



Außerordentliche Hauptversammlung

IWKA Aktiengesellschaft

9. November 2005

Stadthalle Karlsruhe

Ausführungen des Vorstandsvorsitzenden
der IWKA Aktiengesellschaft

Wolfgang-Dietrich Hein

Es gilt das gesprochene Wort!

Inhaltsverzeichnis

1. Begrüßung	3
2. Strategie.....	3
3. Konzernführung	7
4. Quartalsbericht Q3.....	8
4.1 Konzern Q3.....	8
4.1.1 Qualitativ Konzern Q3.....	8
4.1.2 Quantitativ Konzern Q3	8
4.2 Automobiltechnik Q3.....	10
4.2.1 Qualitativ Automobiltechnik Q3.....	10
4.2.2 Quantitativ Automobiltechnik Q3.....	11
4.3 Robotertechnik Q3	11
4.3.1 Qualitativ Robotertechnik Q3.....	11
4.3.2 Quantitativ Robotertechnik Q3.....	13
4.4 Verpackungstechnik.....	13
4.4.1 Qualitativ Verpackungstechnik Q3.....	13
4.4.2 Quantitativ Verpackungstechnik Q3.....	15
4.5 Nichtkerngeschäfte	15
4.5.1 Qualitativ Nichtkerngeschäfte Q3	15
5. Ausblick.....	16

1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

verehrte Gäste, meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der IWKA Aktiengesellschaft darf ich Sie recht herzlich in Karlsruhe begrüßen.

Sie wurden zur heutigen außerordentlichen Hauptversammlung eingeladen, um neue Vertreter in unser Aufsichtsratsgremium zu wählen. Wir freuen uns sehr, dass Sie den Weg nach Karlsruhe gefunden haben, und ich sehe in dem wiederum großen Auditorium das uneingeschränkte Interesse an unserer Gesellschaft. Mit Ihrer Teilnahme drücken Sie Ihr Engagement für die IWKA Aktiengesellschaft aus, für das wir Ihnen sehr dankbar sind. Lassen Sie mich auch der Presse für ihr Kommen und ihre faire Berichterstattung danken.

Das Ereignis dieser außerordentlichen Hauptversammlung erlaubt mir, Ihnen meine Sicht nach den ersten 75 Tagen IWKA darzulegen und Ihnen erste Informationen darüber zu geben, unter welchen Voraussetzungen die IWKA ihre derzeitigen strategischen und daraus resultierenden operativen Schwächen überwinden kann.

2. Strategie

Zum Thema Strategie führen wir derzeit eine umfassende Analyse der aktuellen Situation, der Potenziale und Chancen des IWKA-Konzerns durch. Hiervon sind alle Konzernunternehmen betroffen, und erst im Laufe der nächsten Wochen können wir detaillierte Aussagen zu notwendigen Anpassungen und Maßnahmen machen. Gleichwohl will ich versuchen, heute einen kurzen Abriss unserer ersten Erkenntnisse zu geben, die die Richtung unserer Ansätze bereits aufzeigen.

Sie sehen, dass unsere Präsentation zu IWKA ein vollkommen neues Outfit aufweist. Als Ausdruck unseres neuen Selbstbewusstseins wird der Konzern ab sofort ein einheitliches, übergreifendes Erscheinungsbild und eine neue Corporate Identity haben. Wir unterstreichen damit die Geschlossenheit unseres Unternehmens.

Unter dem Logo IWKA mit dem Schriftzug „Automation Technologies“ werden alle IWKA Gesellschaften zukünftig firmieren und auf ihren Märkten auftreten. Wir sichern damit auch eine hohe Wiedererkennbarkeit der eigenen Marke - gepaart mit der Farbgebung erfolgreicher Produkte und Produktsysteme des Konzerns. Mit der rechts offen gehaltenen Ellipse wollen wir Ihnen und dem Markt zeigen, IWKA ist in Fahrt und bewältigt ein ansehnliches Tempo. Dieser Drive, diese Energie, die aus der Symbolik unserer vier traditionellen Buchstaben hervorgeht, bieten Zusammenhalt und Erfolg, aber auch Anspruch an Qualität und Leistung.

Warum hat sich IWKA den Begriff „IWKA Automation Technologies“ als thematische Klammer gegeben?

„Automation“ ist der Schlüssel zu Wirtschaftlichkeit, höherer Produktqualität, vermindertem Energie- und Materialeinsatz und trägt daher Wesentliches zur Verbesserung der Wettbewerbsstärke eines Unternehmens bei. Durch Automation höchste Produktivität, hervorragende Qualität und intelligente Lösungen schaffen, speziell in Ländern mit entwickeltem Technologie-Know-how, das sind entscheidende Marktvorteile für innovative Unternehmen. Unsere Kunden wissen dies und bedienen sich deshalb des entsprechenden Know-how's und der Produkte und Leistungen der IWKA.

So gesehen ist Automation seit Jahren bereits unser Geschäft.

Unser Wissen ermöglicht es uns, branchenspezifische Automationslösungen für eine ganze Zahl weiterer, produzierender Industrien anzubieten. Zusätzlich zu dem in unseren traditionellen Tätigkeitsfeldern der Prozess-, Fertigungs- und Handlings-Automation noch möglichen Wachstum werden wir unsere Chancen in neuen attraktiven Märkten auf- und ausbauen. Dabei wird IWKA auch in der Zukunft wichtiger Partner der Automobilindustrie und insbesondere der Verpackungsindustrie bleiben, wir sind aber keinesfalls nur auf die Bereiche Automotive, Robotik und Verpackungen beschränkt.

Der Begriff Automation birgt klare Vorteile für die Equity Story, da er breiten Raum zur empfängerspezifischen Interpretation und Wahrnehmung der damit verbundenen Betätigungsfelder der IWKA lässt. Er wird gleichzeitig mit positiven Attributen wie Hightech, Innovation, Fortschritt und Wachstum assoziiert.

Die Positionierung als Automationskonzern erlaubt auch die Einordnung in eine attraktivere Peer-Group mit entsprechend höheren Multiples am Kapitalmarkt.

Wir schaffen damit auch die bisher fehlende Gesamtidentität, die es ermöglicht, den Konzern auf gemeinsame Ziele auszurichten.

Wie notwendig es ist, eine klare strategische Position zu besetzen, zeigt mir die Erfahrung der ersten Wochen:

Seit Monaten, wenn nicht sogar seit Jahren, läuft eine teilweise zu einem Glaubenskrieg hochstilisierte Diskussion, ob eine Verpackungsbranche zu IWKA passt, ob der Roboter in der Verpackungstechnik wichtig ist oder nicht, ob Werkzeugmaschinen zum Automobilsektor passen oder nicht - kurz: ob der Zuschnitt des IWKA Konzerns je nach Zusammensetzung des Vorstandes oder unserer Investoren so bleibt oder verändert wird.

Über all dem kamen die notwendige Vision und die strategische Ausrichtung zu kurz.

Dieses Defizit werden wir zügig beseitigen.

Gleichzeitig kollidieren kurzfristige Interessen mancher Investoren mit der notwendigen Langfrist-Orientierung eines großen Industrieunternehmens, seiner Kunden und Mitarbeiter.

Aus dieser Klammer wollen wir uns befreien und uns auf Wachstum, Ergebnis und damit Wertsteigerung konzentrieren. Hierzu gehört auch die bereits eingeleitete Optimierung der Investor Relations.

IWKA wird sich zukünftig vorrangig auf diejenigen Tätigkeitsfelder konzentrieren, die ein hohes Wachstums- und Ergebnispotenzial versprechen und in diese Bereiche auch investieren. Umgekehrt werden wir unser Portfolio konsequent um nicht ausreichend profitable oder unprofitable Tätigkeitsfelder bereinigen.

Mit dieser klaren Ausrichtung und der Freiheit, sie auszugestalten, erfüllen wir die Anforderungen unserer Investoren in viel größerem Maße, als dies bisher der Fall war. Damit nehmen wir wieder Fahrt auf.

Meine Damen und Herren,
das Jahr 2005 ist in den Bereichen Automotive durch Investitionszurückhaltung und besonders schwierige Bedingungen am Markt geprägt. Die Performance einzelner Konzernbereiche ist hiervon gekennzeichnet. Heute haben wir unsere Neun-Monats-Zahlen veröffentlicht. Die bisherigen Ergebnisse sind keinesfalls zufrieden stellend und zwingen uns, bei der laufenden Restrukturierung einen noch härteren Kurs einzuschlagen.

Die eingeleiteten Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramme (FOR-Productivity) konnten nur unzureichend die negativen Ergebniseffekte 2005 auffangen. Weitere Kostensenkungen in 2006 sind unumgänglich. Wie eingangs erwähnt, untersuchen wir darüber hinaus mit Unterstützung einer namhaften Beratungsgesellschaft alle Bereiche des Konzerns, das heißt, alle Gesellschaften der Kerngeschäftsfelder sowie die IWKA Holding, hinsichtlich einer strategischen Statusbestimmung und Neupositionierung.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
ich weiß, dass Sie die zurückliegenden Umstände und Vorgänge bei IWKA nicht emotionslos gelassen haben. Die Vielzahl von Meldungen, personelle Entscheidungen und auch die Tatsache, dass wir uns heute hier in Karlsruhe versammeln mussten, haben bei Ihnen Fragen und Verunsicherung hervorgerufen. Diese Verunsicherung ist auch teilweise auf die Mitarbeiter des Konzerns übergesprungen, und ich mache kein Geheimnis daraus: So manches Verkaufsgespräch bei Kunden beginnt zunächst mit einer Erörterung der politischen Großwetterlage bei IWKA. Sie fragen sich berechtigtermaßen, ist IWKA ein Sanierungsfall?

Meiner Vita können Sie entnehmen, dass ich in den vergangenen 15 Jahren zahlreiche Sanierungen und Restrukturierungen erfolgreich gemanagt habe. Ich sollte also in der Lage sein, eine Einschätzung abzugeben. Es fällt mir heute vergleichsweise leicht, Ihnen eine klare Antwort zu geben: Die IWKA Aktiengesellschaft ist kein Sanierungsfall! Der Konzern steht auf soliden Beinen, ist solide finanziert und hat großes Potenzial. Er hatte aber meiner Beurteilung nach in den vergangenen Jahren ein ganz wesentliches Problem: Defizit an Führung.

Dies kann, wie wir alle wissen, zum größten Problem von allen wachsen. Kommt auch noch Entscheidungsschwäche hinzu, so darf man sich nicht wundern, dass z. B. verlustreiche Beteiligungen jahrelang im Portfolio mitgeschleppt wurden. Die finanziellen Umverteilungen im Konzern können wir uns nicht mehr leisten und sie gehören der Vergangenheit an. Jeder Bereich des Konzerns hat zukünftig die vereinbarten Ziele zu erfüllen.

Zusammenfassend noch einmal die vier Stellhebel, die wir zur Erreichung einer besseren Performance bedienen:

- Gesamtbewertung des Portfolios inklusive einer kohärenten Corporate Story
- Portfoliobewertung der Einzelgeschäfte und „aktives“ Portfolio-Management

- Definition anspruchsvoller Einzelzielsetzungen für Geschäfte
- Etablierung eines performanceorientierten Führungsverhaltens

3. Konzernführung

IWKA ist ein horizontal diversifizierter Konzern mit geringem Leistungsaustausch zwischen den drei Hauptgeschäftsfeldern. Thematisch bildet die „Automationstechnologie“ die Klammer über alle Aktivitäten.

Die Führung des Konzerns war bisher geprägt durch Expansion und Beteiligungsverwaltung und hatte dezentralen Charakter. Leider hat man hierbei die Dezentralität zu wörtlich genommen, die Beteiligungen an zu langer Leine laufen lassen und damit die Konzernleitungspflicht gegenüber den beherrschten Beteiligungsunternehmen vernachlässigt und vorhandene Führungsinstrumente nicht ausreichend angewandt.

Ich sehe hier die Notwendigkeit einer Veränderung der Konzernleitung. Die stärkere Herausbildung als strategische Managementholding und bessere Umsetzung der Zielvorgaben durch stärkere Einbindung der umsetzenden Führungskräfte in die Entscheidungsfindungen sind ein Muss. Wir versprechen uns hierdurch eine deutlich effizientere Führung.

Die Holding wird zu einem Corporate Center weiterentwickelt mit den Funktionen einer strategischen Managementholding.

Wir werden echten parenting value generieren, z.B. im Projekt- und Risk Management, in einer professionellen finanziellen Führung, der Führungskräfteentwicklung, der Markenstrategie, dem strategischen Einkauf, der Erschließung von Auslandsmärkten etc.

Die stärkere Integration in den Geschäftsfeldern selbst ist bereits eingeleitet

Die Schaffung eines Konzernführungskreises / Executive Committee, bestehend aus Vorstand der Holding und den Vorsitzenden der Geschäftsführung der Teilbereiche Automotive, Robotik und Packaging, wurde umgesetzt. Damit wird auch eine vom Aufsichtsrat seit längerer Zeit geforderte Straffung der Führung erfüllt.

4. Quartalsbericht Q3

1.1 Konzern Q3

1.1.1 Qualitativ Konzern Q3

Der Konzern hat gegenüber Vorjahr eine vergleichbare Leistung erbracht. Leider konnte die Ergebnisentwicklung dieser positiven Entwicklung nicht folgen. Grund dafür ist die weiter verschlechterte Margenqualität.

Zurückgehende Investitionen, besonders seitens unserer großen Kundengruppe der Automobilindustrie, erzwingen auf dem Markt einen Verdrängungswettbewerb – und so mancher Auftrag konnte nur unter größten Bauchschmerzen hereingenommen werden. Die Unternehmen der IWKA haben zwar darauf reagiert und begonnen, betriebliche Abläufe effektiver zu gestalten, aber das reicht noch nicht aus.

Weitere Anpassungen sind geplant bzw. in Umsetzung. Nun muss ich mir als Vorstandsvorsitzender die Frage stellen, sind wir auf den richtigen Feldern unterwegs, bekommen wir die richtigen Aufträge, und sind unsere Unternehmen für den Wettbewerb richtig aufgestellt? Zu sehr hat so manches erfolgreiche Unternehmen des Konzerns in den vergangenen Jahren nur nach vorne geblickt, und eine notwendige Konsolidierung außer Acht gelassen.

Diese Konsolidierung wird jetzt vollzogen.

1.1.2 Quantitativ Konzern Q3

Das Jahr 2005 ist durch rückläufige Auftragseingänge und starken Margendruck aus der Automobilindustrie geprägt. Deshalb haben sich die operativen Ergebnisse aller Geschäftsbereiche, die an die Automobilindustrie liefern, erheblich verschlechtert. Das Konzernergebnis per 30.09. ist zusätzlich durch Mehraufwendungen für Großprojekte der EX-CELL-O-Gruppe belastet. Infolge der fortlaufenden Portfoliobereinigung entstehen weitere Aufwendungen für Strukturbereinigung sowie für Desinvestitionen. Diese Einmaleffekte belasten das Ergebnis in erheblichem Ausmaß. Auftragseingänge und Umsatzerlöse konnten nicht an das Niveau des Vorjahres anknüpfen, während die Gesamtleistung das Vorjahr, wie bereits eingangs erwähnt, um 2,1 Prozent übertraf. Gegenüber Ende 2004 erhöhte sich der Auftragsbestand deutlich.

Der Auftragseingang der Continuing Operations lag Ende September kumuliert mit 1.504,1 Mio. EUR um 2,8 Prozent unter dem vergleichbaren Vorjahreswert. Starker Wettbewerbsdruck bei der Hereinnahme von Aufträgen führte gegenüber Vorperioden zu erheblichen Margenzugeständnissen. Vor allem die Robotertechnik spürt massiv die schleppende Investitionsneigung vieler Automobilhersteller.

Die Umsatzerlöse der Continuing Operations (ohne die EX-CELL-O Gruppe) erreichten in den ersten neun Monaten mit 1.322,2 Mio. nicht ganz den vergleichbaren Wert des Vorjahres (-1,3 Prozent). Rückläufige Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verzeichnete insbesondere die Robotertechnik (-105,6 Mio. EUR). Über den Umsätzen des vergleichbaren Vorjahreszeitraums lagen die Automobiltechnik (+45,7 Mio. EUR) und die Verpackungstechnik (+16,0 Mio. EUR).

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns beläuft sich zum 30. September auf 11.409 Personen. Das sind 166 Mitarbeiter weniger als am Jahresende 2004.

Entsprechend den Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS) sind die Erlöse und die Kosten der Gesellschaften, die zur Veräußerung anstehen, als Discontinued Operations aus den Zahlen des IWKA Konzerns herausgerechnet worden. Dies betrifft für das laufende Jahr die Gesellschaften der EX-CELL-O-Gruppe, die per 30. September als Discontinued Operations ausgewiesen werden. Für die Continuing Operations sank das operative Ergebnis gegenüber den ersten neun Monaten 2004 um 42,0 Mio. EUR. Bis 30. September diesen Jahres wurde ein EBIT von 14,6 Mio. EUR erreicht. Während der Geschäftsbereich Verpackungstechnik sein Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr verbessern konnte, liegt das EBIT der Automobiltechnik zurzeit deutlich unter dem Wert des Vorjahreszeitraumes. Die Robotertechnik weist aufgrund des stark gesunkenen Umsatzes sogar ein negatives Ergebnis aus.

Das Netto-Ergebnis (nach Zinsen und Steuern) aus Continuing Operations beläuft sich für die ersten neun Monate auf 1,1 Mio. EUR. Das Ergebnis aus Discontinued Operations beträgt -25,6 Mio. EUR.

Im Folgenden stelle ich Ihnen die Segmente im Einzelnen dar.

1.2 Automobiltechnik Q3

1.2.1 Qualitativ Automobiltechnik Q3

Der Anlagenbau im Bereich Automobiltechnik beliefert überwiegend die Automobilindustrie mit Anlagen für den Karosseriebau. Die hierbei hauptsächlich verwendete Technologie ist das Punktschweißen. Mit der KUKA Werkzeugbau in Schwarzenberg hat die Gruppe in den letzten zwölf Jahren darüber hinaus einen Hersteller von Presswerkzeugen für Stahl- und Aluminiumteile aufgebaut, der zu den wichtigsten Technologieführern gehört. Gerade die Verbindung von Werkzeugbau und Anlagentechnik stützt die Prozesskette Karosserie. Das breite Spektrum der durch die Gruppe angebotenen flexiblen Produktionssysteme wird durch Service- und Engineering-Leistungen bereichert. In letzter Zeit wurde die Montagetechnik forciert. Damit präsentiert sich der Bereich Automobiltechnik als Systemlieferant mit einem kundenorientierten Service-Konzept.

Den Markt teilen sich einige global agierende Anbieter und eine Anzahl kleinerer Unternehmen, die zwar nur über begrenzte Ressourcen verfügen, aber gerade deshalb das Preisniveau immer wieder belasten. Nicht zu unterschätzen sind die eigenen Werkzeug- und Anlagenkapazitäten der Automobilhersteller. Die größten Märkte des Anlagenbaus befinden sich entsprechend der Verteilung der Produktionskapazitäten in der Automobilindustrie in Europa, USA und Japan. Hohes Wachstumspotenzial für die nächsten Jahre weisen der chinesische und der indische Automobilmarkt auf.

Die Nachfrage nach neuen Anlagen und Werkzeugen hängt in erster Linie von der Anzahl und Häufigkeit der Modellwechsel ab. Der Anlagenbau um KUKA Schweissanlagen strebt in allen Märkten den Status „Best in Class“ an. Technologie- und Systemkompetenz, Innovationskraft und die Intensivierung der Zusammenarbeit mit Kunden sind Kriterien, an denen die Gruppe ihren Erfolg misst. Zukunftsweisende Technologien werden aufgegriffen, um die Position des Anlagenbaus als Innovationspartner der Automobilindustrie zu stärken.

Wie sich das Geschäft für unsere Schweissanlagen-Gruppe weiterentwickelt, soll folgendes Beispiel belegen:

Die KUKA Schweissanlagen, speziell die KUKA Toledo Production Operations in den USA, hat im Rahmen eines Betreibermodells einen Leistungsvertrag für den Betrieb einer Produktionsstätte zur Herstellung der Karosserie für den

neuen Jeep Wrangler im Auftrag von DaimlerChrysler am Standort des Jeep Wrangler Plant in Toledo im Bundesstaat Ohio geschlossen. Dieses Betreibermodell stellt eine vollkommen neue Qualität der Tätigkeit unserer Schweissanlagen-Gruppe dar und ist für alle beteiligten Partner eine Premiere.

Unterdessen ist die Produktionsstätte bei DaimlerChrysler in Toledo aufgebaut, das Training der Betriebsmannschaft läuft auf Hochtouren und die Vorserienproduktion steht in den nächsten Monaten vor der Tür. KUKA Schweissanlagen wird damit in die Lage versetzt, als Betreiber die eigene technische Leistung tagtäglich vor Ort im rauen Produktionsbetrieb testen zu können und erhält damit ein sehr persönliches Feedback von den eigenen Mitarbeitern. In der ersten Ausbaustufe werden mehrere hundert Mitarbeiter Karosserien für den Jeep Wrangler mit Hilfe von KUKA Robotern und ARO Schweißzangen schweißtechnisch zusammenfügen. Dieses neue Geschäftsfeld wird durch uns besonders intensiv überwacht.

Neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen wir darüber hinaus derzeit in den Bereichen Flugzeugbau und Logistik.

1.2.2 Quantitativ Automobiltechnik Q3

Die **Automobiltechnik** verbuchte in den ersten neun Monaten 2005 neue Aufträge im Wert von 752,2 Mio. EUR. Das sind 11,5 Mio. EUR weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Umsatzerlöse der Automobiltechnik lagen im Berichtszeitraum mit 624,8 Mio. EUR um 45,7 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Die rückläufige Entwicklung der Investitionen und die Kosteneinsparprogramme der Automobilindustrie, die zu einer weiteren Verschärfung der Preissituation beitrugen, haben die Geschäfte negativ beeinflusst. Folglich hat sich das operative Ergebnis des Geschäftsbereiches Automobiltechnik verschlechtert. Das EBIT zum Ende des dritten Quartals beträgt bei höherem Umsatzniveau 11,6 Mio. EUR.

1.3 Robotertechnik Q3

1.3.1 Qualitativ Robotertechnik Q3

Entgegen aller Prognosen wird der deutsche Robotermarkt 2005 einen erheblichen Rückgang erleiden. Dies belegt die aktuelle Halbjahresbilanz des VDMA-Fachverbandes Robotik und Automation. Noch im März dieses Jahres war die Roboterwelt in Ordnung, der VDMA sprach noch von einem Wachstum.

Drei Monate vor Jahresende erfolgt beim Verband die Ernüchterung. Als Grund des Einbruchs werden eine nach wie vor lahrende Inlandskonjunktur, ein Rückgang der Auslandsorders und vor allem ausbleibende Investitionen seitens der Automobilindustrie genannt. In den ersten sechs Monaten verringerte sich der Absatz von Industrierobotern in Deutschland bei der Automobilindustrie und ihren Zulieferern insgesamt um 38 (!) Prozent. Da diese Schrumpfung auf fehlende Modellanläufe oder den nochmaligen Einsatz von Robotern im Rahmen eines zweiten „Lebens“ bei den Automobilisten zurückzuführen ist, kann man eigentlich nicht von einer generellen Krise der Robotertechnik sprechen, zumal der Absatz in der General Industry, den nicht-automobilen Anwendungen, kontinuierlich gestiegen ist. Bei KUKA Robotertechnik macht er inzwischen 60 Prozent des Umsatzes aus.

Wir mussten aber feststellen, dass das Geschäft mit Industrierobotern außerhalb der Automobiltechnik in der allgemeinen Industrie und bei nicht-industriellen Kunden noch nicht die Verluste aus den ausbleibenden und verschobenen Bestellungen der Automobilhersteller kompensiert. Aus diesem Grunde forciert die KUKA Robotertechnik derzeit ihre Aktivitäten am Markt außerhalb der Automobilindustrie.

Betrachtet man Einsatzmöglichkeiten von Robotern im industriellen und nicht-industriellen Bereich, stehen wir erst am Anfang.

Für allgemeine Industrieanwendungen von Robotern wird ein stabiles Wachstum prognostiziert (derzeitiges Marktvolumen 2,2 Milliarden Dollar); ein sogar starkes Wachstum wird für gewerblich und privat genutzte Service-Roboter mit einem Volumen von derzeit ca. 0,8 Milliarden Dollar pro Jahr vorhergesagt. Im Automotive- und im Allgemeinen Industrie-Segment bleibt die Region Asien/Pazifik die Region mit den höchsten Wachstumsraten. In dieser Region haben wir Entwicklungspotenzial.

Der forcierte Einstieg der KUKA Roboter in die Bereiche Medizin und Logistik sind gute Beispiele für weitere Anwendungen. Als Erfolgsmodell sei der Bereich Kunststoffverarbeitung genannt. Heute besitzt die KUKA Robotertechnik mit 17 verschiedenen Konsolrobotern die breiteste Produktpalette auf dem Markt. Damit sind die Voraussetzungen für eine Durchdringung des Marktes gegeben, und die Chancen sind sehr viel versprechend, da es in dieser Branche ein hohes Automationspotenzial gibt. So ist z.B. nur ein geringer Anteil im Bereich des Handlings an Spritzgussmaschinen automatisiert.

Trotz aller positiven Zukunftschancen wird die KUKA Roboter-Gruppe nicht umhin kommen nach Jahren profitablen Wachstums, eine Konsolidierungsphase einzulegen. Gleichzeitig werden die Produktentwicklungen fokussiert auf neue Märkte gerichtet vorangetrieben.

1.3.2 Quantitativ Robotertechnik Q3

Der **Geschäftsbereich Roboter** konnte bis Ende des dritten Quartals einen Auftragseingang von 196,3 Mio. EUR verbuchen. Verschobene bzw. ausgebliebene Projektvergaben der Automobilkunden ließen es nicht zu, an das Vorjahr anzuknüpfen. Der Auftragseingang ging deutlich zurück, er lag um 61,6 Mio. EUR unter dem kumulierten Vorjahr. Das kumulierte Umsatzvolumen lag im dritten Quartal bei 182,6 Mio. EUR und somit weiterhin deutlich unter dem Vergleichszeitraum 2004. Aufgrund des rückläufigen Volumens wird die Kostenstruktur permanent überprüft und angepasst. Für die ersten drei Quartale weist der Geschäftsbereich Roboter kumuliert einen Verlust von 2,3 Mio. EUR aus.

Die Gesellschaft rechnet damit, dass sich auch in den Folgemonaten Auftragsvergaben durch die Automobilhersteller verschieben werden. Neben umfangreichen strukturellen Maßnahmen wird sich die Roboter-Gruppe daher in ihren Entwicklungs- und Vertriebsaktivitäten stark auf den Einsatz von Robotern außerhalb der Automobilindustrie konzentrieren. Die Aufwendungen für die Markt- und Produktentwicklung der neuen Geschäftsfelder außerhalb der Automobilindustrie werden zunehmen, wie ich bereits erläuterte.

1.4 Verpackungstechnik

1.4.1 Qualitativ Verpackungstechnik Q3

Die Gesellschaften der Verpackungstechnik sind im Bereich der Produktion von Primär- und Sekundärverpackungen sowie von Maschinen zur Endverpackung tätig und bedienen im Wesentlichen die Kunden in den Märkten Nahrungsmittelindustrie, Molkereiwirtschaft, Pharmazie/Kosmetik zu jeweils annähernd gleichen Teilen.

Kennzeichnend für den Verpackungsmaschinenmarkt ist die fragmentierte Struktur der Anbieter. Nach wie vor sind die Märkte für verpackungstechnische

Ausrüstung von einer zunehmenden Wettbewerbsintensität und hohem Kostendruck gekennzeichnet.

Die wachsende Bedeutung der Verpackung als Kommunikationsmittel sowie innovative Verpackungslösungen bringen die Vielfalt und Komplexität der Verpackungen auf ein ständig steigendes Niveau. Daraus ergeben sich hohe Anforderungen an die Flexibilität. Die Bereitstellung kompletter Verpackungslinien und das Angebot ganzer Systeme vom Engineering bis hin zu einer breiten Palette Produkt begleitender Dienstleistungen, gewinnt zukünftig noch mehr an Bedeutung.

Während sich das Investitionsklima in den angestammten Märkten in Westeuropa und den USA entsprechend der allgemeinen Konjunkturlage und Marktentwicklung verhalten darstellt, sind hinsichtlich Mittel- und Osteuropa sowie Asien, insbesondere China, welches sich mittlerweile zum zweitgrößten Verpackungsmaschinenimporteur der Welt entwickelt hat, deutliche Wachstumspotenziale zu erkennen. Die Verpackungstechnik hat also marktseitig gute Wachstumschancen. Je höher der Wohlstand, desto höher der Verpackungskonsum pro Kopf. Wachstumsmärkte sind Asien, Europa und Osteuropa.

IWKA Verpackungstechnik wird im Rahmen unserer strategischen Fokussierung wachsen:

- Wir konzentrieren uns auf attraktive Hauptsegmente und vergrößern unsere Marktanteile.
- Wir verbessern die regionale Aufstellung.
- Gemeinsames Key-Account-Management bietet nachhaltige Reserven.
- Der Ausbau gemeinsamer Technologien innerhalb der Gruppe, wie z.B. die Modularisierung von Baugruppen und Maschinen, bietet Kostensenkungspotenziale und Effizienzreserven.
- Einkauf, Produktion und Konstruktion bieten weitere Kostensenkungspotenziale.

Die Unternehmen der Verpackungstechnik haben sich wie alle anderen IWKA Unternehmen an einem hohen Wachstums- und Ergebnispotenzial auszurichten. Ich bin mir sicher, die Verpackungstechnik-Gruppe wird in der heutigen Zusammensetzung mit rund 15 Einzelfirmen so nicht bestehen bleiben. Implementiert in dieser Aussage sind auch gezielte Akquisitionen zur Komplettierung der Angebotspalette.

Der orangefarbene Kreis zeigt unseren Zielkorridor.

1.4.2 Quantitativ Verpackungstechnik Q3

Die **Verpackungstechnik** verzeichnete bis einschließlich September Auftragseingänge von 296,2 Mio. EUR und liegt damit unter den Zahlen des Vorjahres. Im Bereich Pharma/Kosmetik lag der Auftragseingang unter Vorjahr, während die Umsatzerlöse zulegen konnten. Auch im Teilbereich Nahrungsmittel lagen die Auftragseingänge leicht unter Vorjahr; die Umsatzerlöse stiegen deutlich. Auftragseingänge und Umsatzerlöse des Teilbereiches Molkerei bewegten sich auf Vorjahresniveau. Die Umsatzerlöse gesamt lagen mit 288,8 Mio. EUR per 30. September um 16,0 Mio. EUR über dem Vorjahr. Die Verpackungstechnik trug mit einem EBIT von 8,5 Mio. EUR zum Konzernergebnis bei.

Das Ergebnis 2005 ist im Trend positiv, wird jedoch durch strukturelle Maßnahmen im Geschäftsbereich, die der Fokussierung auf das zukünftige Geschäft dienen, belastet werden.

1.5 Nichtkerngeschäfte

1.5.1 Qualitativ Nichtkerngeschäfte Q3

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
IWKA ist seit nunmehr circa zwei Jahren dabei, Unternehmen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, zu desinvestieren. Ich erinnere an die letzten Desinvestitionen aus 2004 mit der RMG-Gruppe, der VAG-Gruppe, um Beispiele aus dem ehemaligen Bereich Prozesstechnik zu nennen.

Entgegen ehemaligen strategischen Erwägungen haben wir uns entschlossen, in 2005 unsere Zerspanungs-Aktivitäten im Powertrain-Bereich ebenfalls den Non-core Aktivitäten zuzuordnen.

Hierzu gehört die EX-CELL-O-Gruppe, bei der sich mehrere Problemfelder addieren. Der Wettbewerb im EX-CELL-O Marktsegment ist seit Jahren extrem, und die erreichbaren Margen sind unzureichend. Zusätzlich haben Managementfehler die Lage verschärft.

Wir weisen zum dritten Quartal 2005 einen operativen Verlust der EX-CELL-O-Gruppe von -20,5 Millionen EUR aus. Wir haben unsere Aktionäre mehrfach

darüber informiert. Die Tatsache, dass das Management insbesondere in der Abwicklung von größeren Projekten keine angemessene Projektarbeit geleistet hat, ist ein Baustein unserer Entscheidungsfindung. Wir sind dabei, Schritt für Schritt die so genannten Baustellen zu schließen, unter Inkaufnahme weiterer unkalkulierter Kosten.

Wir haben uns deshalb entschlossen, die EX-CELL-O-Gruppe zu desinvestieren und führen zurzeit erfolgsversprechende Verkaufsverhandlungen. Mit einem der Interessenten wurde ein Letter of Intent unterzeichnet. Wir gehen davon aus, dass noch in diesem Jahr ein Vertragsabschluss vorliegt.

Das wirtschaftliche Ergebnis wird sich je nach Zeitpunkt des Verkaufs in der Konzernbilanz niederschlagen.

Die weiteren Desinvestitionen der Balg- und Kompensatoren-Gruppe in Stutensee und der Bopp & Reuther Sicherheits- und Regelarmaturen sind auf gutem Wege.

Haben Sie bitte Verständnis dafür, dass ich über Details dieser Desinvestitionsprozesse erst nach Abschluss der entsprechenden vertraglichen Voraussetzungen Stellung nehmen kann.

Auch für die Boehringer-Gruppe streben wir eine Desinvestition an, wobei uns hierbei unsere zwischenzeitlich erreichten Sanierungserfolge der Gruppe entgegen kommen. Alle zur Desinvestition anstehenden Unternehmen – bis auf die EX-CELL-O-Gruppe – haben die letzten Jahre genutzt, um ihre Performance am Markt zu verbessern und unterdessen auch mit guten wirtschaftlichen Zahlen für Investoren ein attraktives Engagement darzustellen.

5. Ausblick

Wo stehen wir? Wie geht es weiter? Die IWKA Aktiengesellschaft befindet sich mitten in einem Prozess intensiver Restrukturierung und Neuausrichtung. Der Konzern positioniert sich deutlicher im Bereich Automation Technologies. Mit dieser Strategie erhöhen wir die Flexibilität gegenüber Kunden, Märkten und gegenüber Konjunkturschwankungen. Mit ihren Produkten und Dienstleistungen wird IWKA nach wie vor Partner der Automobilindustrie und der Verpackungsindustrie sein, aber noch stärker branchenspezifische Automationslösungen für die gesamte Breite der produzierenden Industrie sowie für nicht-industrielle Kunden erarbeiten.

Um dieses Profil zu schärfen, hat IWKA eine umfassende Bereinigung ihres Produktportfolios, wie erläutert, insbesondere die Stärkung der Wachstumsbereiche Packaging und Robotics, eingeleitet. Wir werden Sie über die einzelnen Schritte unserer Portfoliobereinigung jeweils zeitnah informieren.

Das operative Ergebnis der Continuing Operations wird weiterhin stark durch rückläufige Kunden-Investitionen und Kostensparprogramme der Automobilindustrie bei weiterer Verschärfung der Preissituation beeinflusst sein. In den Geschäftsbereichen Automobiltechnik und Robotertechnik wird sich deshalb das EBIT im Geschäftsjahr 2005 gegenüber dem Vorjahr stärker als erwartet abschwächen. In der Robotertechnik kommt es zudem zu Verschiebungen von Aufträgen ins Folgejahr. Der konsequente Bereinigungsprozess des Portfolios, weitere umfangreiche Strukturaufwendungen und Wertberichtigungen sowie die negative Entwicklung des wirtschaftlichen Umfeldes lassen für das Geschäftsjahr ein negatives Ergebnis nach Steuern erwarten.

Die Restrukturierungsmaßnahmen tangieren auch noch das Jahr 2006, wobei wir überzeugt sind, dass die laufende Konsolidierung des Konzerns in der zweiten Jahreshälfte 2006 Erfolge zeigen wird.

Ab 2007 werden sich die konsequente Ausrichtung der IWKA zu einem Automationstechnologie-Konzern mit bereinigten Unternehmensstrukturen und die zu erwartende Belebung der Nachfrage am Markt wieder in verbesserten Ergebnissen zeigen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
für den Weg, der vor uns liegt, wünsche ich unseren Mitarbeitern, und letztendlich unserem Konzern, die notwendige Kraft und Konsequenz.

Den heute letztmalig auf dem Podium sitzenden Anteilseigner-Vertretern im Aufsichtsrat der IWKA Aktiengesellschaft möchte ich im Namen des Vorstandes für ihre teilweise weit über 10 Jahre dauernde Tätigkeit in unserem Aufsichtsgremium danken und ihnen persönlich alles Gute für die Zukunft und insbesondere Gesundheit wünschen!

Die zu wählenden neuen Vertreter der Anteilseigner darf ich bei dieser Gelegenheit herzlich willkommen heißen und ihnen Erfolg und eine glückliche Hand bei der Erledigung der sicher nicht leichten Aufgabe wünschen. Der Vorstand freut sich auf eine konstruktive und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ich danke Ihnen, sehr verehrte Aktionäre und Investoren, für Ihre Sachkunde, uns in diesem Prozess mit Wissen um das Potenzial der IWKA und mit Ihrem

persönlichen Engagement zu begleiten. Ich danke zugleich Ihnen, werte Teilnehmer an der außerordentlichen Hauptversammlung, dass Sie meinen Ausführungen mit Interesse gefolgt sind.