

KUKA

Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft

15. Mai 2008

Kongresshalle Augsburg

AUSFÜHRUNGEN VON GERHARD WIEDEMANN,

VORSITZENDER DES VORSTANDS,
KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur heutigen ordentlichen Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft hier in der Kongresshalle Augsburg am Sitz der KUKA. Ich möchte mich auch im Namen meiner Vorstandskollegen dafür bedanken, dass Sie sich als Aktionäre, Aktionärsvertreter, Vertreter der Medien und Gäste die Zeit nehmen, sich über die Geschäftsentwicklung und Zukunftspläne der KUKA AG zu informieren. Ich freue mich, die neu gewählten Bürgermeister der Stadt Augsburg, die Herren Peter Grab und Hermann Weber begrüßen zu können. Ich heiße zudem die Herren Johannes Hintersberger und Bernd Kränzle, Abgeordnete des Bayerischen Landtags, willkommen.

Lassen Sie uns den heutigen Tag nutzen, um die Geschäftserfolge der KUKA AG seit der Restrukturierung und Fokussierung des Konzerns auf die beiden Geschäftsbereiche Robotics und Systems zu reflektieren und über das abgelaufene Geschäftsjahr zu sprechen. Wir kommen zunächst zur Bilanz des Jahres 2007, bevor wir noch auf das laufende Jahr blicken. Der Ausblick für 2008 beschließt meine Ausführungen.

Seit der letzten Hauptversammlung hat sich in unserem Konzern viel weiterentwickelt. Die Neuausrichtung des Konzerns trägt Früchte. Dies zeigt sich unseren Kunden im täglichen Geschäft, dies spüren unsere Mitarbeiter an ihren Arbeitsplätzen und dies möchten wir auch Ihnen, den Aktionären unseres Hauses, mittels der Wiederaufnahme der Dividendenzahlung und eines Aktienrückkaufprogramms deutlich machen. Als sichtbares Zeichen der wirtschaftlichen Stabilität der KUKA AG wird der Vorstand der heutigen Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende von 1,00

Euro je Aktie auszuschütten. Außerdem haben wir mit unserem Aktienrückkaufprogramm bereits begonnen und seit dem 25. März 2008 schon mehr als 460.000 eigene Aktien erworben.

Wie viele von Ihnen sich sicherlich noch gut erinnern, hatte die frühere IWKA AG zuletzt für das Geschäftsjahr 2004 eine Dividende von 0,66 Euro je Aktie ausgezahlt. Die letzte Dividendenausschüttung liegt damit relativ lange zurück und war auch viel niedriger als unser aktueller Vorschlag von 1,00 Euro je Aktie. Bei Genehmigung des Dividendenvorschlags würden wir Sie als Aktionäre mit rund 26,2 Millionen Euro am Geschäftserfolg des Konzerns teilhaben lassen.

Doch lassen Sie uns der Reihe nach vorgehen: Ich möchte Ihnen gerne zuerst den Geschäftsverlauf des Jahres 2007 erläutern, dann auf das erste Quartal 2008 eingehen und Sie über unsere Ziele 2008 informieren.

2007 war für die Unternehmensentwicklung der KUKA AG zweifelsohne ein besonders wichtiges Jahr. Während wir 2006 noch voll in der Restrukturierung waren, haben wir 2007 die Fokussierung des Konzerns abgeschlossen und können uns nun ganz auf die Strategie des profitablen Wachstums konzentrieren.

Ich kann mich noch gut daran erinnern, wie ich Ihnen von diesem Rednerpult aus auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres die Leitlinien des geplanten Restrukturierungs- und Fokussierungsvorhabens vorgestellt habe. Wie Sie wissen, kenne ich das Unternehmen seit vielen Jahren und glaubte schon damals fest an das Potenzial unseres Konzerns.

Der Konzern mobilisierte 2007 seine Kräfte und richtete seine Innovationskompetenz auf profitables Wachstum aus. Und so darf

ich Ihnen nach der Umfirmierung des Konzerns zur KUKA Aktiengesellschaft heute als Vorsitzender des Vorstands über ein Unternehmen Rede und Antwort stehen,

- das eine solide Finanz- und Bilanzstruktur besitzt,
- sich auf Wachstumskurs befindet und
- für das die Zukunft viele Chancen bietet.

Die Fokussierung auf die Kernkompetenzen unseres Konzerns hat schneller gegriffen als von Vielen für möglich gehalten wurde. Die Umfirmierung des Unternehmens von der IWKA AG in die KUKA AG hat die gewünschte positive Imagekoppelung zwischen der erfolgreichen Marke „KUKA“ und dem Bekanntheitsgrad des Konzerns bewirkt. KUKA steht für Innovation- und Technologieführerschaft, und dies überträgt sich nun dank der Namensänderung auch gewinnbringend auf das Image des Gesamtkonzerns.

Gerade durch die Fokussierung auf die Geschäftsbereiche Robotics und Systems ist die Zukunftsfähigkeit des KUKA Konzerns deutlich gestiegen. Das neue, integrierte Geschäftsmodell hat erhebliche Synergieeffekte gehoben, Kernkompetenzen zur Entfaltung gebracht und ermöglicht, neu definierte Kundengruppen und Märkte zu erschließen. Wir sind mittlerweile wesentlich schneller, flexibler und schlagkräftiger als früher. Die Entwicklungszeiten zwischen Ideen und Implementierung verkaufsfertiger Produkte haben sich deutlich verkürzt, während sich die Kundenorientierung erhöht hat. Folglich werden die Automationslösungen von KUKA weltweit für immer mehr Industrien interessant. Die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen steigt rund um den Globus. KUKA entspricht mit ihrer Produktpalette und Kernkompetenz heute mehr und mehr dem Bedarf der Kunden.

Denn als Entwickler und Anbieter von Robotern, Roboterzellen sowie roboterautomatisierten Produktionsanlagen ermöglichen wir unseren internationalen Auftraggebern, über maßgeschneiderte Automationslösungen die Produktionskosten zu senken und Wettbewerbsvorteile zu generieren. Zusätzlich steigern wir die Flexibilität unserer Auftragsgeber bezüglich Produktvielfalt und Produktqualität. Längst ist die KUKA dabei aus der früheren Ausrichtung auf Automationslösungen nur für die Automobilindustrie hinausgewachsen.

War früher ausschließlich die Automobilindustrie führend in Sachen Automation, so ziehen jetzt immer mehr Zukunftsbranchen nach und stellen bisher manuell organisierte Arbeitsprozesse auf Automation um.

Automation made by KUKA

ist heute in vielen Branchen begehrt. Stellvertretend seien hier nur genannt: die Solarindustrie, die Luftfahrtindustrie, die Medizintechnik und die Logistik. Denn die General Industry – der Fachausdruck für dieses Kundensegment - nimmt einen immer größeren Stellenwert in der Geschäftstätigkeit des KUKA Konzerns ein.

So ist es gelungen, im Geschäftsverlauf 2007 wichtige Meilensteine zu setzen:

- Die Auftragseingänge verzeichneten ein Plus von 13,3 Prozent, die Umsatzerlöse stiegen um 10,5 Prozent und das EBIT hat sich mehr als vervierfacht.
- Die EBIT-Marge konnte auf 5,5 Prozent (operativ 4,9 Prozent) angehoben werden, was gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Verbesserung darstellt.

- Zudem ist es gelungen, u. a. durch den Verkauf der Verpackungstechnik die Verschuldung des Unternehmens abzubauen und in verfügbare Liquidität umzukehren.
- Mit einer Eigenkapitalquote von 26,3 Prozent besitzt KUKA Ende 2007 eine solide Finanz- und Bilanzstruktur.
- Diese Ergebnisse sind Voraussetzung und Grundlage, um den Unternehmenswert in den nächsten Jahren nachhaltig zu steigern.

Die Auftragseingänge des Konzerns sind von 1.186 Millionen Euro in 2006 auf 1.344 Mio. Euro in 2007 deutlich gestiegen. Beide Geschäftsbereiche haben zu diesem Erfolg beigetragen und erzielten zweistellige Steigerungen im Auftragseingang.

Die Konzernumsätze zogen um 10,5 Prozent auf 1.286 Millionen Euro gegenüber 1.165 Millionen Euro im Vorjahr an. Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich von 218 Millionen Euro in 2006 auf 258 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Bruttomarge verbesserte sich entsprechend von 18,7 Prozent auf 20,1 Prozent in 2007.

Das **Betriebsergebnis** erreichte 70,4 Millionen Euro. Die **EBIT-Marge** erhöhte sich kräftig von 1,4 Prozent im Vorjahr auf 5,5 Prozent bzw. operativ 4,9 Prozent in 2007.

Damit haben wir unser Margenziel, das im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 auf 4,2 Prozent im Mai und auf 4,6 Prozent im August heraufgesetzt wurde, nochmals deutlich übertroffen.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2007 erreichte der **Auftragsbestand** im Konzern 529 Millionen Euro gegenüber 497 Millionen Euro in 2006. Die Auftragsreichweite lag damit bei rechnerischen fünf Monaten.

Die Veräußerung der Verpackungstechnik führte im Geschäftsjahr 2007 zu einem Ergebnis aus Discontinued Operations von 69,1 Mio. Euro (Vorjahr: -62,7 Mio. Euro). Damit lag der Jahresüberschuss 2007 bei 117,9 Mio. Euro, nach einem Jahresfehlbetrag von -64,8 Mio. Euro im Jahr davor.

Die Bilanzstruktur des KUKA Konzerns hat sich im Vergleich zum Vorjahr auch infolge des Verkaufs der Verpackungstechnik deutlich verändert. Die Bilanzsumme ging zum Stichtag um 17,2 Prozent auf 888 Millionen Euro zurück. Auf der Aktivseite standen dabei vor allem Rückgänge bei den Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten sowie bei den Vorräten und den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen einem signifikanten Anstieg der flüssigen Mittel um 147,5 Millionen Euro auf 223 Millionen Euro gegenüber. Auf der Passivseite erhöhte sich das Eigenkapital vor allem durch den hohen Jahresüberschuss und lag zum Bilanzstichtag bei 234 Millionen Euro. Damit stieg auch die Eigenkapitalquote, das heißt, das Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme, von 11,2 Prozent in 2006 auf 26,3 Prozent im Berichtsjahr an. Insgesamt verbesserte sich die Nettoliquidität, das heißt die liquiden Mittel abzüglich der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, zum 31.12.2007 um 247,5 Millionen Euro. Mit einer Nettoliquidität in Höhe von 164 Millionen Euro und einer Eigenkapitalquote von 26,3 Prozent verfügt die KUKA über eine solide Bilanzstruktur.

Das Capital Employed - also das eingesetzte Kapital - lag im Jahresdurchschnitt 2007 bei 169 Millionen Euro. Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals - ROCE genannt - betrug daher außergewöhnliche 41,6 Prozent nach 8,1 Prozent in 2006.

Im Zuge des wachsenden Geschäfts haben wir unsere Belegschaft 2007 um 152 Personen auf 5.732 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

erhöht. Rund ein Drittel unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist bei KUKA Robotics beschäftigt, zwei Drittel bei KUKA Systems. Rund 57% unserer Mitarbeiter sind in Deutschland tätig - schwerpunktmäßig in Augsburg, Hauptstandort für den Konzern und seiner beiden operativen Geschäftsbereiche.

Die frühere Verschuldung des Konzerns konnte 2007 vollständig abgebaut und zum Stichtag 31.12.2007 in eine Nettoliquidität in Höhe von 164 Millionen Euro umgewandelt werden. Die Liquiditätsposition des Konzerns hat sich damit innerhalb von nur einem Jahr um 247,5 Millionen Euro verbessert. Durch die Ablösung der Finanzierung der Karosserieproduktion für den Jeep Wrangler verringerte sich unsere Nettoliquidität zwischenzeitlich um rund 77 Millionen Euro.

Nun zum Geschäftsbereich Robotics:

KUKA Robotics hat im Geschäftsjahr 2007 kräftig zulegen. Einerseits wurde die exzellente Marktposition bei den großen Automobilherstellern Europas im vergangenen Jahr nochmals deutlich ausgebaut, andererseits konnte auch die Zusammenarbeit mit der General Industry intensiviert werden.

Der **Auftragseingang** erreichte mit 435 Millionen Euro ein Plus von 13,8 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Getragen wurde dieses Ergebnis durch die sehr gute Entwicklung in den Bereichen Automotive und durch das Kundensegment General Industry. Neben der Medizintechnik entwickelte sich 2007 speziell der Bereich Lebensmittel/ Nahrung positiv. Zudem zog die Nachfrage nach produktbezogenen Schulungsmaßnahmen seitens unserer Kunden an. So konnte auch der Bereich Service positiv zu diesem Ergebnis beitragen.

Die **Umsatzerlöse** des Geschäftsbereichs Robotics erhöhten sich von 373 Millionen Euro in 2006 auf 413 Millionen Euro in 2007. Dies entspricht einem Zuwachs von 10,6 Prozent.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** des Geschäftsbereichs steigerte sich signifikant um 50 Prozent von 22,4 Millionen Euro auf 33,6 Millionen Euro im Jahr 2007. Die **EBIT-Marge** wurde um 2,1 Prozentpunkte auf 8,1 Prozent angehoben. Der ROCE – also die Verzinsung des eingesetzten Kapitals - belief sich auf 34,6 Prozent.

Die Zahl der Beschäftigten, die für Robotics tätig sind, erhöhte sich zum Stichtag 31.12.2007 um 10,1 Prozent auf 2.023.

Lassen Sie mich nun zum Geschäftsbereich **Systems** kommen und Ihnen die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2007 erläutern:

Unser auf die Fertigungsautomation spezialisierter Geschäftsbereich Systems hat im vergangenen Jahr seine **Auftragseingänge** um 10,6 Prozent auf 938 Millionen Euro gesteigert. Besonders positiv entwickelte sich für Systems das USA-Geschäft. Schon jetzt ist Nordamerika im Anlagenbau nach Deutschland der zweitwichtigste Absatzmarkt für uns, getrieben durch unser Betreibermodell KTPO für die Karosseriefertigung des Chrysler Jeep Wrangler in Toledo, USA. Der aktuelle Liefervertrag mit Chrysler hat eine Laufzeit bis 2020. Etwa 250 Mitarbeiter sind in Toledo beschäftigt. Der Automatisierungsgrad ist hoch; 245 KUKA Roboter sind im Einsatz.

Wie Sie wissen, hat sich KUKA mit Chrysler LLC und den finanzierenden Banken über die Ablösung der Finanzierung der Karosserieproduktion unserer US-amerikanischen Tochtergesellschaft in Höhe von 77,1 Millionen Euro verständigt. Die Ablösung der Finanzierung zum Ende des ersten Quartals 2008 konnten wir mit vorhandener Liquidität des KUKA Konzerns darstellen.

Das Betreiben einer flexiblen Produktionsanlage ist für uns wichtig im Hinblick auf die Automobilindustrie und andere produzierende Branchen. Die Investition in den USA ist daher langfristig angelegt. Toledo hat sich für uns zu einem Aushängeschild in Nordamerika entwickelt und unterstützt uns speziell beim Geschäft mit europäischen Autoherstellern, die ihre Produktion in diese Region verlagern oder intensivieren wollen.

Wir gehen davon aus, dass nicht nur die großen US-amerikanischen Automobilhersteller weiter in neue Modelle und Produktionsanlagen investieren, sondern dass auch europäische Hersteller in den nächsten Jahren in Nordamerika ihre Produktionsbasis auf- bzw. ausbauen werden. Es gibt hier sehr viel Entwicklungspotenzial, nicht nur vor dem Hintergrund des Wechselkursverhältnisses Dollar zu Euro mit diversen Produktionsverlagerungen in den Dollar-Raum.

Die **Umsatzerlöse** haben sich im Geschäftsjahr 2007 bei KUKA Systems um 8,1 Prozent auf 900 Millionen Euro erhöht. Die stärksten Zuwächse wurden, wie erläutert, in Nordamerika erzielt. Die Umsatzerlöse in Asien ziehen aber ebenfalls an.

Das **EBIT** von Systems hat sich mehr als verdreifacht. Es stieg von 10 Millionen Euro in 2006 auf 37,2 Millionen Euro in 2007. Die **EBIT-Marge** legte entsprechend von 1,2 Prozent in 2006 auf 4,1 Prozent zu.

Die Zahl der Mitarbeiter bei Systems ist relativ stabil. Zum Jahresende waren 3.582 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den Geschäftsbereich tätig. Zum Vergleichsstichtag 2006 waren es 3.620 Personen.

Meine Damen und Herren,

wichtiger Bestandteil unserer Strategie des profitablen Wachstums ist, neben der Ausweitung der Geschäftsbeziehungen zur General Industry – als dem Kundensegment außerhalb der Automobilbranche - auch die internationale Verankerung unseres Geschäfts. Schon heute ist der Konzern in 23 Ländern mit eigenen Gesellschaften vertreten. Und wir forcieren die Internationalisierung weiter, vor allem in Märkten mit hohen Wachstumsraten. Wir nutzen überall auf dem Globus unsere Chancen und federn damit gleichzeitig konsequent Risiken ab, die sich aus regionalen Konjunkturschwankungen ergeben können. Derzeit konzentriert sich unser Augenmerk vor allem auf die Märkte Nordamerika, China und Indien.

2007 stammten 32 Prozent unserer Konzern-Umsatzerlöse aus Nordamerika. In dieser Region ist es uns gelungen, den Umsatz im Jahresvergleich um rund 100 Millionen Euro auf 414 Millionen Euro zu steigern. Aus Deutschland generierten sich im vergangenen Geschäftsjahr 36 Prozent der Konzern-Umsatzerlöse, gegenüber 41 Prozent in 2006. 20 Prozent der Umsätze kamen 2007 aus den übrigen Ländern Europas (Vorjahr: 23 Prozent) und 12 Prozent der Umsätze aus den übrigen Teilen der Welt, maßgeblich aus Asien und Südamerika.

Automation made by KUKA ist also in der Welt ein Begriff. Und wir sind entschlossen, unseren Wirkungskreis weiter auszubauen: Durch Wachstum aus eigenen Ressourcen, aber auch durch Zukäufe, wenn sich entsprechende Gelegenheiten bieten. Die Auswahl möglicher Partner erfolgt gezielt anhand definierter Kriterien. Strategisch müssen die Zielunternehmen zu unserem integrierten Geschäftsmodell passen, unsere internationalen Aktivitäten unterstützen oder uns technologisch weiterbringen. Dabei werden wir nicht in Restrukturierungsfälle investieren, sondern nur in

Unternehmen, die ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg liefern können.

Existenziell für das Standing am Markt ist für einen Technologie- und Innovationsführer wie die KUKA natürlich auch die intern getriebene kontinuierliche Entwicklung von neuen Technologien. Deshalb legt KUKA auf seine Forschung und Entwicklungsaktivitäten traditionell großen Wert. In den letzten Monaten haben wir die Forschung und Entwicklung enger an die Fertigung und unsere Montage angebunden. In unserem KUKA Innovationscenter in Augsburg arbeiten jetzt die Forschungs- und Entwicklungseinheiten von Robotics mit Systems zusammen. Wir wollen auf diese Weise eine noch größere Effizienz erzielen und eine noch höhere Anwenderorientierung bei den Produkten erreichen.

Wir haben im vergangenen Jahr 30,8 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung investiert – dies entspricht 2,4 Prozent der Umsatzerlöse. Knapp 92 Prozent der Ausgaben wurden im Geschäftsbereich Robotics aufgewendet. 235 unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter forschen ausschließlich im Auftrag dieses Geschäftsbereichs.

Rund 8 Prozent der Entwicklungsaufwendungen entfielen auf den Geschäftsbereich Systems. Der gesamte Aufwand für Forschung und Entwicklung liegt allerdings auch bei Systems höher. Denn in diesem Geschäftsbereich wird die Mehrzahl der Neu- und Weiterentwicklungsprojekte im Rahmen von Kundenaufträgen realisiert und läuft somit buchhalterisch nicht über das Entwicklungsbudget.

Neben den eigenen Aktivitäten bestehen diverse Forschungsk Kooperationen mit der Industrie, Instituten und Hochschulen. Außerdem nutzen wir die Möglichkeit öffentlich geförderter Projekte der EU oder des Bundesministeriums für Bildung und Forschung.

Aus der Palette der Produktentwicklungen des Jahres 2007 möchte ich hier besonders den neuen Schwerlastroboter KR 1000 Titan hervorheben. Der Titan stemmt als einziger Roboter der Welt 1.000 Kilogramm Gewicht, was ihm übrigens einen Eintrag in das „Guinnessbuch der Rekorde“ eingebracht hat. Unsere Entwickler haben in diese Hochleistungsmaschine zwei Jahre Forschung, Programmierung und Erprobung investiert. Die Arbeit hat sich gelohnt. Der Roboter stellt ein Maximum an Kraft, Geschwindigkeit, Reichweite und Präzision dar. Mit neun Motoren und einem Drehmoment von 60.000 Newtonmeter ist der „Titan“ 100-mal stärker als ein gut motorisiertes Auto und versetzt Betontreppen, meterdicke Glaspakete oder große Gussteile. Nehmen Sie sich bitte die Zeit und schauen Sie sich diesen Roboter im Vorraum an.

Eine Hauptversammlung im Mai wäre nicht komplett ohne einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr, speziell auf das **erste Quartal 2008**:

Wie Sie bereits der Presse entnommen haben, ist der KUKA Konzern gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Insbesondere konnten wir bereits zu Beginn des Geschäftsjahres wichtige Fortschritte im Geschäft mit dem Kundensegment in der General Industry verbuchen.

Das **operative Ergebnis** stieg gegenüber dem Vorjahreswert von 9,8 Millionen Euro auf 15,8 Millionen Euro an. Die **EBIT-Marge** erreichte nach 3,4 Prozent im ersten Quartal 2007 jetzt insbesondere infolge einer noch höheren Kapazitätsauslastung 5,6 Prozent.

Die **Auftragseingänge** lagen mit 404 Millionen Euro weiter auf hohem Niveau. Bereinigt um Währungseffekte in Höhe von rund 15 Millionen Euro und einen gegenüber dem Vorjahr geänderten Zukauf von Vormaterialien bei unserer Tochtergesellschaft KTPO in Höhe

von rund 35 Millionen Euro legten die Auftragseingänge im Jahresvergleich um rund 18 Millionen EUR zu.

Der veränderte Zukauf bei unserer US-amerikanischen Tochtergesellschaft hat sich an mehreren Stellen in unserem Zahlenwerk des ersten Quartals ausgewirkt, sodass ich noch öfter auf ihn zu sprechen kommen werde. Dieser sogenannte KTPO-Effekt ergibt sich aus dem Umstand, dass unsere amerikanische Tochtergesellschaft bis zum ersten Quartal 2007 bestimmte Materialien noch selbst zugekauft und dann Chrysler in Rechnung gestellt hat, sodass ein entsprechender Umsatz bilanziert worden ist. Seit dem zweiten Quartal 2007 bekommt unsere Tochtergesellschaft diese Materialien nun von Chrysler gestellt, sodass sich umsatzseitig diesbezüglich kein Posten mehr findet.

Die **Umsatzerlöse** wurden im ersten Quartal 2008 mit 280 Millionen Euro um 10,5 Millionen Euro niedriger als zum Vorjahresquartal ausgewiesen. Bereinigt um den erläuterten KTPO-Effekt und Wechselkurseinflüsse zeigt sich dagegen eine Steigerung um rund 33 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahresquartal.

Der **Konzernauftragsbestand** hat sich gegenüber dem Vorjahr auf 647 Millionen Euro leicht erhöht. Die Reichweite des Auftragsbestands lag bei 5,8 Monaten.

Zum 31. März 2008 waren 5.831 **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** für den KUKA Konzern tätig. Dies entspricht einem Zuwachs von 199 Beschäftigten.

Es folgen die Ergebnisse der Geschäftsbereiche im ersten Quartal 2008:

Dem Geschäftsbereich **Robotics** ist es gelungen, den Anteil des Geschäfts mit der General Industry planmäßig auszuweiten. Der Anteil der Auftragseingänge aus der General Industry stieg von 40,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2007 auf jetzt 59,9 Millionen Euro. Insgesamt wurden im ersten Quartal Auftragseingänge in Höhe von 116,8 Millionen Euro verbucht, was dem Rekord-Niveau des ersten Quartals 2007 entspricht.

Wir konnten eine ganze Reihe neuer Aufträge aus den verschiedensten Branchen gewinnen.

In Europa wächst KUKA Robotics deutlich schneller als der Markt u. a. durch Präsentation neuer Produkte wie den KR 1000 Titan oder die neuen Schweißexperten KR5 arc und KR 5 arc hw. Große Aufträge waren von Ronal (Deutschland), Salvagnini (Italien), Sacmi (Italien), Hähn-Automation (Deutschland), Brembo (Italien), Bergen Plastics (Norwegen), saf, Deckel Maho Gildemeister (dmg), ligmatech (Holzhomag Gruppe) sowie Philips Roosendaal (Niederlande) zu verzeichnen.

Der führende Anlagenbauer in den Bereichen Glas und Baustoff, die Grenzebach Maschinenbau, hat den ersten KR 1000 Titan erworben. Der neu entwickelte Schwerlastroboter wird einen entscheidenden Beitrag zur Erhöhung der Produktivität in der Glasindustrie leisten.

MAN Roland hat mit seinem APL (Automatic Plate Loading) Robotertechnik industriell in der Druckindustrie eingesetzt. Das APL-System nutzt eine vierachsige Kinematik mit der KMC-Steuerung von KUKA Robotics mit einer Positionierungsgenauigkeit von 0,01 Millimeter, um den Druckplattenwechsel entscheidend zu beschleunigen. Nach Ende des Druckprozesses nimmt der Roboter

die benutzten Platten aus der Maschine und legt sie in eine Box. Dann greift er mit jeweils zwei Vakuumsaugnapfen ein Set aus bis zu vier neuen Platten aus dem Magazin und übergibt sie dem Plattenspannsystem. Die Roboterapplikation garantiert mehr Flexibilität, höhere Geschwindigkeit und größere Umgebungsreinheit.

Der **Auftragsbestand** erreichte im ersten Quartal des Jahres 2008 mit 106,8 Millionen EUR ein hohes Niveau und lag um 3,5 % unter dem Vorjahresquartal.

Die **Umsatzerlöse** erreichten 117,5 Millionen Euro und lagen damit um 28 Prozent bzw. rund 26 Millionen Euro über Vorjahr. Bedingt durch gestiegene Umsätze und einer besseren Kapazitätsauslastung stieg das **EBIT** von Robotics signifikant von 6,0 Millionen Euro im Vorjahr auf 10,1 Millionen Euro im ersten Quartal 2008. Die **EBIT-Marge** hat sich von 6,6 Prozent auf 8,6 Prozent erhöht.

Die Zahl der **Mitarbeiter** bei Robotics nahm um 176 auf 2.081 Personen zu.

Der **Geschäftsbereich Systems** verbuchte im ersten Quartal des Jahres 2008 **Auftragseingänge** in Höhe von 300 Millionen Euro und hat damit den Vorjahresvergleichswert um 8,8 Prozent unterschritten. Unter Berücksichtigung der Effekte KTPO und Wechselkurs von Euro zu Dollar liegt der vergleichbare Auftragseingang dagegen um 18 Millionen Euro über dem Vorjahresquartal.

Meine Damen und Herren, kurze Pause zwischen den vielen Zahlen. Ich möchte Ihnen etwas näher von einem Auftrag der KUKA Systems außerhalb der Automobilindustrie berichten. Von der US-amerikanischen Gesellschaft Evergreen Solar erhielten wir in den letzten Monaten Aufträge zum robotergestützten Produktions-Handling von Photovoltaik Modulen.

Insgesamt hat sich der **Auftragsbestand** bei Systems gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Prozent auf 551 Millionen Euro erhöht. Die Auftragsreichweite lag im ersten Quartal bei ca. 7,2 Monaten.

Die **Umsatzerlöse** betragen im ersten Quartal dieses Jahres 175 Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 16 Prozent gegenüber den Umsatzerlösen des ersten Quartals 2007. Berücksichtigen Sie aber den KTPO- und den Wechselkurseffekt in Höhe von zusammen rund 43 Millionen Euro, so ergibt sich wiederum ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr.

Das operative Ergebnis erreichte 8,4 Millionen Euro. Dies entspricht einem Plus von 45 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Die **EBIT-Marge** hat sich von 2,8 Prozent auf 4,8 Prozent erhöht.

Zum Stichtag 31. März 2008 beschäftigte Systems 3.614 **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** und damit 56 Personen weniger als im Vorjahr.

So viel zum aktuellen Zahlenwerk.

Ich möchte Ihnen jetzt noch einige Informationen zu unserer **Aktionärsstruktur** und dem laufenden **Aktienrückkaufprogramm** geben.

Unsere **Aktionärsstruktur** ist weitgehend konstant. Erfreulicherweise erkennen aber immer mehr Anleger aus Deutschland das Potenzial unseres Unternehmens und legen Geld in unserer Aktie an. Eine aktuelle Analyse über unsere Aktionärsstruktur zeigt, dass die deutschen Privatanleger ihren Anteil am Grundkapital der

KUKA AG im vergangenen Jahr von 30,7 Prozent auf aktuell 36,6 Prozent erhöht haben. Der Anteil der institutionellen Investoren aus dem Inland blieb mit 15,4 Prozent relativ stabil - im Vorjahr kamen 16,5 Prozent unserer institutionellen Investoren aus dem Inland. Ausländische Investoren reduzierten ihren Anteil von 52,8 Prozent im Vorjahr auf 48,0 Prozent in diesem Jahr.

Das Aktienrückkaufprogramm umfasst einen Erwerb von bis zu 2,66 Millionen KUKA Aktien, was 10 Prozent der ausstehenden Aktien bedeutet. Der Aktienrückkauf läuft noch bis zum 29. August dieses Jahres. Zum Stichtag 9. Mai 2008 haben wir bereits mehr als 460.000 Aktien bzw. 1,7% des Grundkapitals zurück erworben.

Meine Damen und Herren,

ich möchte nun Ihren Blick auf die **Zukunft** des KUKA Konzerns richten. Wie Sie anhand der Geschäftsergebnisse sehen konnten, ist der KUKA Konzern in 2008 gut gestartet und setzt seine Strategie des profitablen Wachstums mit sicherem Schritt um.

Wir haben das Glück, in einer Zeit unsere Segel auf volle Fahrt ausgerichtet zu haben, in der die Automation weltweit immer stärkeren Fahrtwind bekommt. Salopp könnte man sagen, wir haben zur richtigen Zeit das Richtige getan.

Robotergestützte Automationsanwendungen werden sich in vielen Bereichen unseres Lebens und in der Industrie in unsere Wahrnehmung einprägen. Wir sehen auf dem Chart exemplarisch die Anwendungsbereiche Automation in der Luftfahrt, Automation in der Solarindustrie, die Medizintechnik und den Serviceroboter. Dies geht einher mit dem Ausbau des Vertriebsnetzes in Asien und Nordamerika.

2007 hat der **Absatz von Industrierobotern** weltweit um 10 Prozent angezogen. Nach Schätzungen der International Federation of Robotics sind heute rund 1 Million Industrieroboter rund um den Globus im Einsatz, und es wird bis 2010 mit einem weiteren Anstieg der Zahl der Industrieroboter auf nahezu 1,2 Millionen gerechnet. Alle Forschungsinstitute und Verbände sind sich einig: Die Automation schreitet weltweit voran. Europa bildet schon heute den zweitgrößten Roboter-Markt nach Japan. Deutschland ist in Sachen Robotik der größte Markt in Europa.

Demnächst steht das Geschäft mit **Service-Robotern vor dem Durchbruch**. Experten gehen davon aus, dass sich die Zahl der Service Roboter für den professionellen Gebrauch bis zum Jahre 2010 nahezu verdoppeln wird.

Roboter werden zunehmend nicht nur in Zusammenhang mit Hilfsdiensten im Rahmen von einfachen Haushalts- oder Pflegeleistungen in unserer Welt Einzug halten, sondern auch im Rahmen von hoch komplizierten medizinischen Eingriffen an Bedeutung gewinnen.

Feinste Knochenbohrungen, beispielsweise im Rahmen von Hüftgelenkoperationen, können von einem Roboter, der von einem Facharzt gesteuert wird, mit weitaus größerer Präzision durchgeführt werden als es ein Mensch ohne Roboterunterstützung jemals könnte. KUKA Roboter sind auch bereits bei der millimetergenauen Positionierung von Patienten im Rahmen von hochsensiblen Strahlungsanwendungen in der Krebstherapie im Einsatz. Meine Damen und Herren, der Service Robotik gehört die Zukunft. Denn die Robotertechnik kann Patienten Therapie- und Heilungschancen eröffnen, die noch vor wenigen Jahren undenkbar waren. Immer mehr

Ärzte erkennen die Chancen der Robotik in den Operationssälen und schließen mit KUKA-Robotern Mensch-Maschinen-Kooperationen.

Hier eröffnet sich wahrhaftig eine faszinierende Welt, und KUKA versteht sich als Ideenschmiede mit ausgewiesener Robotik- und Engineeringexpertise, die diese Herausforderungen annimmt und Entwicklungen zum Nutzen der Menschen vorantreibt. Viele Kooperationen mit Universitäten und Forschungseinrichtungen auf der ganzen Welt ermöglichen uns, Roboterlösungen zu entwickeln und zu implementieren, die unseren Kunden maßgeschneiderte Anwendungen bieten und sehr gut am Markt ankommen.

Vor diesem Hintergrund bietet die weltweit steigende Nachfrage nach intelligenten Roboter basierte High Tech-Lösungen für KUKA in den kommenden Jahren beste Wachstumschancen. Wir sind entschlossen, unseren Qualitätsvorsprung weiter auszubauen und fühlen uns dem Motto „Made in Germany“ verpflichtet.

Das erste Quartal 2008 hat eine solide Grundlage für den weiteren Erfolg gelegt, sodass wir im Geschäftsbereich Robotics im laufenden Jahr ein Wachstum von 10 Prozent erwarten. Der Geschäftsbereich Systems geht von einem Anstieg des Geschäftsvolumens von rund 4 Prozent im laufenden Geschäftsjahr aus. Unter der Berücksichtigung des geänderten Zukaufs von Vormaterialien bei KTPO plant auch Systems ein Wachstum entsprechend der Mittelfristplanung. Diese sieht für die Bereiche Robotics und Systems ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 10 beziehungsweise 5 Prozent bis zum Jahr 2010 vor.

Aufbauend auf einer weiter hohen Auslastung der Kapazitäten und der verbesserten Ertragsstruktur strebt der Vorstand einen Anstieg der operativen EBIT-Marge im KUKA Konzern von 4,9 Prozent in 2007 auf mindestens 5,5 Prozent im laufenden Geschäftsjahr an.

Ich bedanke mich bei Ihnen, dass wir den Weg der KUKA
gemeinsam gehen und freue mich auf viele neue und interessante
Wegpunkte in 2008. Ich danke Ihnen zugleich für Ihre
Aufmerksamkeit!