



Hauptversammlung der KUKA
Aktiengesellschaft

28. Mai 2014

Kongress am Park, Augsburg

AUSFÜHRUNGEN VON DR. TILL REUTER,

VORSITZENDER DES VORSTANDS

KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter, Sehr geehrte Vertreter der Stadt und des Landkreises Augsburg, Sehr geehrte Medienvertreter, Gäste und Freunde unseres Unternehmens, Sehr geehrte Aufsichtsräte, Liebe KUKAner,

„Creating new Dimensions“ – zu Deutsch: „Wir gestalten neue Dimensionen“ – unter diesem Motto steht nicht nur der Geschäftsbericht, den Sie heute im neuen Layout bekommen haben. Es steht sinnbildlich für uns – für KUKA: Es ist unser Anspruch für die Zukunft.

Die Welt ist im steten Wandel und die Zukunft birgt große Potenziale. Die Automatisierung wird sich verändern und dabei neue Dimensionen schaffen. Und diese neue Dimension wird KUKA für ihre Kunden, Partner und Mitarbeiter gestalten. Es ist eine große Chance für uns, dass die Welt, in der wir leben, technologisch immer anspruchsvoller wird. Es ist aber auch eine Herausforderung. Denn diese Chance haben andere auch erkannt.

Google, Amazon und Cisco treiben die globale Vernetzung voran, beschäftigen sich mit innovativen Ideen, die sich verstärkt auf das Thema roboterbasierte Automatisierung beziehen. Es ist ein anspruchsvolles und gleichzeitig inspirierendes Umfeld, in dem wir

uns künftig bewegen. KUKA geht in eine neue Dimension. Ich freue mich darauf.

Fünf Jahre bin ich nun schon Vorstandsvorsitzender Ihres Unternehmens. Ich bin sehr überzeugt von den Technologien, Lösungen und Produkten hier bei KUKA. Und ganz besonders von den Menschen. Sie sind auch der Grund, warum ich gerne bei KUKA bleibe. Mein Dank gilt dem KUKA Team – einem wirklich leistungsstarken Team, das nicht nur im vergangenen Jahr Großartiges vollbracht hat. Es kommt nun eine neue Herausforderung auf uns zu. Wir alle gemeinsam bringen KUKA in eine neue Dimension. Bis 2020 können wir vieles bewegen. Ich freue mich darauf.

KUKA konnte in 2013 an die Erfolge des Vorjahres anknüpfen. Es ist uns gelungen, den Trend zur Automatisierung weiter für uns zu nutzen und weiter profitabel zu wachsen.

Mit einem Auftragseingang von 1,88 Mrd. € haben wir das Niveau des Vorjahres erreicht. Der Umsatz stieg auf 1,77 Mrd. € an. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 6,3% in 2012 auf 6,8%.

Der gute Geschäftsverlauf führte zu einem Free Cashflow von 95 Mio. € - einem neuen Rekordwert! Der Auftragsbestand lag zum Jahresende bei 1 Mrd. €; 9% über dem Vorjahr. Der hohe

Auftragsbestand bedeutet eine hohe Auslastung für das Geschäftsjahr 2014 und teilweise für das Jahr 2015.

Die Zahl der Mitarbeiter stieg von 7.264 in 2012 auf 7.990 in 2013. Dies ist zum einen auf die Zukäufe von UTICA in den USA und CMA Technologies in Rumänien zurückzuführen, wodurch knapp 350 Mitarbeiter zu KUKA kamen.

Zum anderen haben wir verstärkt Fachkräfte in der Forschung und Entwicklung sowie in den Bereichen Service und Vertrieb eingestellt. Denn um in neuen Märkten zu wachsen, brauchen wir eine starke Mannschaft im Vertrieb.

Ein wichtiges Thema war für KUKA auch die langfristige Sicherung der Finanzierung beziehungsweise die Optimierung der damit verbundenen Kosten. Auch hier haben wir unsere Ziele erreicht: Mit der Verlängerung der Kreditlinien bis Ende 2018 und der Platzierung einer Wandelanleihe bis 2018 sowie der Kündigung der Hochzins-Anleihe am 15. Mai 2014.

Meine Damen und Herren, wir haben unsere Zielen 2014 erfüllt – also unsere Versprechen gehalten.

Entsprechend schlagen wir vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende von 30 Cent pro Aktie auszuschütten.

Wir hatten in 2013 sehr viele Highlights und zwar weltweit. Das zeigt, KUKA hat sich zu einem globalen Automatisierungsunternehmen entwickelt.

Ein besonderes Highlight des vergangenen Jahres war die Eröffnung des neuen Roboterwerks in Shanghai. Im März feierten wir den erfolgreichen Produktionsstart noch einmal mit Kunden und Partnern. Es war ein buntes Fest, bei dem wir erstmals unseren Markenbotschafter für China, den Tischtennisstar Timo Boll, vorstellten. Sie kennen ihn sicher spätestens seit unserem Werbefilm, in dem sich er sich einem Match gegen KR AGILUS stellte.

Wir sind mit unserer Roboterproduktion nah an unsere asiatischen Kunden herangerückt. Die Internationale Federation of Robotics, kurz IFR, erwartet allein in China eine jährliche Wachstumsrate von rund 15% zwischen 2014 und 2016.

Mit einer Kapazität von 5.000 Robotern jährlich, die wir gegebenenfalls noch verdoppeln können, bedienen wir nun die asiatischen Kunden vor Ort.

Und das sind nicht nur die deutschen Premiumhersteller aus der Automobilindustrie. Mehr und mehr setzen auch chinesische Hersteller auf unsere Produkte und Lösungen.

KUKA Robotics hat im vergangenen Jahr beispielsweise einen Auftrag über 1.125 Roboter von einem bedeutenden chinesischen Hersteller erhalten, der die Roboter bei der Produktion verschiedener PKW-Modelle, Punkt- und Laserschweißarbeiten verwendet. Außerdem werden sie zum Handling und Kleben sowie zum Inline-Messen eingesetzt. Der Auftragseingang im zweistelligen Millionen Euro Bereich wurde im 4. Quartal gebucht und wird über unser neues Werk in Shanghai abgewickelt.

Sehr geehrte Damen und Herren, sicher interessiert es Sie, wie unser Werk in China aussieht. Daher haben wir Ihnen ein paar Bilder von unserem Eröffnungsevent mitgebracht. Film ab!

Auch in den USA ist KUKA gewachsen. Mit dem Kauf von Utica Enterprises haben wir unsere Marktposition in Nordamerika weiter stärken können. Utica Enterprises mit Sitz in Shelby Township in den USA wurde im April 2013 erworben. Das Unternehmen konzentriert sich auf die Produktion von Fertigungsstraßen für Fahrzeugkarosserien und Unterbaugruppen. Weitere Produktfelder sind Laserschweißsysteme und Füge- und Stanznietechnologien. Know-how, das hervorragend zu uns passt. Zum Jahresende 2013

wurden auf Konzernebene ein Viertel aller Auftragseingänge in Nordamerika generiert.

Wir – KUKA – sind nun die Nummer 1 unter den Systemanbietern für die Automobilindustrie in den USA.

Durch die Akquisition konnte KUKA Systems namhafte Neukunden in Nordamerika gewinnen. Des Weiteren erhielten auch die Niederlassungen in Brasilien, Russland, China und Deutschland Aufträge von führenden Automobilherstellern für das Engineering und den Bau von automatisierten Produktionsstationen und -linien, Werkzeugen für Pressenlinien, Montage- und Testsystemen sowie für die Lieferung von Sondermaschinen zum Reib- und Magnetarc-Schweißen. Dazu gehört ein Rahmenauftrag in Höhe von 250 Mio. €.

Beide Unternehmensbereiche, KUKA Systems und KUKA Robotics, konnten ihre Auftragseingänge in der General Industry – das sind die Kundensegmente, die außerhalb des Automobilsektors liegen – steigern. So erhielt KUKA Systems beispielsweise mehr Aufträge aus dem Flugzeugbau. Es handelt sich dabei um Projekte zur Entwicklung und Umsetzung ganzer Produktionslinien für Flugzeuge und Helikopter. Außerdem fragen verstärkt mittelständische

Unternehmen bei KUKA Systems Lösungen und Produkte für Füge- und Schweißaufgaben an.

Der Ausbau des General Industry Geschäftes gehörte auch in 2013 zu einem unserer wichtigsten Ziele. Es wurden einige neue Varianten des KR AGILUS für diesen Sektor auf den Markt gebracht. So wurde das Portfolio um weitere Traglast- und Reichweitenvarianten ergänzt. Speziell für Pick & Place-Aufgaben gibt es künftig einen Highspeed-Roboter. Auf der Werkzeugmaschinen-Messe EMO 2013 stellte KUKA außerdem die „Waterproof“-Variante vor. Sie erfüllt die Schutzklasse IP 67. Damit ist KR AGILUS für den Einsatz in einer Umgebung geeignet, in der er beispielsweise mit Spänen, Schmiermitteln, Öl oder Spritzwasser in Kontakt kommt. Eine der Hauptanwendungsbranchen ist die Werkzeugmaschinenindustrie, eine Branche, in der wir großes Potenzial sehen.

Des Weiteren trug bei Robotics auch die strategische Kooperation mit der Siemens-Division „Drive Technologies“ im Bereich der Be- und Entladung von Werkzeugmaschinen dazu bei, dass der Anteil der General Industry an den Auftragseingängen leicht über dem der Automobilindustrie lag.

Was die Produktneuheiten angeht, gab es 2013 ein ganz besonderes Highlight. Mit LBR iiwa – dem ersten und weltweit einzigen industrietauglichen Leichtbauroboter – hat KUKA ein neues Kapitel der Robotik aufgeschlagen.

Wir starteten den Rollout auf der Hannover Messe im April vergangenen Jahres. Seitdem arbeiteten wir konzernübergreifend an Anwendungskonzepten für die Mensch-Maschinen-Kooperation.

In ein paar Tagen – nächste Woche Dienstag, um genau zu sein – werden wir auf der AUTOMATICA in München zeigen, wie die Zusammenarbeit von Mensch und Roboter aussehen wird. Ich freue mich auf die Messe und hoffe, sie unterstreicht den erfolgreichen Start in das Jahr 2014.

Im ersten Quartal 2014 erzielte KUKA einen Auftragseingang von 615,2 Mio. € und verzeichnete damit eine Steigerung um 27% im Vergleich zum Vorjahr. Die Umsatzerlöse stiegen um 6% auf 462,5 Mio. €.

Für das aktuelle Geschäftsjahr erwarten wir in Europa eine stabile Entwicklung. In den USA und Asien rechnen wir mit einem leichten Wachstum.

Durch den hohen Auftragsbestand und die anhaltend gute Kundennachfrage können wir die Vorschau von der

Bilanzpressekonferenz für das aktuelle Geschäftsjahr erneut bestätigen. In 2014 rechnen wir auf Konzernebene mit einem Umsatz zwischen 1,9 und 2,0 Mrd. € und einer EBIT-Marge von rund 6%.

Im ersten Quartal haben wir zwei Firmen zugekauft, die von großer Bedeutung für unsere Wachstumsstrategie in der General Industry sind.

Bereits im Dezember 2013 gab KUKA die geplante Mehrheitsbeteiligung an der Reis-Gruppe mit Sitz in Obernburg bei Frankfurt am Main bekannt. Im Januar erfolgte die Übernahme. Reis erzielt einen Umsatz von über 100 Mio. € und ist an 20 Standorten weltweit vertreten.

Reis ist ähnlich strukturiert wie KUKA: Als Systemintegrator entwickelt und produziert Reis Industrieroboter und Robotersteuerungen für unterschiedliche Branchen. Die Roboter und Anlagen werden für zahlreiche industrielle Anwendungen wie Schweißen, Schneiden, Laserbearbeitung, aber auch in der Produktion von Gieß- und Kunststoffteilen, genutzt. Das Unternehmen beliefert eine Vielzahl von Branchen, von der Automobilindustrie über die chemische und die Elektronikindustrie bis hin zur Weiße-Ware-Industrie. Zusammen mit Reis planen wir weitere Potenziale speziell im Bereich der General Industry zu heben. Die

Akquisition passt auch zu unserer Strategie, stärker in China zu wachsen. Durch den Standort von Reis in Kunshan mit 200 Mitarbeitern konnten wir unsere Marktpräsenz in China bereits weiter ausbauen.

Reis ergänzt KUKA perfekt, was die Produkte, Branchen, die globale Ausrichtung und die Mitarbeiter angeht und wird uns in Zukunft zu Wachstum verhelfen.

KUKA kaufte außerdem Alema Automation mit Sitz in Bordeaux in Frankreich. Alema beschäftigt 75 Mitarbeiter und ist ein Lieferant von Automatisierungslösungen für die Luftfahrtindustrie. Das Unternehmen verfügt über besonderes Applikations-Know-how im Bereich des automatisierten Bohrens und Nietens von Flugzeugbauteilen. Zusammen mit den Erfahrungen in der Luftfahrtindustrie bei KUKA Systems ergänzen sich die beiden Bereiche hervorragend und ermöglichen es uns, den Kunden eine Komplettlösung aus einer Hand anzubieten. Automatisierungslösungen in der Luftfahrtindustrie nehmen derzeit stark zu. Die Akquisition stützt unsere Strategie, in der General Industry weiter zu wachsen.

Auch an den Finanzmärkten spiegelte sich das Interesse an roboterbasierter Automation wider. Der Aktienkurs schloss am Jahresende mit 34,05 € und stieg damit im Jahresverlauf um 23%. Erst letzte Woche konnte KUKA ein neues Allzeithoch von über 41 € verzeichnen, ein Zeichen für die hervorragende Entwicklung unserer Finanzkennzahlen. Wir werten dies auch als Zustimmung zu unserer Strategie, die auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtet ist.

Zu den Investoren mit einem Anteil von mehr als 3% am Grundkapital zählen die SWOCTEM GmbH aus Deutschland, AXA aus Frankreich sowie die Bank of America und Franklin Mutual Advisors aus den USA. Die Grenzebach-Gruppe ist mit knapp 20% der Aktienanteile seit langer Zeit unser größter Anteilseigner.

Im Aufsichtsrat hat es in diesem Jahr keine Veränderungen gegeben. Die Zusammenarbeit mit den Aufsichtsratsmitgliedern ist konstruktiv, zielorientiert und vertrauensvoll. Ich möchte mich an dieser Stelle für das Vertrauen bedanken, das mir das Gremium mit der Verlängerung meines Vertrages ausgesprochen hat.

Sehr geehrte Damen und Herren, KUKA ist stark gewachsen. In 2013 mussten die operativen Einheiten ausreichend Kapazitäten zur Bewältigung des Geschäftsvolumens und Stärkung der Innovationskraft schaffen. Der Personalaufbau erfolgte überwiegend in den strategischen Zielmärkten, wie zum Beispiel Asien und Amerika. Darüber hinaus wurden Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung innerhalb des Geschäftsbereichs Robotics eingestellt.

Und nicht zuletzt wächst das Team durch die Mehrheitsbeteiligung an Reis auch in Bayern. Eine Mannschaft von etwa 9.000 Mitarbeitern hält – stand heute – weltweit die orange Flagge hoch.

Mehr denn je steht die interkulturelle Zusammenarbeit bei KUKA im Vordergrund.

KUKA ist zum globalen Team herangewachsen, das angetreten ist, die Robotik weltweit in eine neue Dimension zu bringen. Wir arbeiten bei KUKA daher an einem übergreifenden Führungsleitbild, in dem unsere Werte und die übergreifende KUKA Kultur verankert sein wird. Denn trotz aller kulturellen Unterschiede und trotz aller Vielfältigkeit unserer Geschäftsfelder, brauchen Mitarbeiter ein gemeinsames Werteverständnis, ein gemeinsames Ziel bzw. eine Art Kompass, an

dem sie sich in ihrem Handeln innerhalb des KUKA Konzerns ausrichten können. Das Leitbild kann natürlich nur authentisch sein, wenn es aus dem Unternehmen heraus entwickelt wird. Die KUKA Führungskräfte weltweit stellen sich der Herausforderung, dies zu tun. Im Rahmen von sieben Workshops einigen sich die KUKA Führungskräfte auf einen gemeinsamen Nenner.

Das neue Führungsleitbild wird sich aber nicht nur auf die Mitarbeiter und deren Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens auswirken, sondern auch nach außen strahlen. Zum Beispiel in der Marke.

KUKA hat eine starke Marke, die wir weiterentwickeln werden – als Dachmarke.

Die Öffentlichkeit unterscheidet nicht zwischen den Bereichen. Sie sieht nur KUKA. Die weltweit führende Marke für intelligente Automation und Robotik. Dieses Bild wollen wir in Zukunft noch verstärken.

Augsburg, meine Damen und Herren, das ist unser Heimatstandort. Hier produzieren wir jährlich 15.000 Roboter. Die KUKA in Augsburg hat einen ganz besonderen „Spirit“. Die KUKAner sind nicht nur beim Firmenlauf ein Spitzenteam. Sie entwickeln, produzieren und vermarkten Automation. Sie bringen High-Tech aus Bayern in die Welt.

Für unsere Zukunft ist dieser Standort von essentieller Bedeutung und daher investieren wir hier. Den Grundstein für unser neues Entwicklungs- und Technologie-Zentrum legten wir unter weißblauem Himmel. Es war – wie könnte es anders sein bei KUKA – eine Grundsteinlegung in Mensch-Roboter-Kooperation. Denn den ersten Stein für unser neues Gebäude setzte LBR iiwa.

In der zweiten Jahreshälfte 2015 soll das neue Gebäude fertig sein und ich freue mich sehr darauf, die Augsburger Mitarbeiter alle an einem Standort zu haben. Das neue Gebäude wird Platz für ca. 800 Mitarbeiter bieten.

Das bedeutet, wir werden uns vom Standort in Gersthofen im Hery Park verabschieden. Zugunsten unserer Mitarbeiter und unserer Technologien.

KUKA ist weltweit erfolgreich. Wir sehen uns in unserer Strategie bestätigt. KUKA steht seit über 40 Jahren für Innovationen im Anlagenbau und in der Robotik. KUKA investiert jährlich ca. 60 Mio. € in Forschungs-und Entwicklungs-Aktivitäten.

Wir sind Marktführer in der Automobilindustrie. Die deutschen Premiumhersteller vertrauen auf uns. Die Autoindustrie ist unser größtes Kundensegment und auch ein Treiber für Innovationen. Der

Absatz an KUKA Robotern wächst schneller als die globale Automobil-Produktion. Wir sehen in der Autobranche nach wie vor weiteres Wachstumspotenzial, vor allem in den Schwellenländern. Insbesondere chinesische Hersteller vertrauen auf deutsche KUKA Roboter.

Zusätzliche Wachstumschancen ergeben sich aber zunehmend auch durch Kunden außerhalb des Automobilmarktes in der General Industry.

Die Luftfahrtindustrie ist ein Beispiel dafür: KUKA Systems kann hier das eigene Automatisierungs-Know-how gut übertragen. Mit der Akquisition von Alema in Frankreich haben wir unsere Position in dieser Branche gestärkt. KUKA ist jetzt Komplettanbieter von Automatisierungslösungen für den Flugzeugbau. Vom Anlagen-Engineering über mobile Plattformen bis hin zum Roboter mit dem innovativen Endeffektor bietet KUKA den Kunden stets passgenaue Lösungen für den Flugzeugbau.

Wir erwarten in den nächsten Jahren, dass der Trend zur Light-Automation und zu flexiblen Produktionsprozessen im Flugzeugbau weiter anhält. Entsprechend gehen wir davon aus, dass wir das Umsatzniveau von aktuell 70 - 80 Mio. € in den nächsten Jahren auf über 200 Mio. € ausbauen können.

Auch Reis stärkt uns in der General Industry. Das Unternehmen ist vor allem erfolgreich in Branchen wie Gusstechnik, Schweißen und Lasern. Daneben erschließt Reis neue Märkte, wie zum Beispiel die Automatisierung der Batterieherstellung. Reis ergänzt außerdem das Produktportfolio von KUKA um Roboter-Sonderkinematiken und verstärkt die globale Vertriebsstruktur.

Der Markt für Computer, Communication und Consumer Goods, kurz 3C, ist heute nach Automotive mit einem Marktanteil von 20% der zweitgrößte Absatzmarkt für Roboter. Es zeigen sich dort auch ähnliche Anforderungen.

Zum einen geht es hier um die Automatisierung hoher Stückzahlen, die Kunden haben einen sehr hohen Qualitätsanspruch und die einzelnen Arbeitsschritte sind monoton und repetitiv.

Zum anderen fallen gleichzeitig die Lebenszyklen der Produkte. Das heißt, Handys oder Tablet-PCs sind oft schon nach einem Jahr nicht mehr aktuell. Hersteller bringen immer schneller neue Modelle auf den Markt. Die Produktionsprozesse müssen effizient und flexibel sein.

Gute Wachstums-Chancen also für die roboterbasierte Automation.

KUKA wird für dieses Segment das Produktportfolio weiter ausbauen. Vor allem Robotertypen mit niedriger Traglast, wie KR AGILUS, sind hier gefragt.

Der 3C Markt ist vor allem in Asien etabliert. Auch hier hilft unser neues Werk in Shanghai, weil wir von dort aus schnell und flexibel agieren können.

3C wird ein neues Vertriebssegment bei KUKA werden. Die Struktur wurde bereits geschaffen.

Meine Damen und Herren, oft wird über Industrie 4.0 gesprochen – den Trend zur Automation. Wir alle kennen dieses Thema.

Wir befinden uns im Zeitalter der Vernetzung. Jeder kommuniziert mit jedem, über Facebook, Twitter und Whatsapp. Wir leben in einer Welt, in der Dinge möglich sind, die wir uns vor wenigen Jahren noch gar nicht vorstellen konnten. Autos, die sich via Smartphone auf- und zusperren lassen. Mietautos, in die man, nachdem per App bestellt, einfach einsteigen und losfahren kann. Es vernetzen sich nicht nur die Menschen, sondern auch die Dinge: Maschinen, Werkteile oder Fahrzeuge kommunizieren miteinander.

Die Fabrik der Zukunft wird dann so aussehen: Das Werkstück wird auf einer autonomen Plattform von einer Bearbeitungsmaschine zur anderen gefahren, vom Roboter montiert, geprüft oder bearbeitet. Die

Bearbeitungsmaschine bestellt ihre Ersatzteile selbst. Der Roboter bringt sie zu ihr. Der Roboter ist die Schlüssel-Komponente überhaupt für diese digitale Fabrik von morgen.

Wir bei KUKA sehen die Industrie 4.0 unterteilt in vier Revolutionsstufen.

Ausgehend davon, dass die industrielle Automatisierung die erste Revolution innerhalb der Produktion war, läuteten sensitive Systeme wie LBR iiwa eine zweite Revolution ein. Denn sensitive, sichere Roboter erlauben die direkte Zusammenarbeit mit dem Menschen ohne Schutzzaun.

Ergänzt um eine mobile Plattform, wie beispielsweise bei unserem neuen Produkt LBR flexFELLOW, befinden wir uns schon auf der Ebene der 3. Roboter Revolution. Werden diese Systeme intelligent und können ihr Umfeld wahrnehmen, zum Beispiel autonom navigieren, dann sind wir in der 4. Phase der Roboter Revolution angekommen.

Mit dem LBR iiwa haben wir also ein Basisprodukt für eine neue, sensitive Robotergeneration, die mobil, einfach zu programmieren, flexibel einsetzbar ist und durch einzigartige Sicherheitskonzepte in der Lage sein wird, mit dem Menschen Hand in Hand zu arbeiten.

Ergänzt um die Mobilität, Visionsysteme und intelligente Navigationstools, werden diese Roboter zu idealen Assistenzsystemen für die Industrie, aber auch für die Servicerobotik oder die Medizin.

Wir arbeiten zum Thema Maschine-Roboter-Kollaboration im Rahmen einer Entwicklungskooperation mit Daimler zusammen.

Denn gerade auch für unsere Kunden in der Automobilbranche bieten die neuen Automatisierungskonzepte, die mit LBR iiwa möglich sind, Potenzial.

Während dort im Karosseriebau ein hoher Automatisierungsgrad herrscht, wird bei der Endmontage noch hauptsächlich manuell gearbeitet. Häufig handelt es sich um Arbeit, die nicht ergonomisch, monoton oder gefährlich ist.

Montageaufgaben an der Karosserie, wie zum Beispiel das Einsetzen von Gummistopfen auf Montageöffnungen, erfordern, dass der Mitarbeiter den ganzen Tag über Kopf eine sehr monotone Aufgabe übernimmt. Hier kann LBR iiwa ihn entlasten, während der Mensch andere, weniger belastende Tätigkeiten übernimmt.

LBR iiwa kann als KUKA flexFELLOW auf eine mobile Plattform montiert immer gerade dort, quasi als Springer, eingesetzt werden, wo er gebraucht wird. Zum Beispiel kann er eine Werkzeugmaschine

bestücken bzw. Bauteile daraus entnehmen. Der Werker kann während des Bearbeitungsprozesses anderen Aufgaben übernehmen, wie etwa die Qualitätsprüfung.

Die Anwendungsfelder von LBR iiwa sind vielfältig. Auf der AUTOMATICA zeigen wir ihn auch in einigen Einsatzgebieten außerhalb der Industrie. So kann er als Kameraroboter im Fernsehstudio eingesetzt werden. Im Gegensatz zur manuellen Bewegung bietet er den Vorteil einer weichen, wackelfreien Kamerafahrt.

Durch seine sensitiven Eigenschaften ist er auch in der Lage, in Krankenhausküchen Tabletts in das Regal zu räumen und das Pflegepersonal zu entlasten.

Wenn der LBR iiwa aber nun das Basisprodukt ist, dann brauchen wir auch einen Schlüssel, mit dem wir neue Märkte, auch außerhalb der Industrie, erschließen können. Dieser Schlüssel heißt Sunrise und ist die neue Steuerungssoftware von KUKA. Sie basiert auf Mainstream IT, nämlich Java, der gängigsten Programmiersprache in der IT Welt. Wir nutzen also die Geschwindigkeit der IT Industrie, um zukünftige Märkte zu besetzen.

Industrie 4.0 verändert nicht nur das Produktionsumfeld unserer Kunden, es verändert unser gesamtes Umfeld. Es treten mit Google und Amazon neue Wettbewerber auf den Plan, die aus der IT Welt kommen.

Auf der anderen Seite kommt aber auch Konkurrenz aus Asien. Dort werden künftig Low-cost-Roboter für den asiatischen Markt entwickelt.

KUKA befindet sich mitten in dieser Welt und hat alle Voraussetzungen, sie mitzugestalten, um neue Dimensionen in der Automatisierung zu schaffen.

Seit über 40 Jahren gestaltet KUKA die Welt der Automatisierung mit. Die Industrierobotik hat sich stark entwickelt. Durch hohe Stückzahlen und zunehmende Konsolidierung der Märkte ist der Industrieroboter in den unterschiedlichsten Branchen einsetzbar. Er ist mechatronisch auf Leistungsgewicht und Energieverbrauch optimiert.

Mit der Servicerobotik beschäftigt sich KUKA seit den 90er Jahren. KUKA Roboter sind im Entertainment-Bereich und in der Medizin im Einsatz. Durch erhöhte Sicherheit, autonome Navigation und einfache Bedienkonzepte entwickeln sich Roboter zu allgegenwärtigen Helfern, die das Leben nachhaltig verändern können. Mit effizienten Diensten am Arbeitsplatz, an öffentlichen

Plätzen und im privaten Umfeld. Damit greifen aber die Industrie- und die Servicerobotik ineinander. Es entsteht ein neuer Markt.

Diese neue Robotik baut auf Mechatronik und Standard IT Software Technologien auf. Algorithmen- und Cloud- basierte Software- Infrastrukturen für die Wahrnehmung werden zu weiteren Schlüsseltechnologien.

Mit dem LBR iiwa stellt KUKA eine neue Steuerungsgeneration vor: Die KUKA Sunrise. Diese basiert auf Java, einer Programmiersprache, die alle in der IT Welt verstehen. Das heißt KUKA passt sich hier an die schnelle Entwicklung ihres Umfeldes an. Das ist unser Produkt-Know-how auf der einen Seite.

Auf der anderen Seite steht Prozess-Know-how. Für jede Anwendung, nehmen wir zum Beispiel den Klebeprozess, braucht man komplexes Wissen, um den Kunden die beste Lösung bieten zu können.

KUKA vereint also Basiskomponente, Software und Prozess-Know-how, und damit alles, was man für Industrie 4.0 braucht.

Industrie 4.0 = KUKA. Industrie 4.0 =orange!

Meine Damen und Herren, ich erlaube mir noch ganz zum Schluss einen brandaktuellen Hinweis. LBR iiwa wird im Juli mit dem Red Dot Award für Produktdesign in der begehrten Kategorie,, red dot: best of

the best“ ausgezeichnet. Er ist also auch im Design der Beste seiner Klasse.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

aus rechtlichen Gründen möchte ich an dieser Stelle noch auf die Berichte des Vorstands zu den übernahmerechtlich relevanten Informationen und zu dem internen Kontroll- und Risikomanagementsystem gemäß den § 289 Absatz 4 und § 315 Absatz 4 HGB zu sprechen kommen.

Diese Berichte finden Sie im Geschäftsbericht 2013 auf den Seiten 117 bis 122 als Teil des zusammengefassten Lageberichts für die KUKA AG und den Konzern. Auf diese Seiten nehme ich vollinhaltlich Bezug.

Darf ich davon ausgehen, dass Ihrerseits keine darüber hinausgehenden Erläuterungen gewünscht werden.

Das scheint nicht der Fall zu sein, so dass ich es bei diesen Ausführungen bewenden lassen kann.