



## **Hauptversammlung IWKA Aktiengesellschaft**

**3. Juni 2005**

**Stadthalle Karlsruhe**

**Ausführungen des Vorstandes der**

**IWKA Aktiengesellschaft**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
verehrte Gäste,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

Vor knapp 11 Monaten haben wir Ihnen an gleicher Stelle die neue Struktur der IWKA Gruppe vorgestellt. Es ist nun an der Zeit, darzulegen, was die neue IWKA leisten kann, welche Anforderungen sie erfüllt, was sie noch nicht erfüllt und was im Flusse ist. In diesem Sinne begrüße ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen zur Hauptversammlung der IWKA Aktiengesellschaft! Wir freuen uns sehr, dass Sie den Weg nach Karlsruhe gefunden haben, und ich sehe in dem beeindruckenden Auditorium das große Interesse an unserer Gesellschaft. Mit Ihrer Teilnahme drücken Sie Ihr Engagement für die IWKA Aktiengesellschaft aus, für das wir sehr dankbar sind. Lassen Sie mich auch der Presse für ihr Kommen und ihre faire Berichterstattung danken.

Die IWKA Gruppe hat das Jahr 2004 genutzt, um sich neu aufzustellen und ihr Unternehmensprofil zu schärfen. Sie konzentriert sich dabei auf Kerngeschäftsfelder mit starken Marktpositionen und der Robotik als Querschnittstechnologie.

Der Fokus des Unternehmens liegt auf den Märkten der Automobiltechnik und der Verpackungstechnik. Seine Kernkompetenzen bestehen im Engineering, in der Systemintegration, in der Robotik und Automation sowie im weiten Feld der produktbegleitenden Dienstleistungen bis hin zur Generalunternehmerschaft. Heute schon in der Automobiltechnik weltweit einer der führenden Anbieter, will IWKA auch in den Märkten der Verpackungstechnik als Systemintegrator für internationale Kunden „Best in Class“ werden. Denn nur aus einer technologischen Spitzenstellung heraus ist im Maschinen- und Anlagenbau margenträchtiges Wachstum erreichbar.

Unsere neue Unternehmensstruktur spiegelt diese Strategie wider. Die IWKA Gruppe setzt sich aus drei stabilen, sich gegenseitig befruchtenden und ergänzenden Bereichen zusammen. Das sind die Automobiltechnik, die Verpackungstechnik und die Robotertechnik.

Der Geschäftsbereich Automobiltechnik fasst den Karosserieanlagenbau mit dem Anlagenbau für Motoren und Getriebe (Powertrain) zusammen. Wir haben diese beiden Geschäftsfelder aus guten Gründen zu einem Geschäftsbereich zusammengelegt, weil diese Gesellschaften fast ausschließlich ein lupenreines Projektgeschäft für ihre Kunden betreiben. Gemeinsam stehen die Gesellschaften des neuen Bereiches vor der Aufgabe, dem Margendruck hohe Produktivität und Innovationskraft entgegenzusetzen. So kann die Automobiltechnik ihre führende Position auf den Märkten ausbauen und aus eigener Kraft weitere Marktanteile gewinnen.

Mit dem Geschäftsbereich Verpackungstechnik besitzt die Gruppe ebenfalls eine gute Marktposition. Um die Ertragskraft zu stärken, haben wir die bisher weitgehend eigenständig agierenden Gesellschaften im vergangenen Jahr konsequent auf die Zielmärkte Pharma/Kosmetik, Nahrungsmittel und Molkerei ausgerichtet. Diese neue Struktur fördert nicht nur Kooperation und Synergien zwischen den Gesellschaften, sondern stärkt auch deren Systemkompetenz. Gemeinsame Vertriebs- und Serviceplattformen steigern die Marktpräsenz. Unsere Kunden haben dies vor wenigen Wochen auf der weltgrößten Verpackungsmesse Interpack positiv zur Kenntnis genommen.

Um mit innovativen Lösungen Marktanteile zu gewinnen, wird die IWKA Packaging noch intensiver als bisher die Querschnittstechnologie Robotik nutzen. Der Roboter stellt eine effiziente Automatisierungsalternative für Verpackungslösungen dar - das erkennen immer mehr Kunden. Seine Steuerungstechnologie lässt sich nutzbringend in Verpackungsanlagen integrieren. Darüber hinaus können jetzt die Erfahrung und Kompetenz in der Systemintegration und im Projektmanagement aus dem automobilen Anlagenbau in die Verpackungstechnik einfließen.

Der neue Bereich Robotertechnik hat als eigenständiger Geschäftsbereich eine gleichrangige Stellung im Unternehmen erhalten. Die IWKA Gruppe nimmt in der Robotik eine technologisch starke Position auf dem Weltmarkt ein. Wir werden die Robotik als Querschnittstechnologie systematisch zum Fundament der Gruppe ausbauen. Die Robotik bietet eine Fülle von völlig neuen Konzepten und Lösungen. Sie eröffnet uns die Möglichkeit, auf der Basis eines hoch innovativen Geschäftes mit der Automobilindustrie eine breite Palette von Anwendungen für die allgemeine

Industrie zu entwickeln und so auch ganz neue Märkte zu erschließen. Neue Chancen für den Robotereinsatz liegen beispielsweise in der Nahrungsmittelindustrie, im Einsatz in Kühlhäusern, in der Medizintechnik, in der Logistik und im Entertainment.

Unsere Drei-Säulen-Strategie erfordert natürlich auch, dass diese Säulen mit ihren einzelnen Bausteinen regelmäßig auf den Prüfstand gestellt werden. Jeder Baustein muss unsere Anforderungen an Produktivität, Rentabilität und Zukunftssicherung des Konzerns erfüllen. Diese Überlegungen gelten zurzeit besonders für die Zerspanungstechnik mit den Firmen EX-CELL-O und Boehringer.

Doch sind nach knapp 11 Monaten noch nicht alle eingeleiteten Veränderungen und Entwicklungen abgeschlossen. Deshalb sei hier schon vorweg genommen: Wir sehen heute keinen Grund, dieses Modell in Frage zu stellen. Es birgt genügend Raum, um es künftig ideenreich auszugestalten.

Ich möchte Sie nun zu einem etwas ausführlicheren gedanklichen Rundgang durch die drei Kerngeschäftsbereiche der IWKA sowie ein letztes Mal zu den Nichtkerngeschäften mitnehmen. Im Segment Nichtkerngeschäfte wurden die Unternehmen des ehemaligen Geschäftsbereiches Prozesstechnik und die Boehringer Gruppe, Göppingen zusammengefasst. Wir haben das Jahr 2004 genutzt, zahlreiche dieser Gesellschaften zu veräußern oder durch konsequente Verbesserung ihrer Ertragssituation die Voraussetzungen für ihre baldige Veräußerung zu schaffen.

Damit haben wir wichtige Schritte zur Reduzierung der Kapitalbindung und der Komplexität gemacht. Was ist in der Zeit zwischen Juni 2004 und heute passiert?

- Die Marcon Ingenieurgesellschaft mbH, Hamburg, wurde mit Vertrag vom 25. Juni 2004 mit Wirkung zum 1. Januar 2004 verkauft.
- Bopp & Reuther Messtechnik GmbH, Speyer, und die WPD Wartungs- und Prüfungsdienst GmbH, Speyer, sowie drei weitere Tochtergesellschaften wurden mit Vertrag vom 30. Juni 2004 rückwirkend zum 1. Januar 2004 verkauft.

- Die Heinrichs Messtechnik, Köln, wurde am 2. Juli 2004 mit Wirkung zum 1. Januar 2005 verkauft.
- Die VAG-Armaturen GmbH, Mannheim, die größte Gesellschaft der ehemaligen Bopp & Reuther-Gruppe, die Jihomoravská armaturka spol. sr.o., Hodonin, sowie eine nicht konsolidierte Beteiligung in China wurden mit Vertrag vom 10. Dezember 2004 und mit Wirkung zum 1. Januar 2005 an den Finanzinvestor Equita veräußert.
- Außerdem haben wir unsere 50 %-ige Beteiligung an der Muffenrohr GmbH, Ottersweier, im Geschäftsjahr 2004 an die St. Gobain Gruppe veräußert.
- Die RMG Regel- und Messtechnik GmbH, Kassel, incl. weiterer 19 Gesellschaften und Beteiligungen wurden mit Vertrag vom 23. Dezember 2004 zum 1. Januar 2005 an den Finanzinvestor Triton verkauft.

Damit ist vom ehemaligen IWKA Geschäftsbereich Prozesstechnik nach Ablauf eines Jahres nicht mehr viel übrig geblieben. Zwei Gesellschaften sind noch zu verkaufen, die Bopp & Reuther Sicherheits- und Regelarmaturen GmbH in Mannheim und die Balg- und Kompensatoren GmbH in Stutensee.

Der gesamte Bereich Nichtkerngeschäfte verbuchte 2004 Auftragseingänge in Höhe von 470 Mio. EUR – das ist ein Plus von 3,4 % (Vorjahr 454 Mio. EUR). Die Umsatzerlöse lagen mit 443 Mio. EUR in der Größenordnung des Vorjahres (Vorjahr 445 Mio. EUR). Das Geschäftsvolumen der im Laufe des Geschäftsjahres 2004 nicht mehr im Konsolidierungskreis berücksichtigten Gesellschaften konnte damit kompensiert werden. Das EBIT wurde auf Grund der in den vergangenen Jahren durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen mit 12,6 Mio. EUR deutlich verbessert (2003: -3,9 Mio. EUR). In dem Bereich waren zum 31.12.2004 insgesamt 3.363 Mitarbeiter beschäftigt.

Man könnte geneigt sein, einen solchen Desinvestitionsprozess zu unterschätzen und ausschließlich die Stoppuhr walten zu lassen. Dies wäre möglich gewesen, nur hätten wir dann Aktionärsvermögen nicht bestmöglich verwaltet und Mitarbeiter auf

der Straße zurückgelassen. Kunden und Lieferanten hätten mit Verunsicherung reagiert. Nein, trotz medialen Drucks sind wir strikt den Weg gegangen, zuerst die Performance der Unternehmen zu verbessern und sie dann an den Markt zu bringen. Wir sind stolz darauf, dass jedes dieser veräußerten Unternehmen feste Perspektiven für eine selbständige Zukunft hat.

Ohne dass ich bereits beim Ausblick angekommen wäre, will ich an dieser Stelle etwas vgreifen: Die IWKA bekennt sich dazu, den Desinvestitionsprozess der Gesellschaften des ehemaligen Bereiches Prozesstechnik konsequent fortzusetzen. Wir werden weiterhin die Performance der Gesellschaften verbessern und gleichzeitig geeignete Käufer suchen. Es geht uns nicht darum, mit einem vordergründigen kurzfristigen Verkaufserfolg zu glänzen, sondern für die Aktionäre Werte zu erhalten bzw. zu realisieren.

Meine Damen und Herren, nächste Station auf unserem Rundgang ist der Geschäftsbereich **Robotertechnik**. Was hat uns veranlasst, die Robotertechnik so in den Mittelpunkt unseres IWKA Geschehens zu rücken? Warum ist sie so wichtig?

Die Antwort könnte lauten: „Weil Herr Wyser-Pratte es gesagt hat.“ Herr Wyser-Pratte hat mit seiner Präferenz für unsere Roboter ein gutes Gespür bewiesen. Wir sahen und sehen das auch so. Wir sind mit der Entwicklung der Robotertechnologie aus sehr bescheidenen Anfängen gestartet. Anfänglich schrieben wir tief rote Zahlen. In einer beachtlichen Erfolgsgeschichte hat sich die KUKA Roboter-Gruppe von einem kleinen Nischenanbieter zu einem heute weltweit tätigen Roboterhersteller entwickelt. Seit 1996 ist die KUKA Roboter eine eigenständige GmbH.

Das Chart zeigt Ihnen, wie sich die Stückzahl der in Augsburg für den Markt der Automobilindustrie produzierten Roboter mit den Jahren entwickelt hat. Sie erkennen, das Geschäft ist nicht stetig. Im folgenden Chart sehen Sie an Hand der grauen Säulen, wie das Geschäft mit der Automobilindustrie durch den Markt der General Industry ergänzt wird.

Roboter sind das Rückgrat der Automatisierung. Weltweit sind derzeit mindestens 800.000 Industrieroboter im Einsatz. Deutschland ist führend in Europa. 56 Prozent des deutschen Roboter- Bestandes sind in der Automobilindustrie eingesetzt. Heute

sind mehr als 60.000 KUKA Roboter im Einsatz. KUKA nimmt damit einen der vorderen Plätze auf der Welt ein!

Unsere Strategie für den Geschäftsbereich Roboter ist schlüssig:

1. KUKA Roboter ist und bleibt ein hoch innovativer und geachteter Partner der Automobilindustrie. Als Hightech Unternehmen wird es der Automobilindustrie mit ausgereiften Innovationen auch weiterhin produktivitätssteigernde Konzepte und Lösungen anbieten. Damit generiert KUKA für die Automobilindustrie einen besonders hohen Kundennutzen. Lassen Sie mich auf ein konkretes Beispiel kommen:

Zu den interessantesten Entwicklungen von Roboteranwendungen in der Automobilindustrie zählt das Konzept der „kooperierenden Roboter“ zur Optimierung und Flexibilisierung der Fahrzeugproduktion. Hierbei arbeiten mehrere Roboter synchron und koordiniert zusammen, um Teile zu schweißen, zu fügen und zu kleben. Wichtig ist dabei eine absolute Präzision der Koordination, um die notwendige Sicherheit im Prozess zu erlangen. Damit lassen sich beispielsweise Taktzeiten reduzieren oder schwere Traglasten auf zwei Roboter aufteilen. Die Flexibilität der Anlage erhöht sich und damit auch ihre Wirtschaftlichkeit.

2. Das Geschäft mit der General Industry, dem nicht-automobilen Sektor, wird ausgebaut. Das geschieht durch vollkommen neue Lösungspakete, Ideenreichtum, Kompetenz und Service. Die Palette der Einsatzmöglichkeiten für KUKA Roboter ist längst nicht erschöpft. KUKA nutzt die Chance, ihre Kapazitäten stärker auf diesem Markt auszudehnen. Unterstützt von einem entsprechenden F & E – Paket wird KUKA den Kunden aus dem nicht-automobilen Bereich hoch effiziente Lösungen anbieten.

Beispielhaft ist der Erfolg im Bereich Kunststoffverarbeitungsmaschinen: KUKA Roboter bietet heute mit 17 verschiedenen Konsolrobotern die breiteste Produktpalette in diesem Markt. Bisher ist nur ein geringer Teil der eingesetzten Spritzgussmaschinen automatisiert. Unsere Roboter für diesen Bereich zeichnen sich durch eine niedrige Bauhöhe bei gleichzeitig hoher

Reichweite aus, wie sie zum Be- und Entladen von Spritzgussmaschinen notwendig sind. Damit sind beste Voraussetzungen für die Durchdringung einer Branche gegeben, in der es noch große Marktchancen gibt.

3. Die Geschäftsbereiche Automobiltechnik und Verpackungstechnik verschaffen der KUKA Roboter Zugang zu wichtigen Märkten. Wir sehen keinen Grund, diese beiden wichtigen und in die Zukunft gerichteten Vertriebswege zu kappen.
4. Ein umfassendes Kostensenkungsprogramm, das in den Unternehmen der Robotertechnik umgesetzt wird, schafft die Voraussetzung, auch weiterhin eine überdurchschnittliche EBIT-Marge zu realisieren.

Die innovativen Impulse der Robotertechnik kommen letztlich allen IWKA Gesellschaften zugute. Besonders in der Verpackungstechnik lassen sich - wie eingangs bereits erwähnt - neue Einsatzbereiche erschließen. In immer mehr Verpackungslinien sind Handlungssysteme aus dem Roboterbereich integriert. Sie helfen, Verpackungsprozesse effizienter zu gestalten.

Auch über die Steuerungstechnik findet die Robotik Eingang in die Verpackungsindustrie. Mit Hilfe der universellen Bewegungssteuerung „KUKA Motion Control“ sind Handhabungs-, Verpackungs- und Logistikprozesse parallel und synchron in einer Steuerung möglich.

Meine Damen und Herren, sollen wir die Verbindung von Robotern und Verpackungstechnik trennen, wie uns in den letzten Monaten immer wieder von einer Seite geraten wurde? Eine Ehe von Roboter und Verpackung, wie sie in der IWKA besteht, müssen Sie auf dem Markt suchen! Warum eine erfolgreiche und zukunftsweisende Verbindung gelöst werden soll, kann ich Ihnen leider nicht erklären.

Damit kommen wir von den Robotern zum zweiten Kerngeschäftsfeld der IWKA, der Verpackungstechnik.

„Entdecken Sie die Welt des Verpackens“ – so lautete das Motto der **IWKA Packaging** auf der vor kurzem zu Ende gegangenen weltgrößten Verpackungsmesse Interpack. So unterschiedlich und vielfältig die Neuheiten auf



dem beeindruckenden Messestand in Düsseldorf auch waren – eines haben sie gemeinsam: Sie entspringen unserem Anspruch, den Bedürfnissen der Kunden, die von dynamischen Marktanforderungen gekennzeichnet sind, noch besser gerecht zu werden. Wir wollen dem Kunden einen deutlichen Mehrwert bieten, beispielsweise durch eine höhere Flexibilität der Maschinen beim Wechsel der Verpackung, durch die Integration und Nutzung des Steuerungs-Know-hows der Roboter oder die verfahrenstechnische Weiterentwicklung von Prozessen.

Der Geschäftsbereich Packaging der IWKA Gruppe ist mit seinem Produkt- und Leistungsportfolio einer der weltweit führenden Anbieter von Verpackungstechnik. Mit den Standorten Europa, Amerika und Asien bietet die Gruppe globale Präsenz, die kontinuierlich zum Nutzen unserer Kunden ausgebaut wird. Kernkompetenz ist die Entwicklung kundenindividueller Lösungen auf der Basis von flexiblen Standardmaschinen sowie Sondermaschinen und –anlagen. Durch die Vernetzung der verschiedenen Lieferanten zum Systemintegrator begleiten die Unternehmen der Verpackungstechnik ihre Kunden als leistungsfähiger Partner – von der Machbarkeitsstudie bis zum Produktionsanlauf und darüber hinaus. Die IWKA Packaging erhebt dabei den Anspruch, die Markteinführungszeiten für die Produkte ihrer Kunden deutlich zu verkürzen.

Mit der neuen Struktur hat sich das innere Gefüge des Geschäftsbereiches verändert. Die Gruppe wurde gestrafft und an den Marktsegmenten Pharma und Kosmetik sowie Nahrungsmittel und Molkereiprodukte ausgerichtet. In diesen Märkten streben wir unter Nutzung des konzernweiten technischen Know-hows die Marktführerschaft an oder wollen sie ausbauen.

Das neue Management hat die Neuausrichtung der Gruppe formuliert und ihre Umsetzung in Form von gesellschaftsübergreifenden Projekten verabschiedet. Der Schwerpunkt liegt darauf, vorhandene Ressourcen zu nutzen, Kompetenzen zu bündeln, die Vertriebs- und Produktionseffizienz sowie das Angebot an produktbegleitenden Dienstleistungen zu steigern. In den Amerika, Russland und China werden gemeinsame Vertriebsplattformen geschaffen.

Ein Beispiel: Im Jahr 2004 waren vier Unternehmen der IWKA Packaging in ein Projekt des US-Babynahrungsherstellers Gerber eingebunden: Eine Form-, Füll- und

Verschleißmaschine der Firma Hassia, eine Stülpdeckelmaschine der Firma Autoprod sowie Kartonierer und Transportanlagen der Firma A+F wurden zusammen mit Komponenten von Herstellern außerhalb des Konzerns zu einer Komplettlinie für Babynahrung integriert. Das Projektmanagement lag in den Händen der Fa. Jones/USA. Ähnlich wie im Automobilbereich ist IWKA Packaging hier umfassender Systemintegrator. Der Verpackungsmaschinenbereich entwickelt sich vom Maschinenbauer zum Anlagenbauer.

Unser größtes Geschäftsfeld ist die Automobiltechnik. Sie nimmt auf ihren Märkten weltweit eine führende Position ein. Die Gesellschaften sind angesehene Systempartner der Automobilindustrie und ihrer Zulieferer. Sie projektieren und realisieren zum einen Maschinen, Umformwerkzeuge und schlüsselfertige Anlagen zur Fertigung von Karosserien. Zum anderen liefern sie Maschinen und Anlagen zur Fertigung, Montage und Prüfung des Antriebstranges, d.h. des Motors und Getriebes, eines Fahrzeuges. Zum Geschäftsbereich gehören Unternehmen wie KUKA Schweissanlagen, ARO Schweißzangen und KUKA Werkzeugbau (Karosserie) sowie EX-CELL-O in der Zerspanungstechnik oder B & K/USA in der Montagetechnik.

Unser Ziel ist es, immer stärker für die gesamte Prozesskette der Fahrzeughersteller tätig zu werden. Dies ist im Karosserieanlagenbau schon weitgehend gelungen. Der Teilbereich Powertrain ist mit der Zerspanungstechnik und der Montage- und Prüftechnik für das Systemgeschäft gerüstet und wird seinen Marktanteil behaupten. Auch hier werden wir uns weg vom Maschinenbauer und hin zum Anlagenbauer entwickeln. Beide Teilbereiche basieren auf dem gleichen Geschäftsmodell nämlich der Projektkompetenz im Anlagenbau und bedienen die gleichen Kunden.

Unsere Unternehmen des Karosserieanlagenbaus müssen die massiven Kosteneinsparungen des deutschen und internationalen Automobilbaus verkraften. Investitionsvolumina werden gekürzt. Zusätzlich stehen unsere Gesellschaften im Wettbewerb zu den Werkzeug- und Anlagenbauern der Fahrzeughersteller selbst, d.h. zu Unternehmen unserer Kunden. Das erschwert die Situation. Wir sind deshalb gefordert, zukunftsweisende technologische Lösungen anzubieten, die die Produktivität unserer Kunden erhöht. Im heutigen Innovationswettbewerb werden Produktneuerungen nur akzeptiert, wenn damit klare Kostenvorteile verbunden sind.

Die KUKA Schweissanlagen-Gruppe erhielt im vergangenen Jahr neben Aufträgen für VW und Ford von DaimlerChrysler den Auftrag, als Generalunternehmer die Karosserie-Fertigungssysteme für den neuen Sprinter an den Standorten Düsseldorf und Ludwigsfelde/Berlin zu planen und zu realisieren. Das technische Konzept der Linie zu entwickeln stellt eine große Herausforderung dar, da es eine hohe Variantenanzahl zu beherrschen gilt: 250 Varianten, etwa in Radstand, Länge und Art des Aufbaus sowie unterschiedliche Tonnagen werden über die Anlagen gefahren. In größerem Umfang wurde erfolgreich das Laserschweißen integriert.

Die KUKA Schweissanlagen sind häufig Anwender unserer Roboter, vertreiben diese jedoch nicht. In der Praxis läuft dies so ab, dass die Automobilhersteller die Roboterpakete einkaufen und sie KUKA Schweissanlagen oder einem anderen fremden Linienbauer beistellen. Dieses Faktum wird immer wieder übersehen; in der Vergangenheit wurde daher häufig der Umsatz des Roboterbaus und des Anlagenbaus als reiner Roboterumsatz summiert. Das ist so nicht richtig.

Im Bereich Powertrain liefert die EX-CELL-O Gruppe mit ihren Unternehmen in Deutschland und in den USA unter anderem komplette Fertigungssysteme für die hochproduktive und flexible Bearbeitung beispielsweise von Zylinderblöcken, Zylinderköpfen oder Getriebegehäusen. Das Unternehmen konzentriert sich auf diese weltweiten Märkte. Der Bereich wird zudem entscheidend von innovativer Prüftechnologie der Weltklasse geprägt. Die Firma J. W. Froehlich ist seit Jahren auf diesem Gebiet führend und eine Perle im IWKA Konzern. Die Montagetechnik spielt ebenfalls eine immer wichtigere Rolle im Bereich Powertrain. Montagelinien in Automobilwerken, z.B. für Vorder- und Hinterachsen, stammen häufig von IWKA Gesellschaften.

Sie entnehmen meinen Worten, dass der IWKA Vorstand sein – vom Aufsichtsrat getragenes Konzept – der drei Kerngeschäftsfelder umsetzt und weiter entwickelt. Sie entdecken zweifelsohne in unserer neuen Struktur die auf Nachhaltigkeit ausgelegte Strategie hinter unseren Anstrengungen. Das entspricht nicht immer den Erwartungen einiger Aktionäre mit kurzfristigem Anlageverhalten.

Auf der letzten Hauptversammlung der IWKA Aktiengesellschaft wurde die neue Ausrichtung der IWKA Gruppe mehrheitlich bestätigt. Als aufmerksame Interessenten an den Geschicken unseres Unternehmens wurden auch Sie in den vergangenen Wochen mit Gegen- und Ergänzungsanträgen sowie mannigfaltigen Einschätzungen und Interviews über unseren Konzern konfrontiert. Vorstand und Aufsichtsrat werden in diesen Anträgen und Veröffentlichungen auch persönlich kritisiert. Beim Lesen dieser Anträge mögen Sie den Eindruck gewonnen haben, heute zur Hauptversammlung eines seit Jahren Verluste schreibenden Unternehmens geladen zu sein. Sie müssen zudem den Eindruck bekommen haben, mit Personen an der Spitze des Konzerns zu tun zu haben, deren Handeln nicht am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet ist.

Der Höhepunkt ist die Behauptung von Herrn Wyser Pratte, wir manipulierten unser Zahlenwerk. Das Originalinterview in englischer Sprache ist im Internet nachzulesen. Wir distanzieren uns auf das Schärfste von diesen rechtlich sehr bedenklichen Behauptungen! Eine namhafte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den Quartalsabschluss für den Geschäftsbereich Robotertechnik einem Review unterzogen. Das Ergebnis dieser Überprüfung bestätigt die von uns veröffentlichten Zahlen.

Wir verwehren uns insbesondere dagegen, dass Sie auch unsere Kunden in diese Auseinandersetzung hineinziehen und ihnen Manipulation bei der Auftragsvergabe vorwerfen. Abgesehen davon, dass diese Unterstellungen unwahr und unrealistisch sind, fügen Sie damit dem Unternehmen IWKA Schaden zu.

Darüber hinaus erwecken Sie in dem Interview den Eindruck, Herr Wyser Pratte, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Ihnen signalisiert habe, dass Ihre Vorgehensweise nicht als abgestimmtes Verhalten mit anderen Aktionären zu werten ist. Es geht hier um das sogenannte „Acting in concert“. Der von Ihnen erweckte Eindruck ist falsch. Uns liegt ein Schreiben der BaFin vom 02.06.2005 vor, welches ich auszugsweise wie folgt zitiere:

„Die Aussage von Herrn Wyser-Pratte im Interview mit Euro am Sonntag am 27.05.2005 (...BaFin has already told us they don't consider us acting in concert), kann ich daher nicht bestätigen.“

Das Schreiben ist vom Vizepräsidenten der BaFin unterzeichnet.

Ihre Behauptungen und Unterstellungen, Herr Wyser Pratte, haben sowohl Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten sowie die Öffentlichkeit in hohem Maße irritiert. Wir als Management werden uns gegen derartige Angriffe auf die IWKA in aller gebotenen Form zur Wehr setzen. Wir behalten uns alle rechtlichen Schritte vor.

Ich werde jetzt auf die Argumente der Gegen- und Ergänzungsanträge eingehen. Die speziell von Wyser-Pratte Management Co., Inc. vorgetragene Begründungen rechtfertigen die von ihr gestellten Anträge nicht.

### 1. Konzern-EBIT-Marge:

Die EBIT-Marge des IWKA Konzerns im Jahr 2004 beträgt 4,8 %. Diese EBIT-Marge wird von Gesellschaften der Nichtkerngeschäfte verwässert.

Betrachtet man unsere Kerngeschäftsbereiche Automobiltechnik, Verpackungstechnik und Robotertechnik, dann ergibt sich eine EBIT-Marge von insgesamt 5,2 %. Wir können deshalb der Antragstellerin aufgrund der vorgelegten Zahlen nicht folgen.

### 2. Der Vorstand hat die Veräußerung des ehemaligen Geschäftsbereichs

#### Prozesstechnik zum Ende des 1. Quartals 2005 nicht erreicht!

Unsere Zielsetzung lautete 80 - 90% der Prozesstechnik bis zum Ende des 1. Quartals 2005 zu veräußern. Tatsächlich hat IWKA in diesem Zeitraum 31 Firmen erfolgreich veräußert (14 davon konsolidiert). Von der bisher verlustträchtigen Bopp & Reuther-Gruppe konnten ca. 75 % abgegeben werden; die RMG-Gruppe wurde insgesamt veräußert. Der Veräußerungsprozess konnte für die beteiligten Unternehmen erfolgreich abgewickelt werden; diese Unternehmen blicken in eine stabile Zukunft. Für IWKA ergaben sich aus dem Verkaufsprozess Buchgewinne in Höhe von 10,8 Mio. EUR. Die beiden noch verbliebenen Aktivitäten dieses Geschäftsbereiches erwirtschaften heute positive Ergebnisse. Der Veräußerungsprozess wird weiterhin aktiv betrieben.

### 3. Ergebnisse 2005

Anfang Februar war noch nicht erkennbar, dass sich die Auftragseingangssituation in der Automobilindustrie auf breiter Front verschlechtern würde. Insbesondere ab März 2005 wurden Projekte zunehmend verschoben und bereits gemachte mündliche Zusagen zurückgezogen. Gleichzeitig nahm der Preisdruck erheblich zu. Von dieser Entwicklung sind die Geschäftsbereiche Automobiltechnik und Robotertechnik betroffen.

Das Management der IWKA hat umgehend reagiert und die Umsetzung unseres Effizienzsteigerungsprogrammes forciert. Wir haben mit einer Ad-hoc-Mitteilung die Öffentlichkeit und die Finanzmärkte sofort über diese Entwicklung informiert.

### 4. Konzentration ausschließlich auf den Geschäftsbereich Robotertechnik

Die Wyser-Pratte Management Co., Inc. verlangt, dass die IWKA radikal auf den Geschäftsbereich Robotertechnik reduziert wird – ich sage bewusst „reduziert“ und nicht „konzentriert“. Dies widerspricht dem Konzept des Vorstandes zur Erreichung einer ausgewogenen Markt- und Risikostrategie. Nach diesem Konzept werden die Geschäftsbereiche Automobiltechnik, Verpackungstechnik und Robotertechnik im IWKA Konzern als Kernaktivitäten geführt. Besonders ausbauen wollen wir dabei das nicht-automobile Geschäft der Roboter und die Verpackungstechnik, um die Abhängigkeit von der Automobilindustrie zu verringern und unterschiedliche Nachfragezyklen abzudecken.

Nach den aktuellen Zahlen des Berichtes über das 1. Quartal 2005 stammen 14,2 Prozent der Auftragseingänge des IWKA Konzerns aus der Robotertechnik. 17,2 Prozent der Mitarbeiter arbeiten im Bereich Robotertechnik. Im Umkehrschluss stünden nach dem vorgeschlagenen Reduktionskonzept möglicherweise 9.500 Mitarbeiter vor einer ungewissen Zukunft. Sie können das sehr anschaulich nachvollziehen, indem Sie den IWKA Geschäftsbericht nehmen und die Seiten der Geschäftsbereiche Automobiltechnik und Verpackungstechnik entfernen. Was übrig bleibt, ist die Robotertechnik mit 392 Mio. EUR Geschäftsvolumen, ein zyklisches Geschäft, wie ein Vorstand der Firma ABB - einem wichtigen Wettbewerber unserer Robotertechnik - kürzlich in einem Zeitungsinterview bestätigt hat. Eine weitere

Konsequenz aus diesem Szenario wäre voraussichtlich auch ein schneller Abschied aus dem Marktsegment MDAX.

#### 5. Zum nächsten Antrag, der Abwahl und Neuwahl von Aufsichtsratsmitgliedern

Der Aufsichtsrat hat in den letzten zehn Monaten in mehreren ordentlichen und außerordentlichen Sitzungen die Strategie und Entwicklung des Konzerns beraten. Mit dem Vorstand wurden entsprechende Zielvorstellungen entwickelt. Vor dem Hintergrund der Gesamtverantwortung und angesichts der vollen Übereinstimmung innerhalb des Aufsichtsratsgremiums erscheint es deshalb abwegig, die Abberufung der Aufsichtsratsmitglieder Reinhard Engel und Prof. Jürgen Hubbert zu betreiben.

Interessenkonflikte liegen gemäß Entsprechenserklärung nach § 161 Aktiengesetz bei keinem Aufsichtsratsmitglied vor. Diesbezüglichen Unterstellungen, die auch verschiedenen Interviews der Antragsstellerin zu entnehmen waren, möchte ich an dieser Stelle entschieden widersprechen. Ich frage Sie: „Welche Interessenkonflikte soll ein Bankenvertreter bei uns haben?“ Nennenswerte Kapitalmaßnahmen fanden in den letzten Jahren nicht statt, die Kreditinanspruchnahme geht bei uns kontinuierlich zurück.

Auch die Unterstellung, Mitglieder des Aufsichtsrates aus der Automobilindustrie beeinflussten die Preise der Aufträge, ist realitätsfern. Preise werden am Markt unter Einbeziehung des Wettbewerbs gemacht und nicht in einer Aufsichtsrats-Sitzung. Genauso befangen müsste übrigens dann ein Aufsichtsrat aus dem Umfeld unserer Kunden aus der Pharmaindustrie sein. Ich denke hier - auch aus aktuellem Anlass - an unseren langjährigen Kunden, den weltgrößten Pharmakonzern Pfizer.

Meine Damen und Herren, die Gegen- und Ergänzungsanträge halten wir aus den eben genannten Gründen für unbegründet und schlagen Ihnen vor, gegen diese Anträge zu stimmen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Hauptversammlung heißt, auf das vergangene Jahr zurückzublicken. Die Berichterstattung im Vorfeld unseres heutigen Ereignisses könnte dies fast vergessen machen.

Unseren Konzernabschluss haben wir erstmals nach den Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Auch die Vergleichszahlen des Vorjahres sind entsprechend angepasst worden. Gemäß den Regeln des IFRS sind die Erlöse und die Kosten der Gesellschaften, die bis zum Ende des Jahres 2004 veräußert worden sind, als „Discontinued Operations“ (also als die nicht mehr fortgeführten Gesellschaften) aus den Zahlen des IWKA Konzerns herausgerechnet worden. Sie finden sich als zusammengefasstes Ergebnis aus „Discontinued Operations“ in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie als Vermögensgegenstände bzw. Verbindlichkeiten aus „Discontinued Operations“ in der Konzernbilanz wieder. Um Ihnen den Vergleich wesentlicher Kennziffern mit den Werten nach HGB zu ermöglichen, finden Sie im vorliegenden Geschäftsbericht ganz am Anfang die Tabelle „IWKA Gruppe in Zahlen“.

Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen konnte das gesamte aus „Continuing Operations“ – also den fortgeführten Aktivitäten - und „Discontinued Operations“ - d.h. den beendeten Aktivitäten - bestehende **Operative Betriebsergebnis (EBIT)** des IWKA Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr gesteigert werden. Das EBIT aus „Continuing Operations“ der Gruppe ging zwar mit 101,8 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr um 7,0 Millionen Euro zurück; einschließlich der „Discontinued Operations“ erhöhte sich das EBIT gegenüber dem Vorjahr jedoch um 4,6 % auf insgesamt 111,9 Millionen Euro (2003: 107,0 Millionen Euro).

Die Zahlen, die sich im Einzelnen auf Continuing Operations und auf Discontinued Operations beziehen, ergeben folgendes Bild:

IWKA erhielt 2004 **Aufträge** im Wert von 2,34 Milliarden Euro und übertraf damit das Vorjahr um 1,6 % (2,30 Milliarden Euro). Die **Umsatzerlöse** der Gesamtgruppe lagen auf Vorjahresniveau (2,34 Milliarden Euro) und erreichten 2,35 Milliarden Euro. Bereinigt um Wechselkursveränderungen haben die Auftragseingänge um 3,0 % und die Umsatzerlöse um 1,6 % zugenommen. Der Auslandsanteil an den Auftragseingängen erreichte 57 % (Vorjahr: 62 %).



Der Anteil des nordamerikanischen Marktes am Gesamtaufkommen betrug dabei 22 % (Vorjahr: 27 %), die Europäische Union (ohne Deutschland) lag ebenfalls bei 22 %, während es im Vorjahr noch 18 % waren.

Wichtigste Kundengruppe war auch im Berichtsjahr 2004 die Automobilindustrie einschließlich ihrer Zulieferer. Auf sie entfielen 58 % der Auftragseingänge. Auf dem zweiten Platz folgt die Nahrungsmittelindustrie mit 11 %.

Der **Auftragsbestand** betrug per 31. Dezember 2004 1,01 Milliarden Euro und lag damit auf dem Niveau des Vorjahres (2003: 1,07 Milliarden Euro).

Das Engagement und das Potenzial unserer **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** sind wichtige Faktoren für den Erfolg des Unternehmens. Deshalb legen wir großen Wert auf die Entwicklung der Qualifikation unserer Mitarbeiter. Zum 31. Dezember 2004 beschäftigte die IWKA weltweit 13.209 Mitarbeiter (31. Dezember 2003: 13.231). 5.537 Personen waren am Jahresende bei ausländischen Gesellschaften beschäftigt, was einem Anteil von rund 42 % der Gesamtbelegschaft entspricht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unsere Führungskräfte und Geschäftsführer erbringen die Leistungen für unseren wirtschaftlichen Erfolg. Wir möchten ihnen allen an dieser Stelle für ihren großen Einsatz, ihren Fleiß, ihren Ideenreichtum und ihre Treue zur IWKA danken.

Insgesamt stieg der **Konzern- Jahresüberschuss** der IWKA Gruppe um 7,0 % auf 48,8 Millionen Euro an. Vorstand und Aufsichtsrat schlugen der heutigen Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn in Höhe von 17,6 Millionen Euro auszuschütten. Dies entspricht einer unveränderten **Dividende** von 0,66 Euro je Aktie bzw. 25,4 % des Grundkapitals.

Erfreulich entwickelte sich die **Nettoverschuldung**. Die kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, saldiert mit flüssigen Mitteln, gingen um rund 84 Mio EUR auf 141,1 Mio EUR zurück (Vorjahr 225,0 Mio. EUR). Das **Gearing**, d. h. das Verhältnis von Nettoverschuldung einschließlich Pensionsrückstellungen zu Eigenkapital, betrug am Jahresende 2004 89 % (Vorjahr: 132,8 %).

Der **Free Cash Flow** ist erfreulich gestiegen und betrug 94,5 Mio. €, also rund 55 Mio. € mehr als im Vorjahr. Grund dafür sind vor allem das bessere Jahresergebnis und ein deutlich vermindertes Working Capital.

Neben dem operativen Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) ist die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (**ROCE**) eine wesentliche Steuerungsgröße der IWKA Gruppe. Im Geschäftsjahr 2004 sank das durchschnittliche eingesetzte Kapital weiter um 23,2 Mio. EUR auf insgesamt 737,1 Mio. EUR (Vorjahr 760,3 Mio. EUR). Gleichzeitig stieg das operative Ergebnis der Gruppe, so dass sich die Verzinsung des eingesetzten Kapitals insgesamt auf 15,2 % erhöhte. Damit liegt die Kapitalverzinsung des IWKA Konzerns über seinen Kapitalkosten und auch über der konzerninternen Zielvorgabe.

Im Jahr 2004 **investierte** die IWKA Gruppe 67,5 Millionen Euro (Vorjahr: 69,4 Millionen Euro) in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände.

Die Gruppe hat ihre Marktpräsenz in China, Südafrika und Mexiko ausgebaut, um ihre Kundennähe zu verbessern und Vorteile bei den Produktionskosten zu nutzen. So hat etwa EX-CELL-O in Changchun eine Produktionsstätte eröffnet. KUKA Schweissanlagen hat in China und in Mexiko Standorte errichtet und sich in Südafrika an einem Anlagenbauer beteiligt.

Im Berichtsjahr betragen die direkten Aufwendungen der IWKA Gruppe für **Forschung und Entwicklung** 59,3 Millionen Euro. Nicht eingerechnet ist der Aufwand für F & E Lösungen im Kundenauftrag. Insgesamt liegt damit die Quote für F & E bei etwa 5 %. Um die Innovationskraft der IWKA Gesellschaften zu sichern, wurde das Programm FORinnovation ins Leben gerufen. Die Innovationsprozesse aller Gesellschaften werden damit jährlich systematisch analysiert, bewertet und kontinuierlich verbessert.

Verbessert und intensiviert haben wir auch die Kommunikation mit unseren Aktionären. Ein neu gestalteter Geschäftsbericht, der mehr Informationen enthält, regelmäßige Telefonkonferenzen nach den Quartalsabschlüssen und eine deutlich höhere Anzahl von Einzelgesprächen mit Investoren und Analysten an den wichtigen Finanzplätzen Europas sind Beispiele dafür.

Es ist Praxis der IWKA Gesellschaft, nach den Grundsätzen des Transparenz- und Publizitätsgesetzes sowie des **Corporate Governance Kodexes** zu verfahren. Dies gilt insbesondere für das Zusammenwirken zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Für das Geschäftsjahr 2005 haben der Vorstand am 14. April 2005 und der Aufsichtsrat am 15. April 2005 gleich lautende Entsprechenserklärungen abgegeben.

Was die Informationen über die Vergütung des Vorstandes anbelangt, ändert IWKA mit dem vorliegenden Geschäftsbericht die geübte Praxis: Die Vergütung des Vorsitzenden des Vorstandes finden Sie erstmals individualisiert angegeben im Anhang zum Konzernabschluss.

Alle Geschäftsbereiche haben das Jahr 2004 positiv abgeschlossen. Die Bereiche Automobiltechnik und Robotertechnik lagen mit ihrem operativen Ergebnis unter Vorjahr. Bei nicht einfachen Marktbedingungen schloss der Geschäftsbereich Verpackungstechnik über Vorjahr ab. Das Ergebnis der Gesellschaften, die nicht zum Kerngeschäft gehören, fiel gegenüber dem Vorjahr deutlich positiv aus.

Der Geschäftsbereich **Automobiltechnik** blickt trotz eines schwierigen Umfeldes auf ein erfolgreiches Jahr 2004 zurück. Er leistet mit einem Anteil von 47 % den größten Beitrag zum Gruppenumsatz und ist einer der beiden wesentlichen Ergebnisträger. Das operative Ergebnis dieses Bereiches erreichte trotz höherer Umsätze 2004 mit 41,5 Millionen EUR nicht ganz die Vorjahreszahlen (43,0 Mio. EUR). Die Umsatzrendite in der Automobiltechnik betrug 2004 3,7 %. Die Auftragseingänge stiegen von 1.040 Mio. EUR im Jahr 2003 um 5,4 % auf 1.097 Mio. EUR in 2004. Der Umsatz erreichte 1.119 Mio. EUR, das entspricht einem Zuwachs von 1,9 %. Besonders umsatzstark war das 4. Quartal.

Die Auftragseingänge in den ersten drei Monaten des neuen Geschäftsjahres betrugen infolge der beschriebenen Investitionszurückhaltung 300,0 Mio. EUR. An das außerordentlich hohe Niveau des Vorjahresquartals, das von einem Großauftrag geprägt war, konnte nicht angeschlossen werden. Gegenüber dem Vergleichszeitraum ergab sich ein Minus von 149,0 Mio. EUR oder 33,2 %. Die Umsatzerlöse in Höhe von 213,7 Mio. EUR bewegten sich knapp unter denen des Vorjahres. Das

operative Ergebnis (EBIT) lag mit 3,5 Mio. EUR leicht unter dem Niveau des Vorjahresquartals.

Wie eingangs berichtet, hatte sich EX-CELL-O zwar technisch- und produktseitig eine hervorragende Stellung erarbeitet, war aber organisatorisch nicht ausreichend gerüstet. Obwohl die Auftragsbücher für das laufende Jahr bereits gut gefüllt sind, wird EX-CELL-O für 2005 wie bereits im Jahr 2004 einen Verlust hinnehmen müssen. Damit sie Großprojekte künftig effektiv und stringent abwickeln kann, wird die gesamte Organisation derzeit von einer funktionalen auf eine projektorientierte Struktur umgestellt. Dies wird aber alleine nicht reichen. Es wird auch zu schmerzlichen Einschnitten kommen; alle Optionen werden geprüft.

An dieser Stelle passt ein Wort zu unserer Traditionsfirma Boehringer in Göppingen. Boehringer wird die Nischenstrategie bei Kurbelwellenmaschinen weiter verfolgen. Das Standarddrehmaschinengeschäft wurde ausgegliedert und wird verkauft. Die Boehringer-Gruppe profitierte im ersten Quartal 2005 von der hohen Auslandsnachfrage nach Kurbelwellen-Bearbeitungssystemen. Gewonnen wurden unter anderem Projekte von General Motors in den USA und von KIA in der Slowakei.

Die im vergangenen Jahr eingeleitete konsequente Ausrichtung der **IWKA Packaging** auf die Zielmärkte Pharmazie/Kosmetik, Nahrungsmittel sowie Molkerei beginnt zu greifen. Entsprechend weist der Trend nach oben, obwohl sich der Wechselkurs zwischen US-Dollar und Euro belastend auf den Geschäftsverlauf auswirkte. Der Geschäftsbereich konnte im abgelaufenen Jahr seine Auftragseingänge um 4,5 % auf 412 Mio. EUR steigern (Vorjahr 394 Mio. EUR). Ein niedriger Auftragsbestand zum Jahresanfang 2004 beeinträchtigte die Umsatzerlöse, die mit insgesamt 392 Mio. EUR noch um 6,1 % unter denen des Vorjahres blieben (Vorjahr 417 Mio. EUR). Steigern konnte der Bereich das EBIT von 12,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 15,2 Mio. EUR in 2004. Die Umsatzrendite beträgt damit 3,9 %. Zum 31.12.2004 waren in der Verpackungstechnik insgesamt 2.708 Mitarbeiter tätig.

Im 1. Quartal 2005 lag der Auftragseingang mit 99 Mio. EUR um 8,5 % unter dem Vorjahreswert (109 Mio. EUR). Der Auftragsbestand erhöhte sich von 148 Mio. EUR

am Jahresende 2004 auf 164 Mio. EUR am 31.3.2005. Die Umsatzerlöse übertrafen mit 89 Mio. EUR das Vorjahr um 11 Mio. EUR. Alle Marktfelder der Verpackungstechnik trugen hierzu bei. Das EBIT legte gegenüber dem ersten Quartal 2004 um 2,8 Mio. EUR zu und erreichte nach minus 0,8 Mio. € im Vorjahresquartal plus 2,0 Mio.

Im Geschäftsbereich **Robotertechnik** waren 2004 projektabhängige Schwankungen zu beobachten. Der Auftragseingang blieb im Berichtszeitraum mit 355 Mio. EUR hinter dem des Vorjahres zurück (408 Mio. EUR in 2003). Der Orderrückgang aus der Automobilindustrie betrug rund 60 Mio. EUR. Das sind über 2700 Roboter weniger! Dies ist gravierend und muss verkraftet werden. Die Umsatzerlöse 2004 lagen dagegen mit 392 Mio. EUR leicht über dem bereits äußerst umsatzstarken Vorjahr 2003 (372 Mio. EUR). Vor allem im IV. Quartal 2004 legten Auftragseingänge und Umsatzerlöse stark zu. In der Robotertechnik waren am 31.12.2004 2.044 Personen beschäftigt. Das EBIT konnte mit 46 Mio. EUR auf hohem Niveau gehalten werden, erreichte aber nicht das Vorjahr (48 Mio. EUR). Die Umsatzrendite lag bei 11,7%.

Weil Projekte aus der Automobilindustrie verschoben und storniert wurden, musste der Geschäftsbereich Robotertechnik auch im I. Quartal 2005 einen deutlichen Nachfragerückgang hinnehmen. Aufträge in Höhe von 83 Mio. EUR wurden verbucht, das sind 14,2 % weniger als im ersten Quartal des Vorjahres. Während 2004 die rückläufigen Auftragseingänge aus der Automobilindustrie noch durch Aufträge aus dem nichtautomobilen Bereich kompensiert werden konnten, wird dies 2005 nicht mehr in vollem Umfang möglich sein. Dieser Entwicklung begegnet der Geschäftsbereich mit einem umfangreichen Maßnahmenpaket zur Kostensenkung und Leistungssteigerung.

Auf Grund der am Ende des letzten Jahres und im ersten Quartal 2005 nur zögernd eingegangenen Aufträge lagen die Umsatzerlöse mit 58 Mio. EUR um 32 Mio. EUR unter dem Vergleichs-Vorjahreszeitraum. Damit wurde das Quartalsergebnis im Geschäftsbereich Robotertechnik negativ und erreichte -3,6 Mio. EUR. Dies ist ein absoluter Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 12,3 Mio. EUR.

Zusammenfassend blickt IWKA auf ein Jahr 2004 unter schwierigen Rahmenbedingungen - ich nenne hier nur die hohen Stahlpreise und den schwachen US-Dollar - zurück. Die wichtigsten Fakten fasse ich nochmals zusammen:

- **Auftragseingänge und Umsätze des Gesamtkonzerns liegen leicht über Vorjahr (+1,6 % / +0,6 %)**
- **Das EBIT der Gesamtgruppe hat sich in der Summe um 4,6 % auf 111,9 Mio. EUR verbessert**
- **Das EBIT war in den Continuing Operations von 108,8 auf 101,8 Mio. EUR rückläufig und ist in den Discontinued Operations von -1,8 Mio. EUR auf +10,1 Mio. EUR angestiegen.**
- **Der ausgewiesene Konzernjahresüberschuss 2004 ist mit 48,8 Mio. EUR der höchste in der Geschichte der IWKA!**
- **Die operative Umsatzrendite der Gruppe wurde auf 4,8 % verbessert. In den Kerngeschäftsbereichen Automobiltechnik, Verpackungstechnik und Robotertechnik wurde eine EBIT-Marge von 5,2 % erreicht.**
- **Der Free Cash Flow wurde mehr als verdoppelt (39,4 auf 94,5 Mio. EUR)**
- **Die Verschuldung konnte um 37,3 % reduziert werden. Das Gearing (einschließlich Pensionsrückstellungen) wurde auf 89% gesenkt (Vorjahr: 133%)**
- **Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) überschreitet die konzerninterne Zielvorgabe von 15 %.**

Meine Damen und Herren, wir haben kein schlechtes Jahr hinter uns, und wir können und wollen auch noch besser werden. Ich kann aber nicht erkennen, warum nach diesem Jahresabschluss der Antrag auf Nichtentlastung von Vorstand und Aufsichtsrat gestellt wird

IWKA ist mit einer Ad-hoc Meldung am 15. April an die Öffentlichkeit gegangen, da sich - wie geschildert - das Marktumfeld der Automobilindustrie dramatisch verschlechtert hat und dies Auswirkungen auf unser Ergebnis 2005 haben wird. Es

ist unsere Pflicht in der Berichterstattung, sofort über die neuen Gegebenheiten zu informieren.

Gleichzeitig steuern wir dagegen. Mit unserem Programm FORproductivity wirken wir gegen die Volumen- und Margenreduzierung aus der Automobilindustrie.

FORproductivity wurde rechtzeitig zum Ende des letzten Jahres ins Leben gerufen; wir forcieren es jetzt massiv. IWKA hat sich mit einer Unternehmensberatung einen kompetenten Partner an die Seite geholt, um die Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramme der Konzernunternehmen stringent umzusetzen.

FORproductivity umfasst alle wesentlichen Gesellschaften des IWKA-Konzerns und alle Kostenarten. Insgesamt sind Maßnahmen zur Einsparung von 32 Mio. € definiert. Darüber hinaus wollen wir über Leistungssteigerung und eine effizientere Gestaltung zahlreicher Prozesse Vorteile generieren.

Für das **Jahr 2005** stellen wir fest, dass sich aufgrund des zunehmenden Preisdrucks und des zurückhaltenden Investitionsklimas in der Industrie die Auftragseingangssituation verschlechtert hat. Dies wird anhalten. Davon unmittelbar betroffen sind die Geschäftsbereiche Automobiltechnik und Robotertechnik. Als Folge dieser Marktentwicklung wird das Ergebnis in den Geschäftsbereichen Automobiltechnik und Robotertechnik unter den Vorjahreswerten liegen. Für den Bereich Verpackungstechnik wird mit einer Zunahme des Geschäftes ein Ergebnis über Vorjahr erwartet. Für den IWKA Konzern ist aufgrund der geschilderten Tatsachen mit einer Abschwächung des operativen Ergebnisses zu rechnen.

Meine Damen und Herren, welche Schwerpunkte seiner Arbeit sieht der Vorstand in den nächsten 12 Monaten:

1. Massive Umsetzung des Programms FORproductivity zur Kostensenkung und Effektivitätssteigerung. Dieses Programm ist nicht auf einen Einmaleffekt hin ausgerichtet. Die dahinter stehenden zahlreichen Einzelmaßnahmen werden dauerhaft unsere Produktivität verbessern, das dem Programm zugrunde liegende EDV-Tool wird unser Controlling auch in Zukunft wirkungsvoll unterstützen.

2. Lösung der unzureichenden Kapitalrendite in der Zerspanungstechnik unter Prüfung aller Optionen: Wir müssen erkennen, dass wir zumindest in kommerzieller Hinsicht bei der Gesundung dieses Geschäftsfelds im letzten Jahr einen Rückschlag erlitten haben. Zwar ist diese mangelhafte Rentabilität kein Sonderproblem der IWKA: Keiner der uns bekannten europäischen Wettbewerber hat im letzten Jahr auf diesem Gebiet Geld verdient. Dies ist aber kein Trost. Wir werden deshalb alle Optionen prüfen, die Kapitalbindung in diesem Bereich zu reduzieren und die Rentabilität zu verbessern.
3. Der Desinvestitionsprozess der verbliebenen Nichtkerngeschäfte wird fortgesetzt und nach Möglichkeit abgeschlossen. Damit werden wir die Komplexität weiter verringern und die Transparenz erhöhen. Doch werden wir keine Unternehmenswerte verschleudern. Wir werden jeweils im Einzelfall entscheiden, ob die Veräußerung oder die vorübergehende Weiterführung den höheren Wertbeitrag für IWKA erbringt.
4. Wir werden die Weichen für einen weiteren Ausbau unserer Verpackungstechnik stellen. Grundlage hierfür ist die nachhaltige Erreichung einer EBIT-Marge von mindestens 5% und ein ausreichendes internes Wachstum. Parallel dazu werden wir prüfen, wie wir auch durch externes Wachstum, also insbesondere durch Akquisitionen, den Stellenwert der Verpackungstechnik im IWKA-Konzern weiter steigern können.

Wir sind überzeugt, dass uns die Umsetzung dieser und weiterer Maßnahmen auf der Grundlage unserer 3-Säulen Strategie deutlich nach vorne bringen wird. Dies ist allerdings nur zu erreichen, wenn an allen Fronten Ruhe einkehrt und alle an dem Unternehmen IWKA beteiligten Interessengruppen konstruktiv - und nicht destruktiv - miteinander umgehen.

Wie sieht der Weg der IWKA über die Jahre 2005 und 2006 hinaus aus?

Unsere Strategie mit den drei Kerngeschäftsbereichen Automobiltechnik, IWKA Packaging und Robotertechnik ist richtig und für die Zukunft tragfähig. Sie hält in allen drei Bereichen ausreichend Möglichkeiten für künftiges Wachstum bereit, z. B.



durch eine noch stärker globale Aufstellung, Betreibermodelle, produktbegleitende Dienstleistungen oder Akquisitionen.

Diese Strategie bedeutet nicht, dass jede dieser drei Säulen mit ihren einzelnen Bausteinen unverändert bleiben muss und wird. Wir werden immer wieder überprüfen, ob jeder Baustein nach wie vor den Anforderungen des Konzerns gerecht wird, bzw. für die Erreichung unserer strategischen Ziele erforderlich ist.

Automatisierung ist die Zukunft der IWKA. Die Robotik ist die wesentliche Basistechnologie. Die Bereiche Automobiltechnik und Verpackungstechnik werden sich konsequent vom Maschinenbauer, hin zum Anlagenbauer entwickeln. Das Synergiepotenzial zwischen den Bereichen wird zunehmend stärker genutzt.

Auf dieser Basis ist es realistisch, dass IWKA mittelfristig ein operatives Ergebnis (EBIT) von 6% der Umsatzerlöse und eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals von mindestens 18% vor Steuern erreichen kann. IWKA wird dann auch weiterhin ein Unternehmen im M-DAX bleiben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, das Management der IWKA-Gruppe ist entschlossen und motiviert, das Unternehmen zu verändern, weiterzuentwickeln und noch erfolgreicher zu machen. Dazu brauchen wir Ihre Mitwirkung und Unterstützung. Ich bitte Sie deshalb, den Vorschlägen der Verwaltung zu den Tagesordnungspunkten 1 - 9 zu folgen und gegen die Ergänzungsanträge der Tagesordnungspunkte 10 - 12 zu stimmen.

Haben Sie Dank, dass Sie meinen Ausführungen mit Aufmerksamkeit gefolgt sind.