



## Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft

29. April 2010

**Kongresshalle Augsburg**

AUSFÜHRUNGEN VON DR. TILL REUTER,  
VORSITZENDER DES VORSTANDS,  
KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,**

Auch ich möchte Sie ganz herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der KUKA AG begrüßen.

An dieser offiziellen Stelle auch meinen Dank an den Aufsichtsrat und das einstimmige Votum! Ich stehe KUKA gern bis Ende 2013 als Vorstandsvorsitzender zur Verfügung. Mit meinen Vorstandskollegen Stephan Schulak und Dr. Walter Bickel werde ich die sehr gute Zusammenarbeit fortsetzen und KUKA weiter voran bringen.

Wenn ich Stephan Schulak und Walter Bickel nenne, möchte ich an dieser Stelle auch auf unser Führungsteam eingehen:

- KUKA verfügt heute über ein schlagkräftiges, erfahrenes und umsetzungsstarkes Führungsteam, welches in den ersten Monaten bereits vieles auf den Weg gebracht hat. Gern stelle ich Ihnen meine Kollegen kurz vor:
- **Manfred Gundel** ist CEO der KUKA Roboter GmbH und **Larry Drake** CEO der KUKA System GmbH. Beide Herren bringen viele Jahre Top-Managementenerfahrung in Ihren Geschäftsbereichen mit. Sie sind für die operative Führung verantwortlich und kennen Ihre Produkte sowie Ihre Kunden sehr gut.
- **Bernd Liepert** ist als Chief Technology Officer und **Martin Sträß** als Chief Marketing Officer der KUKA AG. Beide Herren blicken auf eine sehr erfolgreiche Tätigkeit als Geschäftsführer zurück. Bernd Liepert wird die technologischen

Zukunftsthemen von KUKA in der Sparte Advanced bündeln. Martin Sträß wird unsere Vertriebsaktivitäten speziell bei Großkunden führen.

Als wir im Herbst vergangenen Jahres im Vorstand unsere Aufgabe übernommen haben, konnte die **Ausgangssituation** nicht schwieriger sein:

- Unsere **Kunden** – allen voran die internationale Automobilindustrie – befanden sich in der tiefsten Rezession seit 80 Jahren
- KUKA erlitt infolgedessen einen deutlichen **Umsatz- und Ergebnisrückgang**
- Gleichzeitig liefen die **Finanzierungsverhandlungen** mit den kreditgebenden Banken schwierig und langwierig, weil KUKA im zweiten Quartal 2009 Kreditvereinbarungen gebrochen hatte
- Und um im operativen Geschäft wieder zu zulegen, war eine **Neuordnung der Führungsstruktur** überfällig
- Die Krise hatte unsere Schwachstellen in 2009 offen gelegt: KUKA reagierte bis Mitte 2009 zu langsam.

Hierauf haben wir ab Herbst 2009 innerhalb kürzester Zeit reagiert:

- Am 6. November konnten wir eine erste **Kapitalerhöhung** erfolgreich im Markt platzieren. Dies diente der Stabilisierung des Unternehmens, und war ein Vertrauenssignal gegenüber den finanzierenden Banken und dem Kapitalmarkt. Der Bilanz wurden damit rund 27 Mio. EUR frisches Kapital zugeführt.

- Mit dem laufenden **Kostensenkungsprogramm** haben wir bereits in 2009 Einsparungen in Höhe von rund 70 Mio. EUR erzielt. Für 2010 setzen wir den Kostensenkungsprozess fort z.B. bei der Materialkosteneinsparung.
- Neben der Finanzierung und Kostenthemen haben wir uns wieder auf unsere Stärken konzentriert - Innovationskraft und Kundennähe. Unsere Strategie profitablen Wachstums basiert auf technologisch hochwertigen Produkten, Kundennähe und hohem Kundennutzen.
- Wir wollen in unseren Geschäftsbereichen wachsen, aber auch in neue Bereiche vordringen.
- Unsere Weiterentwicklung ist die **Gründung** der Sparte „**Advanced Robotics**“, in der wir die technologischen Zukunftsthemen gebündelt haben.

Lassen Sie uns nun etwas genauer das Geschäftsjahr 2009 betrachten.

Der dargestellten negativen Entwicklung konnte sich KUKA nicht entziehen.

Trotzdem ist es uns gelungen, besonders bei den **Auftragseingängen besser als andere vergleichbare Unternehmen** abzuschneiden; beispielsweise

- als der Durchschnitt der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer
- im Robotergeschäft auch besser als die Sparte Robotik und Automation im VDMA. Wie geht das?

Antwort: Dank unserer überzeugenden Vertriebsstrategie und dem Spirit der KUKA Roboter. Diesen Gewinn an Marktanteilen haben wir zu verteidigen.

Es zahlt sich aus, dass wir gezielt in Qualität, Innovationen und in unsere Kundenbeziehungen investiert haben. Unsere Kunden haben uns dies in der Krise mit Vertrauen zurückgezahlt!

Insgesamt haben sich unsere **geschäftlichen Kennzahlen** 2009 folgendermaßen entwickelt:

Die **Auftragseingänge** des KUKA Konzerns gingen von 1.279,9 Mio. EUR im Vorjahr auf 903,3 Mio. EUR im Berichtsjahr zurück; dies ist ein Rückgang von 29,4 %. Daran waren beide Geschäftsbereiche etwa zu gleichen Teilen beteiligt.

Der **Auftragsbestand** blieb mit 543,5 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr der Stichtage nahezu unverändert (+ 0,2%). Insgesamt verfügte KUKA am 31. Dezember 2009 über einen stabilen Auftragsbestand mit einer Reichweite von (rechnerisch) fünf Monaten.

Niedrigere Auftragseingänge und ein stabiler Auftragsbestand führten zu rückläufigen **Umsatzerlösen** im KUKA Konzern. Die Umsätze gingen von 1.266,1 Mio. EUR auf 902,1 Mio. EUR zurück (Rückgang um 28,7 %). Das Verhältnis von Auftragseingängen zu Umsatzerlösen betrug 1,0. Wir haben 2009 also nicht vom Auftragsbestand gelebt!

Die Anzahl der **Mitarbeiter** im KUKA Konzern sank um 427 auf 5.744 (Ende 2009); dies ist ein Rückgang im Jahresverlauf um 6,9 %. Die Anzahl der Leiharbeiter verringerte sich gleichzeitig um 424 auf 584; dies ist ein Rückgang um 42,1%. Die verbliebenen Leiharbeiter sind überwiegend in den US-amerikanischen

Gesellschaften tätig. Die Personalkapazitäten im KUKA Konzern gingen damit im Geschäftsjahr 2009 insgesamt um 11,9 % zurück.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** des KUKA Konzerns ging von 52,0 Mio. EUR auf -52,9 Mio. EUR zurück. Hierin sind Sonderaufwendungen in Höhe von 38,6 Mio. EUR enthalten, so dass das operative Betriebsergebnis (ohne Einmalkosten) -14,3 Mio. EUR erreichte.

Einschließlich eines negativen **Finanzergebnisses** in Höhe von 11,5 Mio. EUR und eines **Steueraufwandes** in Höhe von 11,4 Mio. EUR belief sich das **Ergebnis nach Steuern** auf -75,8 Mio. EUR (Vorjahr: 30,6 Mio. EUR).

Der **Cashflow** hat sich dagegen durch den aktiven Abbau von Vorräten besser entwickelt. Insgesamt konnte so ein positiver Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 4,8 Mio. EUR erzielt werden (Vorjahr: -61,2 Mio. EUR). Einschließlich der Investitionstätigkeit führte dies zu einem Free Cashflow in Höhe von -22,2 Mio. EUR (Vorjahr: -166,9 Mio. EUR).

Wenn wir uns die **Bilanz** des KUKA Konzerns etwas näher anschauen, fällt die deutliche Verkürzung der Bilanzsumme ins Auge. Dank des aktiven Working Capital Managements konnten wir parallel zu den rückläufigen Umsatzerlösen

- die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen,
- die Vorräte und
- die Forderungen aus Fertigungsaufträgen jeweils deutlich reduzieren.

Dadurch ging die Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahrstichtag um 16,1 % auf 726,2 Mio. EUR zurück. Insgesamt verblieb die **Eigenkapitalquote**, also das Verhältnis von Eigenkapital zur Bilanzsumme, auch wegen der durchgeführten Kapitalerhöhung mit 22,1 % noch auf einem zufrieden stellenden Niveau (Vorjahr: 24,7 %).

Die **Nettoverschuldung** des KUKA Konzerns konnte auf niedrigem Niveau stabil gehalten werden; sie betrug u.a. auf Grund von Kundenanzahlungen zum Jahresende 48,5 Mio. EUR.

Anfang März konnten wir unsere Finanzierungsverhandlungen abschließen und bis März 2012 sichern. Teil dieser Vereinbarungen ist u.a.

- eine weitere Kapitalzuführung in Höhe von 23 Mio. EUR bis Ende Juni dieses Jahres. Hierbei wird uns der Großaktionär Grenzebach aktiv unterstützen und hat eine Beteiligung in Höhe von bis zu 15 Mio. EUR garantiert.
- der Ausfall der Dividende für die Dauer von zwei Jahren

Der erfolgreiche Abschluss der KUKA Finanzierung gibt dem Unternehmen Sicherheit und Freiraum für das operative Geschäft.

Soweit der Blick auf die Zahlen des vergangenen Jahres.

Den Bericht zur Geschäftsentwicklung des KUKA Konzerns im **ersten Quartal 2010** werden wir am 11. Mai vorlegen. Deshalb haben Sie bitte Verständnis, wenn ich heute noch keine genauen Zahlen nennen kann.

Generell sehen wir in unserem Geschäft seit dem vierten Quartal 2009 eine Belebung der Nachfrage. Im ersten Quartal 2010 sind die Auftragseingänge gegenüber dem Vorjahr wieder deutlich angezogen. Dies gilt für beide Geschäftsbereiche. Vor allem ist es die Automobilindustrie, die wieder bei KUKA bestellt. KUKA ist also im ersten Quartal 2010 wieder zurück auf dem Wachstumspfad! Die schrittweise Erholung der Wirtschaft spüren auch wir wieder positiv. Für den langsam beginnenden Aufschwung sind wir dank unserer strategischen Maßnahmen gut gerüstet.

Für diese erfreuliche Entwicklung haben wir im vergangenen Jahr in den Geschäftsbereichen mit verschiedenen strategischen Maßnahmen bereits die Grundlagen geschaffen:

Der **Geschäftsbereich Systems** konnte Nachfragerückgänge im Automobilgeschäft 2009 teilweise durch den Ausbau des General Industry Geschäftes ausgleichen. Dabei wurden bemerkenswerte **Großaufträge** von Kunden aus der Schienenfahrzeugindustrie, der Luftfahrt – und der Solarindustrie hereingeholt:

- KUKA Systems liefert schlüsselfertige Schweißlinien für den Bau von vier verschiedenen Waggontypen nach Russland. Auf diesen Linien sollen insgesamt 10.000 Waggons im Jahr hergestellt werden. Es ist das erste Mal, dass automatisierte Schweißlinien im **Schienenfahrzeugbau** weltweit eingesetzt werden.
- Im **Flugzeugbau** konnte ein **Rahmenvertrag mit Airbus** über Montageeinrichtungen für den Bau des neuen Langstreckenflugzeugs A 350 abgeschlossen werden. Die Einrichtungen kommen in den Werken



Stade/ Hamburg, Nantes/ Frankreich und Illescas/ Spanien zum Einsatz.

Der Vertrag hat eine Laufzeit bis zum Jahr 2015.

- Ein weiterer **Großauftrag** kam aus der nordamerikanischen Luftfahrtindustrie: Northrup Grumman bestellte die erste vollautomatische Montagelinie für ein Flugzeug. Es handelt sich um 78 Werkzeugplätze und über 500 Werkzeuge für die Montage des mittleren Rumpfes des Kampfflugzeuges F 35.
- Zum Ausbau unseres Luftfahrt-Geschäftes in Nordamerika schloss KUKA Systems außerdem ein **Kooperationsabkommen mit ALEMA**, einem führenden Hersteller von Roboterwerkzeugen.
- Aus der **Solarindustrie** erhielt KUKA von Solarwatt einen Auftrag zur Lieferung einer hoch automatisierten Produktionsanlage für die Herstellung von kristallinen Solarmodulen. Die Anlage hat eine Produktionskapazität von 150 MegaWatt und geht demnächst in Betrieb.

Auch im **Geschäftsbereich Robotics** kann ich von technologischen Fortschritten berichten:

- Unser neuer **KUKA Leichtbauroboter**, den Sie hier vor dem Rednerpult sehen, hat seinen Piloteinsatz **in der Automobilindustrie** erfolgreich bestanden. Seit März vergangenen Jahres hat er mehr als 15.000 Hinterachsgetriebe im Daimlerwerk Untertürkheim/ Mettingen montiert. Der LBR wird sich einmal zu den vielen seit Jahren in den Automobilwerken installierten Industrierobotern von KUKA gesellen.
- Auch in der **Medizintechnik** steht KUKA für Pionierleistungen: So lieferten wir als weltweit erster Hersteller medizintaugliche Robotertechnik für die

Röntgenbildgebung in der Angiographie. Damit werden die Blutgefäße des Menschen sichtbar gemacht. Mit einem modifizierten Roboter erhält der behandelnde Arzt bislang unerreichbare Aufnahmen in hoher Geschwindigkeit. Der Roboter ist hier eine ernsthafte Alternative zu der unbeliebten „Röhre“ in der Computertomographie.

- Und noch ein Highlight: am 2. November 2009 wurde das **Ionenstrahl-Therapiezentrum** am Universitätsklinikum Heidelberg eröffnet. Hier werden rund um die Uhr Tumore an Kopf und Augen mit Ionenstrahlen behandelt. KUKA Roboter werden hier zur Positionierung des Patienten und zur Röntgenbildgebung eingesetzt.
- Auch innerhalb des Geschäftsbereichs Robotics haben wir die Voraussetzungen für weiteres **Wachstum in China** geschaffen. In Shanghai wurde ein neues Distributionscenter für Asien eingerichtet. Übrigens zusammen mit KUKA Systems. Damit entwickeln die Geschäftsbereiche diese Boomregion jetzt gemeinsam weiter.

Alle Großaufträge und Pionierleistungen der Geschäftsbereiche sind das Ergebnis intensiver **Forschungs- und Entwicklungsarbeit**. Innovationskraft und Technologieführerschaft differenzieren uns beim Kunden. Und diese Stärke bauen wir konsequent weiter aus - auch in schwierigeren Zeiten.

Im KUKA Konzern sind die **Forschungs- und Entwicklungsleistungen** trotz der Wirtschaftskrise im vergangenen Jahr angestiegen (um 5,6 %). Bei insgesamt rückläufigen Umsatzerlösen stieg die F&E-Quote, also der Anteil des F&E-Aufwandes im Verhältnis zum Umsatz bei Robotics, von 6,5 % (im Vorjahr) auf

10,1 %. Vor allem in diesem Geschäftsbereich fällt der Löwenanteil des F&E Aufwands an.

Diese „Investitionen“ in neue Produkte und Verfahren bilden den Grundstein für unser Wachstum in den nächsten Jahren.

Dabei entwickelte **Systems** entwickelte u.a. ein neues Verfahren zum Widerstands- Punktschweißen nicht nur von Metallen und Blechen, sondern jetzt auch von Aluminiumwerkstoffen. Diese Werkstoffe spielen eine wichtige Rolle bei der Reduktion des Fahrzeuggewichts.

Die neue **Hybridschweißzelle** vereint die Vorteile der Lasertechnik mit dem traditionellen Schutzgasschweißen. Diese innovative Kombination ermöglicht schnellere Schweißgeschwindigkeiten und führt zu weniger Nacharbeit. Die Hybridschweißzelle kommt insbesondere bei der Bearbeitung dicker Bleche z.B. beim Bau von Schienenfahrzeugen zum Einsatz.

Schließlich hat KUKA Systems 2009 den renommierten **JEC-Award** für ein innovatives Schweißverfahren bei Faserverbundwerkstoffen gewonnen. Dieses Material ersetzt immer mehr Bauteile aus Metall. Im Flugzeugbau beispielsweise werden neue Flugzeugtypen zur Reduzierung des Eigengewichtes häufig aus Faserverbundwerkstoffen gebaut. Dieser Werkstoff, englisch Carbon Fiber Komposites (CFK), dürfte auch im Fahrzeugbau in Zukunft eine große Rolle spielen. Ein Forschungscluster dieser neuen Leichtbautechnik entsteht übrigens hier in Augsburg – in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) sowie anderen führenden Unternehmen in dieser Branche.

Der **Geschäftsbereich Robotics** stellte auf der LIGNA, der internationalen Leitmesse für die Forst- und Holzwirtschaft drei neue **Palletierroboter** vor - ausgelegt für Traglasten von 300, 470 und 700 Kilogramm. Damit verfügen wir über das breiteste Roboterprogramm für Palletieraufgaben weltweit. Das ist umso bemerkenswerter, weil Roboter nicht nur in der Grundstoffindustrie oder der Getränke- und Nahrungsmittelindustrie Schritt um Schritt Palletier- und Logistikaufgaben übernehmen.

Den Piloteinsatz unseres neuen **Leichtbauroboters** habe ich bereits erwähnt. Dieser LBR, wie wir ihn nennen, ist ein Paradebeispiel erfolgreicher Kooperation zwischen Unternehmen und Forschungsinstituten: in diesem Fall zwischen KUKA und wieder dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt, deren Direktor Herrn Professor Hirzinger ich an dieser Stelle sehr herzlich begrüße.

Ein weiteres Highlight unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist die Markteinführung unserer **neuen Generation von Industrierobotern**, die wir das erste Mal auf der Automatica, der weltgrößten Robotermesse vom 8. bis 11. Juni in München präsentieren werden. Eine neue Steuerung und Mechanik geben uns die Möglichkeit, den Kundennutzen zu steigern und unser Produktportfolio zu straffen. Also Leistungssteigerung und Kostensenkung zugleich. Dies wird die Wettbewerbsfähigkeit der KUKA ab dem kommenden Jahr signifikant erhöhen.

Soviel zu den **technologischen Meilensteinen**, die wir brauchen, um weiter wachsen zu können. Wachstum erfordert aber auch eine stabile Aktionärsstruktur.

Hier haben sich in den vergangenen 18 Monaten wesentliche Veränderungen ergeben. KUKA verfügt heute wieder über einen Ankerinvestor und eine **stabile Aktionärsstruktur**, wie es in den vergangenen 30 Jahren nicht der Fall war. Die **Grenzebach Maschinenbau GmbH** aus dem benachbarten Hamlar bei Donauwörth hält knapp 25 % des Grundkapitals; zusammen mit den Stimmrechten der Rinvest AG sind es 26,5 %. Weitere 8,8 % des Grundkapitals stellt **Guy Wyser-Pratte**, der seit nunmehr fast 7 Jahren bei KUKA investiert hat. Auch er ist für KUKA zu einem stabilisierenden Faktor geworden und in den Aufsichtsrat eingetreten. Ich begrüße ihn sehr herzlich – heute erstmalig auf dem Podium!

Meine Damen und Herren,

genau so wichtig wie eine eingehende Analyse des zurückliegenden Geschäftsjahres ist es Ihnen die **Marschrichtung** von KUKA **für die nächsten Jahre** aufzuzeigen und Ihnen die Pläne des Vorstands vorzustellen.

Hier verfolgen wir **drei wesentliche Zielrichtungen**, um profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern:

- Ausbau der Innovations- und Technologieführerschaft
- Aufbau der Sparte „Advanced Robotics“ und
- Konsequente Fortführung des Kostensenkungsprogramms

Diese Ziele möchte ich Ihnen im Folgenden näher erläutern.

Der Automatisierungsgrad in der General Industry, den Märkten außerhalb des Automobilbaus, wird in den nächsten Jahren ansteigen. In der General Industry besteht noch ein hohes Potential zu automatisieren.

Was tun wir, um dieses **Marktpotential** zu entwickeln und für KUKA besser **auszuschöpfen**:

- Die **neue Generation Industrieroboter**, die wir in wenigen Tagen vorstellen und die sich durch höheren Kundennutzen auszeichnen, werden uns hierbei weiterhelfen. Die Weiterentwicklung unseres Standardroboters versetzt uns in die Lage flexibler auf die sich ständig veränderten Kundenbedürfnisse zu reagieren.
- Zusätzlich erweitern wir unser Produktportfolio – z.B. **neue Produkte** wie Palletierroboter und die mobile Plattform die Omnimove, um damit neue Kundensegment erschließen zu können.
- Im Vertrieb für die General Industry bauen wir **Mitarbeiter** auf, um unsere lokale Präsenz zu erhöhen.

Basis des Geschäftes ist die starke Position von KUKA in der Automobilindustrie: die Roboter sind Nr. 1 in der europäischen Automobilindustrie; KUKA Systems ist im Karosseriebau weltweit in einer führenden Position. In diesem Geschäft erwirtschaftet KUKA den Löwenanteil seiner Umsätze.

Das Geschäft unserer **Automobilkunden** fängt an, sich von dem Einbruch im vergangenen Jahr zu erholen. Für die deutschen Automobilhersteller ist es der Export, der wieder anzieht. Der Verband der deutschen Automobilindustrie VDA

erwartet ein gutes Exportjahr 2010. Weltweit dürfte der Absatz an PKW, wie Sie dem Chart entnehmen können, jährlich wieder um 5-9 % wachsen.

Die neue Generation von Industrierobotern dürfte uns gerade im Automobilgeschäft einen neuen Schub bringen. Schon heute sind wir bei den **deutschen Herstellern** gut im Rennen:

- Seit vielen Jahren sind wir hier in Robotics und in Systems in einer führenden Position und verfügen über Rahmenverträge mit längerer Laufzeit.
- Auch in den **USA** verfügen wir über starke Marktpositionen (Anlagenbau und Karosseriebau Jeep Wrangler)
- Die Automobilhersteller werden in den nächsten Jahren verstärkt in den schnell wachsenden Märkten wie China und Brasilien investieren. Wir setzen alles daran sie bei diesen strategischen Schritten auch weiterhin zu begleiten
- Mit dem neuen KUKA Leichtbauroboter haben wir außerdem ein Produkt, das uns neue Chancen in der **Montage** eröffnet, der heute noch von manueller Handhabung dominiert wird

KUKA hat im Frühjahr 2010 unter Führung von Bernd Liepert innerhalb des Geschäftsbereichs KUKA Robotics den neuen Bereich **Advanced Robotics** gebildet. In diesem Bereich werden zum einen roboterbasierte Zukunftsthemen der Automatisierung und wichtige F&E-Elemente für neue Anwendungsbereiche innerhalb des Konzerns gebündelt. KUKA entwickelt und vertreibt in diesem Bereich Produkte für die Medizintechnik und den Bereich Service Robotik, die sich durch ihren Anwendungsbereich von den gängigen Industrierobotern unterscheiden und durch die neue Märkte erschlossen werden können. So erwartet eine Studie von

BCC Research, dass bis 2014 der Markt für Medizin-Robotik und Hightech-Operationssysteme auf 3,3 Mrd. USD steigen soll. Circa  $\frac{3}{4}$  dieses Marktvolumens, die Professional Servicerobotik, **ist für KUKA interessant** und hier sehen wir großes Wachstumspotenzial.

Während heute noch reine Industrieroboter-Anwendungen hocheffektiv den Markt bestimmen, geht die Entwicklung immer mehr in eine Partnerschaft von Mensch und Technik, der so genannten **Mensch-Maschine-Kooperation**. Ohne die traditionellen Roboteranwendungen zurückzufahren, wird der Anteil der **Servicerobotik** im Feld der Roboteranwendungen im „Morgen“ tendenziell mehr und zunehmen.

In dem Geschäftsfeld **Medizin Robotik** vertreibt der Bereich Advanced Robotics Produkte, die speziell für die Medizintechnik entwickelt wurden und auf der bisherigen Industrieroboter-Generation basieren. KUKA arbeitet mit Kunden wie Siemens, Accuray Incorporated, Sunnyvale, CA, USA („Accuray“), und Forte zusammen, tritt aber nicht selber als Medizinprodukthersteller auf. Seit 2004 hat die KUKA Gruppe über 400 Medizin Robotik Systeme veräußert und installiert, davon 153 Systeme im Jahr 2009.

Als **weltweit erster Hersteller** liefert der Bereich Advanced Robotics an Siemens Healthcare medizintaugliche Robotertechnik für die Röntgenbildgebung in der Angiographie. Der Roboter positioniert und bewegt das Röntgengerät über dem Patienten. Damit können Röntgenbilder besonders plastisch erstellt werden. Robotergestützte Röntgensysteme werden zunehmend auch bei Operationen eingesetzt, um dem Operateur in Echtzeit über die Position der eingesetzten Instrumente zu informieren.



Produkte von Accuray und Siemens, in denen KUKA Roboter enthalten sind, kommen zudem in der Tumorbekämpfung zum Einsatz.

Ausgangspunkt vieler dieser neuen Anwendungen soll der von mir mehrfach erwähnte sieben-achsige **Leichtbauroboter** sein, der sich bezüglich Kraft- und Drehmomentsensitivität, Bedienbarkeit und Sicherheit erheblich von den gängigen Industrierobotern unterscheidet.

Zielmärkte für den Vertrieb des Leichtbauroboters sind unter anderem Montagebereiche und Branchen, die sich durch ein hohes Maß an manueller Tätigkeit und damit durch Potenzial für Automatisierung auszeichnen. Zukünftig kann der Leichtbauroboter unabhängig vom Einsatzbereich **mit Menschen zusammenarbeiten**.

KUKA arbeitet in dem Bereich Advanced Robotics eng mit **Forschungseinrichtungen**, Hochschulen und Universitäten zusammen, mit denen sie Systempartnerschaften und Forschungskooperationen unterhält. Dazu gehören insbesondere das DLR, die RWTH Aachen, das Universitätsklinikum Aachen und die Universität Augsburg.

Als weiteres Produkt des Geschäftsfelds Service Robotik vertreibt KUKA den sogenannten **RoboCoaster**, der im Entertainment-Umfeld eingesetzt wird. Der RoboCoaster wird seit dem Jahr 2000 hergestellt und zum Beispiel in Vergnügungsparks und sogenannten Science Centern eingesetzt. Zudem bietet der Bereich Advanced Robotics den sogenannten OmniRob an, eine mobile Plattform für

die Intralogistik und Montage und das sogenannte Edutainment, einen Manipulator und eine mobile Plattform für die Forschung und Lehre.

Die Wirtschaftsentwicklung des vergangenen Jahres hat gezeigt, dass die **BRIC-Staaten**, also Brasilien, Russland, Indien und China wesentlich besser durch die Rezession gekommen sind als die großen Industrienationen. Experten sind überzeugt, dass die Erholung der Weltwirtschaft in den nächsten Jahren überproportional in diesen Staaten stattfinden wird. Diese Entwicklung müssen wir nutzen.

**KUKA ist in allen Ländern** seit mehr als 20 Jahren ein **etablierter Geschäftspartner**. Beispielsweise haben wir in **Indien** für VW und für die einheimische Firma TATA in den letzten Jahren große Automobilaufträge abgewickelt. **China** steht im Fokus unserer Maßnahmen. Das Land ist mit einem Absatz von 13,6 Mio. Fahrzeugen inzwischen zum größten Automobilmarkt der Welt aufgestiegen. Auch hier sind wir seit Jahren mit dem Marktführer VW gut im Geschäft. Unser **neues Distributionszentrum** für Roboter in Shanghai gibt uns darüber hinaus die Möglichkeit, jetzt noch mehr an dem Wachstum in dieser Region teilzuhaben. Zukünftig wollen wir verstärkt lokale Kunden gewinnen bzw. die bestehenden Verbindungen mit diesen Kunden weiter ausbauen.

Basis jeder strategischen Weiterentwicklung ist eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur. Wir haben deshalb das laufende Kostensenkungsprogramm in diesem Jahr noch einmal intensiviert. **Folgende Ziele** sind damit verbunden:

- Die **wiederkehrenden** Kostensenkungen sollen 2010 auf **65 bis 70** Mio. EUR steigen
- Während im vergangenen Jahr der Fokus auf eine Reduzierung der Personalkosten gelegen hat, werden wir in 2010 verstärkt die Materialkosten reduzieren und Prozesse optimieren.
- Im **Geschäftsbereich Systems** werden dafür
  - die Strukturen und Prozesse angepasst
  - die Standardisierung und das Gleichteile-Konzept vorangetrieben
  - und verstärkt globale Beschaffungsquellen gesucht
- Im **Geschäftsbereich Robotics** steht der effiziente Materialeinsatz im Vordergrund; Stichwort design-to-cost, also die Entwicklung neuer Produkte mit dem Ziel, die Produktionskosten substantiell zu senken. Mit dieser Maßgabe haben wir auch die neue Generation der Industrieroboter entwickelt.

Wir als Management setzen uns folgende **mittelfristige Margenziele**:

- Im **Geschäftsbereich Systems 5%**:  
**Schwerpunkte** sind hier die Umsetzung der eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen und das Wachstum mit bestehenden Kunden in neuen Regionen z.B. in den BRIC-Staaten
- **Im Geschäftsbereich Robotics 10 % für die Sparte Industrie Roboter**:  
 Schwerpunkte hier der Ausbau General Industry und die neue Roboter-Generation
- **Mehr als 10% mittelfristig für die Advanced Robotics**: Schwerpunkte hier vor allem die Medizintechnik auf Basis des neuen Leichtbauroboters

Am Ende meiner Ausführungen gestatten Sie mir noch einmal kurz **zusammen zu fassen**, wo unser Unternehmen heute steht:

- Mit der Verlängerung der Finanzierung haben wir eine stabile Grundlage für die weitere Entwicklung des Unternehmens
- KUKA ist ein starkes Unternehmen, das auf seine Errungenschaften im Bereich Innovation und Technologie bauen kann. Das gilt gleichwohl für das Automotive Geschäft wie für die General Industry Geschäft.
- Speziell in der neu gegründeten Sparte Advanced Robotics sehen wir einen wichtigen Baustein für die Zukunft von KUKA. Die hier adressieren Märkte ermöglichen es uns KUKA hochprofitable Margen zu erlangen und sich gleichzeitig zu einem Technologieunternehmen zu wandeln. Dies sollte sich dann auch in einer höheren Börsenbewertung widerspiegeln.

Die Weltwirtschaft ist dabei, sich von der Rezession des vergangenen Jahres zu erholen und dürfte in den nächsten Jahren wieder solide wachsen.

**KUKA erwartet** daher im laufenden Geschäftsjahr

- einen Zuwachs der **Umsätze** im mittleren einstelligen Bereich
- ein positives operatives **Betriebsergebnis/EBIT** (ohne Sonderaufwendungen)

Sie konnten meinen Ausführungen entnehmen, dass **2010 für KUKA ein Jahr der Transformation** wird. Für unsere Kunden und Anteilseigner wollen wir wieder für **Kontinuität und Verlässlichkeit** stehen. Ich habe mich deshalb entschlossen, meine **Vorstandstätigkeit** bei KUKA **fortzusetzen** und freue mich darauf,

gemeinsam mit meinem Management-Team bei der Umsetzung der Strategie und bei der Erreichung seiner anspruchsvollen Ziele tatkräftig zu unterstützen.

Vielen Dank!