

Karlsruhe, 6. Juli 2001

HAUPTVERSAMMLUNG IWKA Aktiengesellschaft 6. Juli 2001 Stadthalle Karlsruhe

Ausführungen von Hans Fahr
Vorsitzender des Vorstands IWKA Aktiengesellschaft

Es gilt das gesprochene Wort!

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

zur heutigen Hauptversammlung der IWKA Aktiengesellschaft heiÙe ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich willkommen! Wir freuen uns über Ihr großes Interesse und Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen, die Sie mit Ihrer Anwesenheit zum Ausdruck bringen.

Wir berichten Ihnen heute über die Entwicklung im Geschäftsjahr 2000 und in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres. Und wir wollen Ihnen aufzeigen, warum es sich lohnt, in unser Unternehmen zu investieren.

Meine Damen und Herren,

der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht verdeutlicht den Wandel der IWKA. Wir haben ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte aufgeschlagen - 2000 war das erste Jahr ohne Wehrtechnik und zugleich das Jahr, in dem erstmals die Akquisitionen der Jahre 1999 und 2000 vollständig in den Konzernabschluss einbezogen wurden. Gleichzeitig hat uns der Verkauf der Wehrtechnik mit einem außerordentlichen Ertrag von 35 Mio. EUR einen Ergebnisbeitrag geleistet, der uns geholfen hat, die Umstrukturierung zu bewältigen.

Zur nachhaltigen Stärkung seiner Wettbewerbsfähigkeit hat der Konzern in den vergangenen zwei Jahren ein intensives Fitnessprogramm durchlaufen. Unsere Strategie ist es, die Tätigkeitsgebiete der IWKA Gruppe weiter zu konzentrieren und auf wachstumsstarke Zukunftsmärkte auszurichten. Darüber hinaus geht es darum, die Gruppe auf die veränderten Anforderungen unserer Kunden einzustellen. Unser Konzept wird sowohl von unseren Kunden als auch von den Kapitalmärkten positiv aufgenommen. Unsere Mitarbeiter setzen es mit großem Engagement konsequent in die Tat um.

Heute präsentiert sich der Konzern schlanker, straffer und damit schlagkräftiger. Die Kontur der künftigen IWKA ist deutlicher geworden. Lassen Sie mich dies anhand einiger Punkte veranschaulichen:

- Wir haben die Optimierung unseres Portfolios weiter vorangetrieben: Aus ehemals sechs Geschäftsbereichen wurden vier: Anlagentechnik, Produktionstechnik, Prozesstechnik und Verpackungstechnik.
- IWKA ist heute fokussiert auf Maschinen und Anlagen für unsere konsumnahen Kunden aus der Automobilindustrie, der Konsumgüterindustrie und der Energieverteilung.
- Obwohl wir die Wehrtechnik abgegeben haben, konnten wir durch die Akquisitionen insbesondere in der Verpackungstechnik, aber auch durch internes Wachstum unser Geschäftsvolumen nicht nur halten, sondern weiter ausbauen.
- Gleichzeitig haben wir mit Nachdruck an der Internationalisierung unserer Aktivitäten für unsere global tätigen Kunden gearbeitet. Mehr als zwei Drittel unserer Umsatzerlöse erzielen wir heute außerhalb Deutschlands. Inzwischen hat über die Hälfte unserer Gesellschaften ihren Sitz im Ausland. Vor allem in den USA konnten wir uns eine gute Marktposition sichern.
- Führende Marktpositionen, größeres Ertragspotenzial, Wachstumsfelder und zielorientiertes Management - das sind die Kriterien, an denen wir unsere Entscheidungen ausrichten. Jeder einzelne unserer vier Geschäftsbereiche ist in seinen jeweiligen Märkten gut positioniert.

Zu den wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2000 im einzelnen:

Das vergangene Jahr war für uns ein Jahr des Übergangs. Nach den Akquisitionen und Desinvestitionen stand das Jahr 2000 im Zeichen der Konsolidierung. Vor allem die Integration der neuen Gesellschaften hat uns Kraft gekostet und hinterließ die erwarteten Spuren in unserem operativen Ergebnis.

Im Jahr 2000 erwirtschaftete die IWKA Gruppe einen **Umsatz** in Höhe von 2,22 Mrd. EUR, ein Plus von 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ein Teil des Wachstums beruht auf der erstmals vollständigen Konsolidierung der BWI-Gruppe, den neu hinzugekommenen Gesellschaften der ehemaligen Jagenberg Verpackungstechnik und den Akquisitionen für die Geschäftsbereiche Anlagentechnik und Produktionstechnik. Das interne Wachstum betrug gut zehn Prozent.

Auslandsanteil deutlich gestiegen

Der **Auslandsanteil am Umsatz** der Gruppe hat sich deutlich auf 67 Prozent (1999: 55 Prozent) erhöht. Das Umsatzplus im vergangenen Jahr wurde von allen Regionen getragen. Am stärksten konnte IWKA in Nordamerika zulegen.

Zum Jahresende 2000 lag der **Auftragsbestand** der IWKA Gruppe bei 1,11 Mrd. EUR und damit um fünf Prozent unter dem Vorjahreswert. Hier machen sich verkürzte Durchlauf- und Lieferzeiten bemerkbar.

Positive Entwicklung in der Anlagentechnik und Verpackungstechnik

Die **Auftragseingänge** im Konzern nahmen um 21 Prozent auf 2,19 Mrd. EUR (1999: 1,81 Mrd. EUR) zu. Vor allem die Geschäftsbereiche Anlagentechnik und Verpackungstechnik entwickelten sich positiv, aber auch die Produktionstechnik und die Prozesstechnik konnten ihre Auftragseingänge erhöhen.

Abermals gestiegen ist der **Auslandsanteil am Auftragseingang**. Er erreichte 65 Prozent, nach 56 Prozent im Vorjahr. Wichtigster Absatzmarkt ist nach wie vor Europa; auf die EU-Länder (ohne Deutschland) entfielen 27 Prozent. An zweiter Stelle steht Nordamerika mit einem Anteil von 25 Prozent am Auftragseingang der Gruppe.

Auftragseingänge nach Kundengruppen

Wichtigste Kundengruppe war im Berichtsjahr wiederum die Automobilindustrie mit ihren Zulieferern, auf die 55 Prozent unserer Auftragseingänge entfielen. Auf Rang zwei liegt die Konsumgüterindustrie mit 17 Prozent, gefolgt von der Energieverteilung mit rund elf Prozent und dem Maschinenbau mit neun Prozent.

Ich hatte auf der letzten Hauptversammlung über einige Sanierungs- und Integrationsaufgaben berichtet, die im Jahr 2000 gelöst werden mußten. Das **operative Ergebnis (EBIT)** litt im Berichtsjahr unter diesen Sonderbelastungen, aber auch unter höheren Goodwill-Abschreibungen, die die Akquisitionen der Jahre 1999 und 2000 mit sich brachten. Das operative Ergebnis ging von 69,8 Mio. auf 50,8 Mio. EUR zurück.

Durch den außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf der Wehrtechnik und eine reduzierte Steuerquote erreichte der **Jahresüberschuß** mit 31,0 Mio. EUR jedoch die Vorjahreshöhe (1999: 31,4 Mio. EUR). Daher schlagen wir Ihnen vor, eine im Vergleich zum Vorjahr **unveränderte Dividende** von 0,66 Euro je Aktie auszuschütten. Hierfür bitten wir Sie um Ihre Zustimmung.

Im vergangenen Jahr gingen die **Investitionen in Sachanlagen**, also ohne Finanzanlagen und Firmenwerte, im Vergleich zu dem hohen Vorjahresniveau um

fünf Prozent auf 61,5 Mio. EUR zurück. Ein Schwerpunkt sind Investitionen bei Gesellschaften der Verpackungstechnik.

Zum 31.12.2000 beschäftigten wir in der IWKA Gruppe insgesamt 12.859 **Mitarbeiter**, das sind drei Prozent weniger als im Vorjahr. Während sich die Beschäftigtenzahlen in der Anlagentechnik und Verpackungstechnik erhöhten, waren sie in der Produktionstechnik und in der Prozesstechnik rückläufig. Die Zahl der Mitarbeiter im Ausland stieg um drei Prozent auf 5.243 Personen. Mittlerweile sind rund 41 Prozent unserer Beschäftigten im Ausland tätig.

Meine Damen und Herren,

der Jahresabschluss des IWKA Konzerns wurde nach den gleichen Bilanzierungs- und Konsolidierungs-Grundsätzen wie im Vorjahr aufgestellt. Es sind 43 Gesellschaften mit Sitz im Inland sowie 47 Gesellschaften mit Sitz im Ausland, also insgesamt 90 Gesellschaften voll konsolidiert.

Unsere **Bilanzsumme** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 79,3 Mio. EUR oder 5,3 Prozent auf 1.589 Mio. EUR. Dadurch hat sich der Kapitalumschlag wieder von 1,22 auf 1,4 normalisiert. Finanziert wurde die Erhöhung des Bilanzvolumens im wesentlichen durch die im November 2000 durchgeführte Kapitalerhöhung. Das **Eigenkapital stieg** auf insgesamt 353,8 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 19,8 Prozent auf 22,3 Prozent.

Die **Nettoverschuldung des Konzerns** am Ende des Jahres 2000 verringerte sich um 27,0 Mio. EUR oder 6,2 Prozent auf 405,1 Mio. EUR (1999: 432,0 Mio. EUR). Um uns den notwendigen Spielraum für ein weiteres angemessenes Wachstum zu schaffen, werden wir unsere Nettoverschuldung weiter reduzieren. Da unsere erfolgreichen Bereiche aber gleichzeitig ihr Geschäftsvolumen ausweiten wollen, wird sich dieser Prozess über mehrere Jahre erstrecken.

Es gelang uns, den Anstieg des **Working Capital** zu begrenzen. Trotz eines deutlich um 20 Prozent gestiegenen Umsatzvolumens nahm das Working Capital lediglich um drei Prozent auf 364,5 Mio. EUR zu. Auch das insgesamt im Unternehmen gebundene Kapital erhöhte sich lediglich um drei Prozent auf 868,5 Mio EUR (1999: 842 Mio. EUR).

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun die Entwicklung in unseren Geschäftsbereichen erläutern.

Ich beginne mit der **Anlagentechnik**:

Die Unternehmen der Anlagentechnik gehören weltweit zu den führenden Anbietern von Anlagen für die Produktion von Karosserien und Fahrwerken in der

Automobilindustrie. Der Umsatz unseres größten Geschäftsbereiches erhöhte sich im vergangenen Jahr um 34 Prozent auf 957 Mio. EUR (Vorjahr: 713 Mio. EUR). Der Auftragseingang stieg auf 923 Mio EUR, was ein Plus von 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr (1999: 732 Mio. EUR) bedeutet. Trotz der Belastungen aus der Integration der in den Jahren 1999 und 2000 erworbenen Gesellschaften und dem Preisverfall bei Robotern konnte die Anlagentechnik ihr operatives Ergebnis (EBIT) gegenüber dem Vorjahr leicht auf 45,6 Mio. EUR verbessern.

Der Markt der KUKA Schweissanlagen-Gruppe lebt vom intensiven Produktwettbewerb der Automobilhersteller, der den Ausbau bestehender und die Einrichtung neuer Karosserieranlagen nach sich zieht.

In den vergangenen Jahren hat sich die KUKA Roboter-Gruppe zum Marktführer für Industrieroboter in der europäischen Automobilindustrie entwickelt. Weltweit ist KUKA die Nummer drei unter den Roboterherstellern.

Erfreulich entwickelte sich auch die französische ARO Schweißmaschinen-Gruppe, die als Lieferant der Automobilindustrie sowohl bei den Umsatzerlösen als auch beim Auftragseingang abermals zulegen konnte.

Differenzierte Geschäftsentwicklung in der Produktionstechnik

Die Umsatzerlöse des Geschäftsbereiches **Produktionstechnik** gingen im Berichtsjahr um sechs Prozent auf 444 Mio. EUR zurück, während der Auftragseingang gleichzeitig um sieben Prozent auf 459 Mio. EUR anstieg. Unsere Firmen der Produktionstechnik liefern Maschinen und Anlagen zur Herstellung von Aggregaten für den Antriebstrang in Automobilen.

Der Bereich verzeichnete im vergangenen Jahr eine differenzierte Entwicklung: Bei den EX-CELL-O Bearbeitungsmaschinen gingen vor allem aufgrund der rückläufigen Konjunktorentwicklung auf dem US-amerikanischen Markt sowohl die Auftragseingänge als auch die Umsatzerlöse zurück.

Zwar hat sich im Berichtsjahr die weltweite Nachfrage nach Werkzeugmaschinen weiter belebt. Doch davon profitierten vor allem die Hersteller von Standardmaschinen für die spanabhebende Fertigung. Wir sind dagegen überwiegend im Sondermaschinenbau zu Hause. Hier ist das Marktumfeld im Transfermaschinenbau nach wie vor durch Überkapazitäten gekennzeichnet. Wir haben deshalb im vergangenen Jahr durch einen Sozialplan bei der EX-CELL-O GmbH sowie die Schließung des Werkes in Kanada unsere Kapazitäten dem verringerten Marktvolumen angepasst und den Produktionsprozess weiter optimiert.

Positiv entwickelten sich dagegen die Gesellschaften der Montage- und Prüftechnik sowie die Boehringer-Gruppe, die vor allem ihre Position als

Weltmarktführer bei Maschinen zur spanabhebenden Bearbeitung von Kurbelwellen für die Automobilindustrie weiter ausbauen konnte.

Anhaltender Strukturwandel in Märkten der Prozesstechnik

Die Umsatzerlöse des Geschäftsbereiches **Prozesstechnik** stiegen im Berichtsjahr um ein Prozent auf 363 Mio. EUR. Die Auftragseingänge erhöhten sich um 0,6 % auf ebenfalls 363 Mio. EUR. Der Geschäftsbereich erzielte im Berichtsjahr ein operatives Ergebnis (EBIT) von 2,8 Mio. EUR.

In wichtigen Märkten der Prozesstechnik, dem Transport und der Verteilung von Erdgas und Wasser, setzt sich der Strukturwandel fort: Mit der Liberalisierung der Energiemärkte schreitet der Konzentrationsprozess auf der Kunden- ebenso wie auf der Anbieterseite zügig voran. Die Inlandsnachfrage ist nach wie vor schwach. Gleichzeitig verschärfen ausländische Anbieter den Wettbewerb auf dem deutschen Markt.

Der Geschäftsbereich treibt vor diesem Hintergrund die Internationalisierung konsequent voran. Der Anteil der Auftragseingänge aus dem Ausland erhöhte sich deutlich von 47 auf 53 Prozent.

Verpackungstechnik erstmals zweitgrößter Geschäftsbereich

Nach den Übernahmen der BWI Gruppe im Jahr 1999 und von vier Gesellschaften der Jagenberg Verpackungstechnik im Jahr 2000 ist der Geschäftsbereich Verpackungstechnik heute einer der weltweit führenden Anbieter von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die Nahrungsmittelindustrie, die kosmetische und die pharmazeutische Industrie. Mit einem Anteil von über 20 Prozent am Umsatz der IWKA Gruppe ist die Verpackungstechnik nunmehr zweitgrößter Geschäftsbereich der IWKA. Die Umsatzerlöse stiegen im Berichtsjahr um 117 Prozent auf 453 Mio. EUR; die Auftragseingänge kletterten um 119 Prozent auf 441 Mio. EUR. Die hohen Zuwachsraten sind weitgehend akquisitionsbedingt. Das interne Wachstum der Auftragseingänge betrug immerhin noch neun Prozent. Die Verpackungstechnik erzielte ein operatives Ergebnis vor Goodwill-Abschreibungen von 14,6 Mio. EUR, ein Plus von 67 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Rund 88 Prozent seiner Auftragseingänge erzielt der Geschäftsbereich im Ausland. Wichtigster Markt ist Nordamerika mit einem Anteil von 38 Prozent am gesamten Auftragseingang der Verpackungstechnik. Auf Europa entfallen rund 27 Prozent. Deutlich zugelegt hat der asiatische Markt, der mit zehn Prozent nur noch knapp hinter Deutschland mit zwölf Prozent liegt; auf Lateinamerika entfallen acht Prozent.

Wachstum durch Innovation

Nach dem Umbau der Gruppe sind unsere Gesellschaften gut im Markt positioniert. Überdies gilt für IWKA als Ausrüster für Produktionsmaschinen und -anlagen ein anderes Wachstumsgesetz als für die übrige Industrie. Wenn sich Markt und Produkt unserer Kunden ändern, entsteht Bedarf an neuen Produktionsanlagen. Ist die Änderungsfrequenz hoch, dann ist auch die Nachfrage nach unseren Produkten und Leistungen groß. Ob Autos, Kosmetika, Nahrungsmittel oder pharmazeutische Produkte - jeder dieser Märkte verlangt nach immer neuen Produkten. Das heißt: Wir sind nicht so sehr vom Wachstum der Märkte unserer Kunden abhängig. Wachstumstreiber für unsere Gesellschaften sind vielmehr die Produktentwicklungen und die Entwicklungsfrequenz unserer Kunden.

Die Perspektiven sind weiterhin positiv: Die Automobilhersteller beispielsweise bringen in immer schnellerer Folge immer mehr Modelle auf den Markt. Alleine in Europa soll sich die Zahl der Automodelle bis zum Jahr 2004 um 27 Prozent erhöhen. Für uns geht es jetzt darum, dass wir beherzt die Chancen ergreifen, die sich uns bieten. Ich bin mir sicher, dass wir dabei erfolgreich sein werden. Drei Faktoren sind hierbei entscheidend:

- Erstens: die Qualifikation und das Engagement unserer Mitarbeiter.
- Zweitens: die Effizienz unserer Forschung + Entwicklung.
- Drittens: der Ausbau unseres Dienstleistungsgeschäftes.
- Deshalb möchte ich auf diese Punkte gesondert eingehen.

Ich beginne mit der wachsenden Bedeutung von Dienstleistungen für unser Geschäft:

Den Weg in den globalen Markt können unsere Kunden nur mit leichtem Gepäck gehen. Für uns heißt das: Wir übernehmen zusätzliche Aufgaben, beispielsweise produktionsbegleitende Dienstleistungen. Wir werden bereits in die Planung und durch Produktionsbegleitung und Wartungsarbeiten auch in den laufenden Betrieb integriert. In den Vordergrund rücken Dienstleistungen. Dies eröffnet uns vielversprechende Wachstumspotenziale. Der Umsatzanteil des Produktes "Dienstleistung", der heute im Konzern bei rund 20 Prozent liegt, wird sich mittelfristig deutlich erhöhen. Die Anforderungen an unsere Innovationskompetenz sowie an unsere Systemfähigkeit nehmen zu.

Meine Damen und Herren,

Wir sind uns bewußt: die Innovationen von heute sichern unsere Stellung als Systempartner unserer Kunden in der Zukunft. Eine leistungsfähige Forschung + Entwicklung sorgt für den Wettbewerbsvorsprung, der uns auch morgen noch erfolgreich sein läßt und bestimmt damit im wesentlichen unsere künftigen Wachstums- und Ertragspotentiale.

Forschungsschwerpunkt Robotik

500 hoch qualifizierte Mitarbeiter sind in unseren Gesellschaften in der Forschung und Entwicklung tätig. Im Geschäftsjahr 2000 betragen die Aufwendungen für F+E 60,5 Mio. Euro. 43 Prozent davon gingen in die Anlagentechnik. 72 Prozent des F+E-Budgets der Anlagentechnik wiederum entfallen auf Entwicklungen der KUKA Roboter-Gruppe. Dies unterstreicht die überragende Bedeutung, die wir der Robotik als Querschnittstechnologie für die Entwicklung aller IWKA Geschäftsbereiche beimessen.

Seit Januar 2001 ist IWKA Gesellschafter der INPRO Innovationsgesellschaft für fortgeschrittene Produktionssysteme in der Fahrzeugindustrie mbH, Berlin. Zusammen mit DaimlerChrysler, Volkswagen, Thyssen Krupp Automotive und BASF Coatings treiben wir in diesem Gremium wichtige F+E-Vorhaben auf dem Gebiet des Maschinen- und Anlagenbaus für die Karosseriefertigung der Automobilindustrie voran.

Forschung und Entwicklung haben für uns in allen vier Geschäftsbereichen einen hohen Stellenwert: Ob Kalttestverfahren von Motoren, Hochleistungstubenfüllmaschinen, Tablettenpressen oder neue Generationen von flexiblen Bearbeitungseinheiten und Drehmaschinen, aseptische Stick-Verpackungsanlagen oder eine leistungsstärkere Reihe von Robotern - die Liste der Innovationen und Weiterentwicklungen unserer Gesellschaften alleine im vergangenen Jahr ist lang.

Bei all diesen Entwicklungen berücksichtigen wir die Anforderungen, die neue Dienstleistungen an unsere Produkte stellen. Die Lösung besteht in einer dienstleistungsorientierten Produktentwicklung. Für uns bedeutet das: Wir bauen unsere Maschinen zu Plattformen für Dienstleistungen aus. Zwei Beispiele sollen dies verdeutlichen - die kommunikationsfähige Maschine und die Digitale Fabrik.

Die kommunikationsfähige Maschine

Eine hohe Verfügbarkeit flexibler Produktionsanlagen bedarf auch der laufenden Begleitung in der Produktion. Dazu sind kommunikationsfähige Maschinen erforderlich. Eine Voraussetzung dafür ist für uns die PC-basierte Steuerung, die KUKA Roboter bereits seit 1996 in über 30.000 Anwendungen einsetzt. Durch unsere Ende vergangenen Jahres mit Microsoft vereinbarte strategische Partnerschaft setzen unsere Firmen jetzt zu einem weiteren Entwicklungssprung an. Kern des Projektes ist die Vernetzung von Robotern sowie unseren Maschinen und Anlagen über TCP/IP-Ethernet - der Technologie, auf der auch das Internet basiert.

Mit dem Know-how unserer Gesellschaften und den Technologien von Microsoft schaffen wir eine Plattform für eine Vielzahl neuer intelligenter Dienstleistungen. Das Spektrum reicht von der prozessnahen Automatisierung und Visualisierung bis hin zur Fernüberwachung und -diagnose oder Telemetrie. Einsatzmöglichkeiten sehen wir nicht nur in Robotern und Anlagen für die Automobilindustrie, sondern auch in unseren Werkzeug- und Verpackungsmaschinen oder in prozesstechnischen Anlagen der Öl-, Gas- und Chemie-Industrie.

Die Digitale Fabrik: Auf dem Weg in die Zukunft

Eine weitere Möglichkeit, Wettbewerbsvorteile zu erringen und neue Märkte zu erschließen, sind Dienstleistungen auf der Basis sogenannter digitaler Fabriken. Als Kommunikations- und Dokumentationsplattform bildet die Digitale Fabrik in "bits und bytes" nicht nur die Prozesskette der Produktentstehung ab, sondern auch die komplexen fertigungstechnischen Zusammenhänge zwischen Endprodukt, Produktionsprozess und -anlage. Sie unterstützt damit die methodische Vorgehensweise, die wir in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden pflegen: von der Planung der Produktionsanlage in der Angebotsphase über die Realisierung von Endprodukt, Produktionsprozess und -maschine bis hin zur Anwendungsphase.

Mit diesem zukunftsweisenden Werkzeug lassen sich künftig neue Endprodukte und die zugehörigen Produktionsanlagen wesentlich schneller und besser realisieren. Unsere Ingenieure entwickeln stetig weitere Bausteine für die Digitale Fabrik. Ein Beispiel hierfür ist die durchgängige Modellierung sämtlicher Operationen einer Anlage und der dazugehörigen Kommunikationsplattform für die gesamte technische Planung und Realisierung durch KUKA Schweißanlagen.

Ich komme nun zum entscheidenden Erfolgsfaktor, unseren **Mitarbeitern**:

Im Zeitalter der Wissensgesellschaft steckt die Wertschöpfung in den Köpfen. Unser Erfolg basiert auf dem Engagement, der Leistung und der Qualifikation

unserer Mitarbeiter. Um auch künftig erfolgreich zu sein, brauchen wir die besten Kräfte. Diese für uns zu gewinnen und langfristig an uns zu binden - das ist eine große Herausforderung für uns! Der Wettbewerb um Talente nimmt stetig zu. Wir haben deshalb im vergangenen Jahr unsere Aktivitäten im Hochschulmarketing nochmals verstärkt und die Zusammenarbeit mit wichtigen Lehrstühlen an ausgewählten Hochschulen und Universitäten weiter intensiviert.

Ein besonderes Augenmerk richten wir auf eine systematische und kontinuierliche Entwicklung des Führungsnachwuchses, um weiterhin die Besetzung von Schlüsselpositionen möglichst aus den eigenen Reihen zu sichern. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Personalentwicklung im In- und Ausland auch personell verstärkt.

Wir brauchen uns nicht zu verstecken; Wir können unseren Mitarbeitern große Chancen und Herausforderungen bieten. Eine mittelständische Struktur in einem weltweiten Verbund - das ist ein entscheidender Vorteil, den wir in die Waagschale werfen können. Qualifizierte Mitarbeiter haben die Möglichkeit, frühzeitig Verantwortung zu übernehmen und eigene Ideen zu verwirklichen. Dies schließt auch die Chance ein, interessante Aufgaben in unseren Auslandsgesellschaften zu übernehmen.

Alle Qualifizierungsmaßnahmen in unseren Gesellschaften sind von der Internationalisierung der Geschäftstätigkeit geprägt. Dieser Entwicklung tragen wir durch den länderübergreifenden Austausch von Spezialisten und Führungskräften innerhalb unserer Gruppe Rechnung. Seit drei Jahren läuft darüber hinaus ein erfolgreiches - und ich glaube ziemlich einmaliges - Austauschprogramm für Auszubildende. In mehrwöchigen Praktika bei unseren Gesellschaften in Frankreich, England, Spanien, Brasilien und Nordamerika erhalten Auszubildende unserer Gruppe die Gelegenheit, Arbeitsformen und Denkweisen von Menschen in anderen Ländern kennenzulernen. Im Gegenzug kommen junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus ausländischen IWKA Unternehmen zu Schwestergesellschaften nach Deutschland.

Wie bereits im Vorjahr haben wir auch im Jahr 2000 unseren Mitarbeitern wiederum die Möglichkeit gegeben, IWKA Aktien zu Vorzugskonditionen zu erwerben. Wir freuen uns darüber, dass wiederum rund 40 Prozent der Berechtigten die Chance genutzt haben, sich an unserem Unternehmen zu beteiligen. Dies unterstreicht den hohen Grad an Identifikation mit der IWKA Gruppe. Zudem zeigt sich am Erfolg des Mitarbeiteraktien-Programms das Interesse unserer Beschäftigten am Unternehmenserfolg.

Um in unserem dezentralen Unternehmensverbund Synergien zu nutzen und als Systempartner im Markt auftreten zu können, ist es entscheidend, unser Wissen weltweit zu teilen. Als Klammer muß deshalb ein effizientes **Wissensmanagement** die drei Bausteine Dienstleistungen, Forschung +

Entwicklung und Markt unseren Mitarbeitern interaktiv vermitteln. Es gilt, den Mitarbeitern alle Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen, um ihre Aufgaben optimal zu lösen. Zu diesem Zweck haben wir ein Wissensmanagementsystem entwickelt. Aus Wissens-Inseln wird damit ein engmaschiges und allen Mitarbeitern zugängliches Wissens-Netzwerk geknüpft - eine wichtige Voraussetzung um künftig im Wettbewerb den entscheidenden Schritt voraus zu sein

Entwicklung im ersten Halbjahr 2001

Meine Damen und Herren,

die positive Entwicklung, die wir beim Auftragseingang in den ersten drei Monaten verzeichnen konnten, hat sich im zweiten Quartal fortgesetzt. Der Zuwachs hat sich jedoch etwas abgeschwächt. Im ersten Halbjahr 2001 stieg der Auftragseingang der IWKA Gruppe um 5,5 Prozent auf 1.108 Mio. EUR. Deutlich zugelegt hat auch der Auftragsbestand, der um elf Prozent auf 1.258 Mio. EUR stieg. Beim Umsatz konnten wir das durch Großaufträge geprägte hohe Niveau des Vorjahres nicht erreichen. Abrechnungsbedingt lag der Umsatz mit 964 Mio. EUR um 7,5 Prozent niedriger. Das operative Ergebnis liegt gleichwohl deutlich über dem Wert des ersten Halbjahres 2000.

Nun zu den einzelnen **Unternehmensbereichen**:

In guter Verfassung präsentiert sich die **Anlagentechnik**. Die KUKA Schweissanlagen-Gruppe und die ARO-Schweissmaschinen-Gruppe entwickeln sich weiterhin erfreulich. Trotz der Konjunkturabschwächung in den Vereinigten Staaten konnte der Geschäftsbereich seinen Auftragseingang aus der US-amerikanischen Automobilindustrie steigern. KUKA ist dort mit 380 Mitarbeitern präsent und damit gut gerüstet für neue Projekte auf diesem wichtigen Markt.

Auch die KUKA -Roboter-Gruppe verzeichnet einen positiven Geschäftsverlauf. Zunehmend kommen Roboter nicht nur in der Automobilindustrie, sondern auch in der übrigen Industrie zum Einsatz. Gute Zukunftschancen versprechen beispielsweise die Anwendungen in der Logistik.

Im laufenden Jahr erwarten wir im Geschäftsbereich Anlagentechnik Auftragseingänge von über 950 Mio. EUR.

In der **Produktionstechnik** konnte die Boehring-Gruppe sowie die Montage- und Prüftechnik-Gruppe ihren Auftragseingang in den ersten sechs Monaten deutlich ausweiten. Wir haben EX-CELL-O nach dem Konzept des "atmenden Unternehmens" grundlegend umgestaltet, um die im Sondermaschinenbau von Werkzeugmaschinen periodisch auftretenden Nachfrageschwankungen abfedern zu können. Die Ertragsschwelle konnte deutlich gesenkt werden. Die Gesellschaft

konzentriert sich auf ihre Kernkompetenzen Entwicklung, Konstruktion, Endmontage sowie produktbegleitende Dienstleistungen und schafft eine neue Aufgabenteilung mit ihren Lieferanten. Eine Produktoffensive ergänzt den inzwischen weit fortgeschrittenen Umstrukturierungsprozess.

Der Systemansatz, den wir bei IWKA verfolgen, trägt jetzt auch in unserer Produktionstechnik erste Früchte: Ein Meilenstein ist ein in diesen Tagen von DaimlerChrysler angekündigter Auftrag. Es geht dabei um ein agiles Fertigungssystem für neue Drei- und Vierzylindermotoren. Der Auftrag umfasst die Lieferung und Inbetriebnahme von 47 Bearbeitungszentren und 5 Transfermaschinen sowie das komplette Engineering.

Für das Geschäftsjahr 2001 erwarten wir für die gesamte Produktionstechnik Auftragseingänge von über 460 Mio. EUR.

Um die gesellschaftsrechtliche Struktur und die Organisation des IWKA Geschäftsbereiches Produktionstechnik weiter zu straffen und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu verbessern, haben wir rückwirkend zum 1. Januar 2001 die EX-CELL-O Holding AG auf die IWKA Aktiengesellschaft verschmolzen. Durch die **Verschmelzung** kann die IWKA Gruppe zudem steuerliche Verlustvorträge der EX-CELL-O Holding nutzen und die Kostenstruktur des Geschäftsbereiches optimieren.

Wir haben im Januar 2001 am Markt insgesamt 136.827 IWKA-Aktien zum Durchschnittskurs von 14,44 Euro/Aktie erworben, um diese den ehemaligen EX-CELL-O-Aktionären im Rahmen des festgelegten Umtauschverhältnisses von 1:3 zur Verfügung zu stellen. Der Gegenwert der Aktien beträgt rund 1,98 Mio. EUR, ihr rechnerischer Anteil am Grundkapital liegt bei rund 0,5 Prozent.

In der **Prozesstechnik** entwickelt sich die Gruppe um die IWKA Balg- und Kompensatorentechnik GmbH, die frühere IWK Regler & Kompensatoren GmbH, erfreulich. Nach dem Verkauf ihrer Sparte Fernwärmeregler konzentriert sie sich auf das Geschäft mit flexiblen Elementen für industrielle Anwendungen. Die zuvor produktorientierte Organisation wurde inzwischen durch eine marktorientierte Struktur ersetzt. Die einzelnen Gesellschaften widmen sich jeweils unterschiedlichen Marktsegmenten wie stationären Motoren, Kraftwerken oder der Fahrzeugindustrie.

Die RMG-Gruppe mit dem Schwerpunkt Regel- und Messgeräte sowie Anlagen für die Gasversorgung hat ihre Position als Marktführer in Deutschland behauptet. Der Auslandsanteil steigt stetig.

Die Sicherheitsarmaturen von Bopp & Reuther leiden nach wie vor unter dem rückläufigen Kraftwerksgeschäft. In einzelnen Ländern wie Kanada, Russland oder China scheinen sich neue Projekte abzuzeichnen. In Deutschland hält die

Wasserarmaturensparte eine marktführende Stellung. Die Preise stehen aber weiterhin unter Druck. Nach wie vor schwierig ist die Situation in der Messtechnik. Hier haben wir die Einheiten so geordnet, dass sie in ihren Marktsegmenten Raffinerieprodukte und allgemeine Industrie eine bessere Position aufbauen können.

Wir folgen in der Prozesstechnik einer klaren Linie: In den Arbeitsfeldern, in denen wir über eine gute Marktposition in Deutschland verfügen, wollen wir diese festigen. Darauf aufbauend werden wir unsere Position im Ausland systematisch ausbauen und Wachstumschancen vor allem in Osteuropa und Asien gezielt nutzen.

Wir rechnen in der Prozesstechnik im Geschäftsjahr 2001 mit Umsatzerlösen und Auftragseingängen von über 360 Mio. EUR.

Im laufenden Jahr erwartet die IWKA **Verpackungstechnik** ein lediglich verhaltenes Wachstum des Weltmarktes für Verpackungsmaschinen. Ausschlaggebend dafür ist vor allem die konjunkturelle Entwicklung in den USA. Vor diesem Hintergrund prognostiziert der Geschäftsbereich ein gegenüber dem Vorjahr unverändertes Geschäftsvolumen. Unsicherheitsfaktor ist vor allem die weitere Entwicklung der Konjunktur in den Vereinigten Staaten. Langfristig führen das anhaltende Bevölkerungswachstum, das immer höhere Lebensalter, der medizinische Fortschritt sowie steigende Anforderungen an Hygiene aber zu weiterem Wachstum.

Die Sanierung der von Jagenberg übernommenen BENHIL-GASTI Verpackungsmaschinen GmbH ist inzwischen erfolgreich abgeschlossen. Wir haben die Gesellschaft zum 1. Januar 2001 in die eigenständigen Unternehmen Benz & Hilgers GmbH mit Sitz in Neuss sowie Gasti Verpackungsmaschinen GmbH, Schwäbisch Hall aufgespalten. Beide Gesellschaften konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft, nämlich Füll- und Verschleißmaschinen für den Molkereibereich bei GASTI sowie Buttereinschlagmaschinen bei Benz + Hilgers. Beide Unternehmen entwickeln sich erfreulich.

Wie wird unter diesen Rahmenbedingungen das Jahr 2001 für den Gesamtkonzern aussehen-

Ungeachtet der konjunkturellen Abkühlung in den vergangenen Wochen erwarten wir im laufenden Jahr in der IWKA Gruppe weiterhin einen Anstieg unserer Auftragseingänge um zwei Prozent. Gleichzeitig rechnen wir mit gegenüber dem Vorjahr stabilen Umsatzerlösen in Höhe von 2,2 Mrd. EUR. Das operative Ergebnis wird sich deutlich verbessern.

Meine Damen und Herren,

Wo wollen wir hin? Was ist unsere **Vision**?

Lassen Sie mich dies in fünf Kernsätzen zusammenfassen:

Erstens: Wir wollen ertragsstark arbeiten und den Unternehmenswert steigern. Schon im laufenden Jahr wird sich unser operatives Ergebnis deutlich verbessern.

Zweitens: Für unsere Kunden wollen wir der weltweit führende Systempartner sein - mit umfassender Kompetenz in den Bereichen Software und Engineering. Auf der Basis des Maschinen- und Anlagenbaus entwickeln wir IWKA deshalb zum dienstleistungsorientierten Technologiekonzern.

Drittens: Wir wollen ein globales und zugleich lokales Unternehmen sein - Global aktiv und lokal, also kundennah, in unseren jeweiligen Märkten verwurzelt. Durch verstärkte Vertriebsaktivitäten wollen wir unser Geschäft auch in Asien weiter ausbauen.

Viertens: Wir wollen als IWKA ein attraktiver Arbeitgeber sein. Unser Ziel ist es, weltweit qualifizierte und engagierte Menschen als Mitarbeiter für uns zu gewinnen.

Fünftens: Wir setzen auch künftig auf unser dezentrales Führungsprinzip. Damit verbinden wir die Schlagkraft eines großen Konzerns mit der Schnelligkeit, Flexibilität und Marktnähe unserer dezentralen Unternehmen.

Meine Damen und Herren,

die Märkte unserer Kunden haben sich gründlich verändert. Auf diese Veränderungen reagieren unsere Kunden, indem sie sich zusammenschließen, sie globalisieren ihre Geschäftstätigkeit, sie besinnen sich auf ihre Kernkompetenzen und sie übertragen zunehmend Aufgaben auf kompetente Systempartner. Dies gilt für die Automobilindustrie ebenso wie für die Konsumgüterindustrie oder die Energiewirtschaft. Die überragende Bedeutung der Technik auf unseren Arbeitsgebieten greift auf den Bereich der Dienstleistungen über und beginnt auch dort das Marktgeschehen zu bestimmen.

Für uns ergeben sich daraus neue, attraktive Chancen. Die Entwicklung kommunikationsfähiger Maschinen und Anlagen führt zu bisher unbekanntem eigenständigen Dienstleistungen. Diese Chancen wollen und werden wir nutzen, indem wir Mehrwert für unsere Kunden generieren. Wir sind sicher: IWKA ist auf dem richtigen Kurs. Mit der Neuausrichtung unserer Gruppe auf vier Geschäftsbereiche mit starken Marktpositionen haben wir die Grundlage für weiteres Wachstum und überdurchschnittliche Erträge in der Zukunft geschaffen.

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