



Hauptversammlung der KUKA

Aktiengesellschaft

29. Mai 2019

Kongress am Park, Augsburg

AUSFÜHRUNGEN VON PETER MOHNEN,

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,

Herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der KUKA AG!

Es ist das erste Mal, dass ich Sie hier als Vorstandsvorsitzender begrüße und es ist auch das erste Mal, zumindest seit meiner Zeit bei KUKA, dass wir über ein wirtschaftlich derart anspruchsvolles Jahr berichten.

„KUKA wieder mit Rekordergebnissen“

„KUKA Innovationsführer“

„KUKA wächst weiter“

Das waren die Titel unserer vergangenen Veranstaltungen. Während des Berichtsjahrs 2018 aber lasen Sie andere Schlagzeilen:

„KUKA korrigiert Prognose“

„KUKA kündigt Sparprogramm an“

Ich kann mir vorstellen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie sich fragen, was da los ist bei KUKA.



Spekulationen in der Öffentlichkeit und zugespitzte Schlagzeilen vermitteln manchmal ein verzerrtes Bild.

Wenn ich heute über das Jahr berichte, möchte ich ein paar Hintergründe aufzeigen, damit Sie wieder besser einschätzen können, wie es um KUKA steht.

Es ist die Innensicht eines Interims-Kapitäns, der das Ruder im Dezember letzten Jahres in unruhigen Zeiten übernommen hat, um die Mannschaft und das Schiff in sichere Gewässer zu bringen und der nun antritt, um KUKA wieder erfolgreich auf Kurs zu bringen.

Vor zwei Wochen wurde die Interimsphase beendet.

Ich bedanke mich an dieser Stelle herzlich beim Aufsichtsrat für das Vertrauen. Und bei meinem Vorstandskollegen Andreas Pabst bedanke ich mich für die Unterstützung. Die letzten Monate haben mir gezeigt, dass der Aufsichtsratsvorsitzende Andy Gu, alle anderen Aufsichtsratsmitglieder, der Vorstand, die Mitglieder des Betriebsrats unter der Leitung von Armin Kolb und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der KUKA gemeinsam an einem Strang ziehen, um KUKA wieder auf Erfolgskurs zu bringen. Sehr gerne führe ich dabei das Team.

Wir alle tun das im Interesse aller Stakeholder: Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für die Kunden, Lieferanten, Partner und nicht zuletzt für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Bevor ich auf die finanziellen Ergebnisse des vergangenen Jahres zu sprechen komme, lassen Sie mich etwas über das Umfeld sagen, in dem sich KUKA im Moment befindet.

Wenn wir bei dem Bild eines Schiffes im offenen Meer bleiben, dann würde ich den Seegang, in dem wir uns aktuell befinden, als hohe See beschreiben.



Dennoch bieten Automatisierung und Digitalisierung viele Chancen und damit Möglichkeiten für KUKA. Es ist an uns, die Segel richtig zu setzen und die richtigen Dinge zu tun.

Automatisierung und Digitalisierung sind nämlich die großen Werttreiber der Zukunft.

Automatisierung und Digitalisierung sind die Zukunftstechnologien, die Zukunftsmärkte und das zukünftige Wachstum für die KUKA.

Aber lassen Sie mich nun erst einmal auf die finanziellen Ergebnisse aus 2018 eingehen.

Danach werde ich die Entwicklungen in 2019 vorstellen.

Lassen Sie mich es klar sagen: Die Ergebnisse im Geschäftsjahr 2018 waren für KUKA nicht zufriedenstellend. Das liegt hauptsächlich an zwei Faktoren:

Zum einen an der konjunkturelle Abkühlung, zum anderen an den negativen Einflüssen aus unserem Projektgeschäft.

Im Ergebnis mussten wir die Guidance für das Jahr 2018 anpassen.

Das Geschäftsjahr schloss KUKA mit einem Umsatz in Höhe von 3,2 Mrd. € ab. Die Auftragseingänge lagen bei 3,3 Mrd. €. Die EBIT-Marge lag vor Kaufpreisallokationen, Wachstumsinvestitionen und Reorganisationsaufwand bei 3,0% - und unter Berücksichtigung aller Aufwendungen weisen wir eine EBIT-Marge von 1,1% aus, nach 3,0% im Vorjahr. Das Ergebnis nach Steuern reduzierte sich auf 16,6 Mio. €.

In den letzten Jahren ist der KUKA Konzern stark gewachsen und so stieg der Auftragseingang zwischen 2013 und 2018 jährlich im Durchschnitt um 12%. Seit 2018 spüren wir allerdings die weltweite konjunkturelle Abkühlung aufgrund verschiedener wirtschaftlicher und politischer Unsicherheiten. Der Rekordwert aus dem Jahr 2017 in Höhe von 3,6 Mrd. € konnte nicht mehr erreicht werden. Der KUKA Konzern verzeichnete



stattdessen im Berichtsjahr einen Auftragseingang in Höhe von 3,3 Mrd. € und lag damit 8,5 % unter dem Vorjahreswert.

Die Umsatzerlöse reduzierten sich im KUKA Konzern von 3,5 Mrd. € im Jahr 2017 auf nunmehr 3,2 Mrd. €. Dies entspricht einem Rückgang von 6,8 % im Vergleich zum Vorjahr. Hier wirkte sich die verstärkt spürbare allgemeine Konjunkturabkühlung vor allem auf zwei unserer strategischen Fokuspunkte aus: die Automobilindustrie und die Elektronikindustrie. Die Abkühlung dieser beiden Märkte spürten wir deutlich im Umsatz 2018.

In den beiden Branchen erwirtschaftet KUKA mehr als die Hälfte des Umsatzes. Wichtige Kunden aus diesen Fokuspunkten haben 2018 ebenfalls ihre Guidance angepasst. Hinzu kam das verlangsamte Wachstum in China, einem unserer wichtigsten Absatzmärkte. Allein der Absatz von Knickarmrobotern ging in China letztes Jahr um rund 12% zurück.

Das **EBIT** lag vor Abschreibungen für die Kaufpreisallokationen, vor Wachstumsinvestitionen und vor Reorganisationsaufwendungen 2018 bei 96,4 Mio. €. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 3,0 %. Im Vorjahr lag der Wert bei 148,3 Mio. € und die Marge betrug 4,3 %. Unter Berücksichtigung aller Aufwendungen 2018 belief sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern im KUKA Konzern auf 34,3 Mio. € (2017: 102,7 Mio. €). Die EBIT-Marge lag entsprechend bei 1,1 % (2017: 3,0 %). Der Rückgang ist neben den externen Faktoren insbesondere auf Projektverschlechterungen zurückzuführen.

Das **Ergebnis nach Steuern** reduzierte sich aufgrund der Geschäftsentwicklung von 88,2 Mio. € auf 16,6 Mio. € zum Jahresende 2018. Die niedrigeren Umsatzerlöse und die höheren Steuern im Vergleich zum Vorjahr wirkten sich auf das Ergebnis nach Steuern aus.



Die **Investitionen** lagen mit 295,4 Mio. € deutlich über dem Vorjahr in Höhe von 138,8 Mio. €. Dies ist vor allem auf Baumaßnahmen zurückzuführen, die wir weltweit durchführen. Wir haben in allen Regionen in die Zukunft der Automatisierung und in unser Wachstum investiert.

Insbesondere hat das starke Wachstum der vergangenen Jahre, aber auch der Zustand einiger sehr alter Gebäude uns dazu bewogen, hier am Heimat-Standort in neue Produktionsgebäude zu investieren. Auch ein neues Bildungszentrum ist im Bau. Es erlaubt uns, die Auszubildenden zurück auf das Werksgelände zu holen.

Des Weiteren haben wir die Produktion im chinesischen Shunde aufgebaut und ebenso unseren Standort in Shanghai erweitert, um den größten Robotermarkt weltweit bedienen zu können.

In Detroit, USA, flossen Investitionen in den Umbau der Produktionsanlage für KTPO KUKA Toledo Production Operations. Dort produzieren wir in einem Betreiber-Modell einen Nachfolger des Jeep Wranglers: Seit April 2019 wird der Wrangler Gladiator Pickup Truck produziert.

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** lag bei -48,2 Mio. € und ist im Wesentlichen auf das niedrigere Ergebnis nach Steuern mit 16,6 Mio. €, die Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung sowie auf den Anstieg der Vorräte zurückzuführen. Belastend wirkte sich der Anstieg des Trade Working Capitals auf 566,3 Mio. € aus.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** ist beeinflusst durch die Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie durch die verstärkte Investition in Sachanlagen. Dazu gehörten, wie gerade erläutert, der Umbau der Produktion bei KTPO und die Produktionsgebäude in Augsburg und in Shunde.



Der **Free Cashflow** reduzierte sich folglich auf -213,7 Mio. € in 2018 nach -135,7 Mio. € im Vorjahr.

Die **Anzahl der Mitarbeiter** im KUKA Konzern war im Geschäftsjahr 2018 leicht rückläufig von 14.256 auf 14.235. Der Geschäftsbereich Robotics erhöhte seine Mitarbeiterzahl um 7,8 Prozent oder um knapp 400 neue KUKAner auf 5.399 Mitarbeiter (2017: 5.010). Die Mitarbeiteranzahl bei Swisilog stieg um 5,9 Prozent auf 3.075 (2017: 2.904).

Hingegen verzeichneten wir bei Systems einen Rückgang bei der Mitarbeiteranzahl um 11,9 Prozent von 5.459 Mitarbeiter auf 4.811.

Bei **Robotics** reduzierte sich der Auftragseingang leicht um 1,7 % und hielt das Niveau des Vorjahres bei 1,22 Mrd. €. Aufträge erhielt Robotics vor allem aus Europa und Asien.

Die Umsatzerlöse in Höhe von 1,18 Mrd. € lagen mit 1,5% leicht unter dem Vorjahresniveau. Die Umsätze wurden auch hier überwiegend in Europa und Asien erzielt.

Das EBIT konnte Robotics leicht steigern und lag mit 134,4 Mio. € in 2018 über dem Vorjahr mit 133,1 Mio. €. Die EBIT-Marge lag bei 11,4 % (2017: 11,1 %).

Systems erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Auftragseingang in Höhe von 1,3 Mrd. €. Verglichen mit dem Vorjahreswert in Höhe von 1,5 Mrd. € ist dies ein Rückgang von 14,1 %, der vor allem auf rückläufige Investitionen der US-amerikanischen Autoindustrie zurückzuführen ist.

Auch die **Umsatzerlöse** reduzierten sich um 17,6% von 1,6 Mrd. € im Jahr 2017 auf 1,3 Mrd. € in 2018. Die Ursache für die Rückgänge liegen unter anderem in dem rückläufigen Investitionszyklus bei US-Automobilkunden. Außerdem schlugen die



fehlenden Umsätze bei KTPO aufgrund des Modellwechsels auf den Pick-up zu Buche, den ich zuvor erwähnt hatte.

Das **EBIT** fiel auf –32,8 Mio. € mit einer EBIT-Marge von -2,5%. 2017 lag das EBIT bei 17,8 Mio. € und einer Marge von 1,1%.

Die rückläufigen Entwicklungen sind hier unter anderem auf die schon erwähnten fehlenden Umsätze bei KTPO zurückzuführen. Hinzu kamen negative Ergebnisbeiträge aus laufenden Projekten.

Swisslog erzielte 2018 **Auftragseingänge** im Wert von 835,5 Mio. €. Im Vorjahresvergleich mit 926,2 Mio. € entspricht dies einem Rückgang von 9,8 %.

Der Rekordwert aus dem Vorjahr enthielt Großaufträge im Bereich Logistik. Vergleichbare Aufträge konnten in 2018 nicht akquiriert werden.

2018 erwirtschaftete Swisslog **Umsatzerlöse** in Höhe von 819,3 Mio. €.

Im Vergleich zum Vorjahreswert mit 763,7 Mio. € konnte der Umsatz um 7,3 % gesteigert werden. Zu diesem Anstieg trugen sowohl der Bereich Logistik, als auch Healthcare bei. Vor allem im Wachstumsmarkt Logistik erzielte Swisslog aufgrund der im Vorjahr verbuchten Großaufträge hohe Umsatzerlöse.

Das **EBIT** reduzierte sich auf –16,3 Mio. € mit einer EBIT-Marge von –2,0%. 2017 lag das EBIT bei 10,4 Mio. € mit einer Marge von 1,4 %. Das lag unter anderem an den höheren Ausgaben für Forschung & Entwicklung. Swisslog investierte verstärkt in die Entwicklung von Produkten und Lösungen für seine Fokusbereiche.

Außerdem ist 2018 ein einmaliger Integrations- und Reorganisationsaufwand angefallen. Zudem kam es zu Verzögerungen in der Abwicklung von Projekten, welche das operative Ergebnis zusätzlich belastet haben.



Meine Damen und Herren, in allen Divisionen waren unsere Resultate in Auftragseingang und Umsatz noch innerhalb der Erwartungen und marktkonform. Das operative Ergebnis aber und der Jahresüberschuss waren nicht zufriedenstellend.

Wir haben die Ursachen identifiziert.

Bereits im Januar haben wir einen Sofortmaßnahmenplan beschlossen.

Diese Maßnahmen werden KUKA wieder auf Erfolgskurs bringen. Wie das geschehen soll werde ich Ihnen im Folgenden erläutern.

Die Konjunkturabkühlung ist für uns vor allem im vierten Quartal 2018 verstärkt zu spüren gewesen. Dies wirkte sich auf die strategischen Fokusbereiche der KUKA aus.

Unsere Kunden sind zurückhaltender in ihrem Investitionsverhalten. Auch in China verlangsamte sich das Wachstum. Dort sind die Wachstumsraten so gering wie seit der Finanzkrise vor zehn Jahren nicht mehr. Und natürlich betrifft uns das, denn China ist nach wie vor einer der wichtigsten Absatzmärkte für uns.

Diese Rahmenbedingungen können wir nicht verändern.

Innerhalb der KUKA aber können wir einiges bewegen und uns an diese Bedingungen anpassen. Wir haben dazu im Januar 4 Sofortmaßnahmen beschlossen:

1. Wir haben bei KUKA ein Effizienzprogramm aufgesetzt und wollen bis 2021 300 Mio. € einsparen.
2. In China haben wir begonnen, die Strategie für das Robotics-Joint Venture zu schärfen und Weichen für das Wachstum im chinesischen Markt gestellt.
3. Wir haben uns im Bereich Forschung und Entwicklung alle Projekte angesehen, klar priorisiert und neu fokussiert.
4. Wir haben unsere Organisationsstruktur geschärft. Das gibt uns zum einen den Raum global noch besser zusammenzuarbeiten, zum anderen aber auch unsere Kunden noch weiter in den Mittelpunkt zu stellen.



Wo stehen wir bei diesen Maßnahmen?

Angesichts der konjunkturellen Eintrübung, die ich bereits beschrieben habe, müssen wir effizienter werden. Etwa ein Drittel der Einsparungen haben wir uns für 2019 vorgenommen. Dabei ist auch ein Stellenabbau vorgesehen. In anderen Regionen, in denen eine kurzfristige Anpassung der Kapazitäten möglich ist, haben wir bereits entsprechend reagiert.

Zum Beispiel haben wir in den USA schon 2018 eine frühzeitige Anpassung der Kapazitäten an die derzeitige Projekt- und Geschäftslage vorgenommen.

Am Standort Augsburg wurden bei KUKA Systems im Jahr 2018 ca. 150 Stellen sozialverträglich abgebaut. Zusätzlich mussten wir die Anzahl der Leiharbeitnehmer in Augsburg aufgrund der gesunkenen Kapazitätsauslastung von rund 500 zu Spitzenzeiten im Jahr 2018 auf rund 100 zu Ende Februar 2019 reduzieren.

Wir planen, in Augsburg im laufenden Jahr insgesamt weitere 350 Stellen unserer insgesamt rund 4.000 Arbeitsplätze über alle Gesellschaften hinweg abzubauen. Dabei konzentriert sich der Abbau vorwiegend auf sogenannte indirekte Bereiche. Durch strukturelle Anpassungen wird die Wettbewerbsfähigkeit wieder gestärkt. Ebenso passen wir in kleinerem Umfang die Arbeitsplätze in direkten Bereichen an. Wir haben außerdem im Februar einen Einstellungsstopp verhängt und überprüfen verstärkt befristete Beschäftigungsverhältnisse sowie Beschäftigungen in Probezeit. Wir werden bei den nötigen Anpassungen, wenn möglich, nach sozialverträglichen Lösungen suchen und nur nach Ausschöpfen aller Möglichkeiten auf betriebsbedingte Kündigungen zurückgreifen. Dazu sind wir selbstverständlich im vertrauensvollen Austausch mit den Arbeitnehmervertretern und der Gewerkschaft.



In China haben wir begonnen, die Strategie für das Robotics-Joint Venture umzusetzen und die Weichen für das Wachstum im chinesischen Markt gestellt.

Die Weichenstellung für die neuen Robotertypen ist ein sehr wichtiger strategischer Schritt. Und so haben wir die geplante Portfolio-Erweiterung durch Scara- und Deltaroboter weiter vorangetrieben.

Wir sind im März in die neue Produktionsstätte in Shunde gezogen, für die wir im Juni die Betriebslizenz erwarten.

KUKA wird in Shunde mit der Produktion der Robotertypen KR 30 und KR 60 sowie des KR3 starten. Danach planen wir Scara Modelle, sowie Delta-Roboter. Mit diesen Robotertypen adressieren wir zunächst den asiatischen Markt, denn sie sind klein und schnell und können zum Beispiel für Pick & Place- Aufgaben verwendet werden. Mit ihnen schaffen wir uns aber durchaus auch eine globale Perspektive. Denn KUKA bietet dann das komplette Portfolio und ermöglicht Kunden, alle Robotertypen aus einer Hand zu beziehen.

Im nächsten Schritt werden wir von Shunde aus AGVs, sogenannte Autonomous Guided Vehicles - oder zu Deutsch Fahrerlose Transportplattformen - auf den Markt bringen.

Im Robotik-Joint Venture in China arbeiten wir sehr hart an unserem gemeinsamen Ziel, in Asien erfolgreich zu sein.

Im Bereich Forschung und Entwicklung haben wir bereits alle Projekte angesehen, klar priorisiert und neu fokussiert. Wir stärken unsere Innovationskraft und richten unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten nach unseren globalen Kernkompetenzen aus. Wir haben unsere Organisationstruktur umgebaut, und zwar mit dem Ziel, global noch besser zusammenzuarbeiten und unsere Kunden noch weiter in den Mittelpunkt zu



stellen. Dieses kundenorientierte Denken und Handeln ist bei allem wichtig, was wir bei KUKA tun.

Meine Damen und Herren, allen Herausforderungen zum Trotz gab es im vergangenen Jahr einige Highlights, auf die ich wirklich stolz bin:

So entwickelten wir den KR QUANTEC 2 – die Nachfolgeneration unseres Kassenschlagers KR QUANTEC, den wir seit April an unsere Kunden ausliefern.

Von unserem Betreiber-Modell KTPO (KUKA Toledo Production Operation) in Detroit, USA, habe ich Ihnen gerade schon berichtet, möchte hier aber noch einmal näher darauf eingehen. Wir haben die Anlage von der Produktion des Jeep Wranglers nun auf ein neues Produkt umgestellt: auf einen Jeep Wrangler Pick-up Truck. KTPO ist schon seit Jahren Referenz für unser Betreiber-Geschäftsmodell. Anders als sonst, betreiben wir dort die Anlage und nicht der Autokunde selbst. Ein Ansatz, der sich vor dem Hintergrund der intelligenten Fabriken, die unseres Erachtens die Zukunft sein werden, auch für andere Kunden denkbar ist.

Und so kommen wir zu einem weiteren Highlight des vergangenen Jahres: Die SmartFactory as a Service wurde im Juni eröffnet. Ein sehr vielversprechendes Projekt, das wir gemeinsam mit unseren Partnern Munich Re und MHP verfolgen.

Und auch im Bereich Logistik-Automation entwickelte Swisslog eine neue Generation der roboterbasierten Kommissionierungslösung, den ItemPiQ. Das Produkt ist ausgestattet mit intelligenten Visionssystemen für maschinelles Lernen und wurde im März auf der Logimat vorgestellt.



Lassen Sie mich damit den Bericht über das vergangene Jahr abschließen und vom ersten Quartal 2019 berichten.

Im ersten Quartal hat KUKA stark an der Verbesserung der eigenen Effizienz gearbeitet. Insbesondere wurde die im Januar angekündigte Veränderung in der Organisationsstruktur umgesetzt. KUKA berichtet ab 2019 nach fünf Business Segmenten:

- **Systems** umfasst den Bereich Anlagenbau im Automobilgeschäft, aber auch prozess- und kundenorientierte Zellen und Lösungen für die General Industry.
- **Robotics** ist unser Komponentengeschäft, also Industrieroboter in einer Vielzahl von Ausführungen. Dazu gehört auch das passende Equipment und die Roboterumgebung - von der Lineareinheit bis zum End-Effektor, kombiniert mit Steuerungen und modernster Software
- **Logistics Automation** bündelt Robotik und datengesteuerte intralogistische Lagerlösungen für maximale Flexibilität in einer neuen Ära der Industrie 4.0.
- **Healthcare** bietet Lösungen für Materialtransporte, Medikamentenmanagement und Supply Chain Management.
- **China** umfasst unser China-Geschäft wie die Joint Ventures mit Midea.

Somit hat sich die Basis für das Reporting ab diesem Jahr verändert und wurde bereits im ersten Quartal für unsere Berichterstattung zugrunde gelegt.

Der KUKA Konzern konnte im ersten Quartal 2019 einen Auftragseingang in Höhe von 895,2 Mio. € verzeichnen. Damit liegt der Wert nahezu auf Vorjahresniveau (Q1 /18: 900,2 Mio. €). Die Umsatzerlöse im KUKA Konzern summierten sich im ersten Quartal 2019 auf 737,7 Mio. € (Q1 /18: 744,5 Mio. €) und lagen damit knapp unter dem



Niveau des Vorjahres. Die Umsätze wurden überwiegend in Europa erzielt. Die Book-to-Bill-Ratio – d. h. das Verhältnis von Auftragseingängen zu Umsatzerlösen – lag im abgelaufenen Quartal 2019 wie auch im Vorjahr bei 1,21. Werte über 1 signalisieren eine gute Auslastung und deuten auf Wachstum hin.

Der Auftragsbestand hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 5,8 % reduziert und betrug am 31. März 2019 2.197,6 Mio. € (31. März 2018: 2.332,0 Mio. €). Der KUKA Konzern erzielte im ersten Quartal 2019 ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 22,2 Mio. € und lag damit 45% über dem Vorjahreswert in Höhe von 15,3 Mio. €. Die EBIT-Marge lag bei 3,0 % (Q1/18: 2,1%). Neben dem operativen Ergebnisbeitrag ist der Anstieg unter anderem auf Konsolidierungseffekte im Zusammenhang mit der Gründung des bereits im vergangenen Jahr angekündigten Logistik-Joint-Ventures mit Midea im Segment China zurückzuführen.

Im ersten Quartal 2019 erwirtschaftete Systems Auftragseingänge in Höhe von 203,4 Mio. € und lag damit 37,2 % unter dem Vorjahresquartal (Q1 /18: 324,0 Mio. €). Die Umsätze erreichten einen Wert in Höhe von 216,9 Mio. € (Q1 /18: 250,6 Mio. €). Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum reduzierte sich der Wert um 13,4 %. Der Grund für den Rückgang liegt im für das erste Halbjahr erwarteten deutlich herausfordernderen Marktumfeld. Auch das Abklingen des starken Investitionszyklus bei US-Automobilkunden sowie der im Vergleich zum Vorjahr fehlende Beitrag von KTPO wirkten sich aus. Der Auftragsbestand lag mit 694,8 Mio. € um 6,0 % unter dem Vorjahreswert in Höhe von 739,4 Mio. €. Das EBIT in Q1 /19 lag bei 3,1 Mio. € nach 19,6 Mio. € in Q1 /18. Die EBIT-Marge lag bei 1,4 % (Q1 /18: 7,8 %). Außerdem beeinflussten margenschwächere Projekte aus dem Vorjahr sowie das niedrigere Umsatzvolumen das Ergebnis.



Im abgelaufenen Quartal erwirtschaftete das Segment Robotics Auftragseingänge von 327,3 Mio. €, was einem Minus von 7,2 % gegenüber dem Wert des Vorjahres entspricht (Q1 /18: 352,7 Mio. €). Im ersten Quartal 2019 erzielte Robotics einen Umsatz von 274,4 Mio. €. Dies entspricht einem Plus von 6,8 % gegenüber dem Vorjahreswert (Q1 /18: 257,0 Mio. €). Die Umsatzerlöse wurden überwiegend in Europa erzielt. Der Auftragsbestand reduzierte sich um 24,0 % von 595,6 Mio. € in Q1 /18 auf 452,6 Mio. € in Q1 /19. Das EBIT bei Robotics in Q1 /19 lag bei 14,6 Mio. € nach 8,5 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 3,3 % in Q1 /18 auf 5,3 % in Q1 /19. Die Steigerung konnte unter anderem durch Kostenreduzierungen im Rahmen des Effizienzprogramms erreicht werden. Außerdem wirkte sich das höhere Umsatzvolumen positiv auf die Marge aus.

Der Auftragseingang bei Logistics Automation erhöhte sich im Berichtszeitraum um 23,7 % auf 192,9 Mio. € (Q1 /18: 156,0 Mio. €). In allen Regionen konnten hohe Auftragseingänge gebucht werden. Im ersten Quartal 2019 erwirtschaftete Logistics Automation Umsatzerlöse in Höhe von 142,0 Mio. € und lag unverändert auf dem Niveau des Vorjahres (Q1 /18: 142,7 Mio. €). Bereits im Vorjahr verzeichnete Logistics Automation einen Rekordumsatz und konnte dieses Niveau in der Abwicklung halten. Der Auftragsbestand erhöhte sich von 556,8 Mio. € auf 570,2 Mio. €. Das EBIT in Q1 /19 lag bei 1,0 Mio. € nach 2,3 Mio. € in Q1 /18. Die EBIT-Marge lag bei 0,6 % in Q1 /19 nach 1,6 % in Q1 /18. Ursachen waren vor allem Verzögerungen in der Projektabwicklung, die sich auf die Marge auswirkten.

In den ersten drei Monaten 2019 reduzierten sich die Auftragseingänge im Segment Healthcare um 6,7 % auf 50,0 Mio. € (Q1 /18: 53,6 Mio. €). Aufgrund von Verschiebungen in der Auftragsvergabe lag der Wert leicht unter dem Vorjahresniveau. Healthcare erzielte im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 50,9 Mio. €. Damit lag dieser Wert um 1,2 % leicht über dem Vorjahr mit 50,3 Mio. €. Der Auftragsbestand erhöhte sich um 3,7 % von



201,3 Mio. € in Q1 /18 auf 208,8 Mio. € in Q1 /19. Das EBIT in Q1/19 sank auf 0,2 Mio. € (Q1 /18: 0,3 Mio. €). Die EBIT-Marge lag bei 0,4 % (Q1 /18: 0,6 %).

Das Segment China erreichte im ersten Quartal 2019 Auftragseingänge von insgesamt 172,8 Mio. €. Damit erhöhte sich der Wert trotz dem derzeit wirtschaftlich anspruchsvollem Umfeld deutlich um 121,5 % gegenüber dem Vorjahreswert (Q1 /18: 78,0 Mio. €). China ist weltweit der größte Wachstumsmarkt für roboterbasierte Automatisierung. Das hohe Auftragsvolumen konnte sowohl in der Automobilindustrie als auch in der General Industry erzielt werden. In den ersten drei Monaten 2019 summierten sich die Umsatzerlöse im Segment China auf 94,2 Mio. € nach 103,3 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einem Rückgang um 8,8 % und ist vor allem auf den zum Ende des Vorjahres geringeren Auftragsbestand zurückzuführen. In China lag das EBIT in Q1 /19 bei 5,1 Mio. € (2018: -1,4 Mio. €) und die EBIT-Marge lag bei 5,4 % (Q1 /18: -1,4 %). Der Anstieg ist unter anderem auf Konsolidierungseffekte im Zusammenhang mit der Gründung eines Joint Ventures mit der Midea Group im Segment China zurückzuführen.

Meine Damen und Herren, wir sind im ersten Quartal viele Dinge angegangen und sind in der Steigerung unserer Effizienz schon gut vorangekommen.

Außerdem blicken wir stolz auf unseren neuen KR QUANTEC 2, der am 1. April 2019 im Markt eingeführt wurde. Der KR Quantec ist der bislang erfolgreichste KUKA Roboter. In dem Film, den Sie am Anfang der Hauptversammlung gesehen haben, haben wir Ihnen die neue Generation unseres Champions vorgestellt.

Wir haben sehr ereignisreiche Monate vor uns. Wenn wir es schaffen, unsere Energie zu bündeln und die Dinge richtig umzusetzen, dann können wir damit rechnen, dass sich die Ergebnisse in der zweiten Jahreshälfte weiter verbessern. Dennoch hängen auch wir von der



Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Lage und deren Auswirkungen auf das Investitionsverhalten unserer Kunden ab. Wir erwarten im Gesamtjahr 2019 unter den gegenwärtig absehbaren Rahmenbedingungen einen leicht steigenden Umsatz von rund 3,3 Mrd. € und eine EBIT-Marge von rund 3,5 % vor finaler Evaluierung der laufenden Reorganisationsaufwendungen.

Damit haben wir uns anspruchsvolle Ziele gesetzt und müssen hart daran arbeiten, gerade vor dem Hintergrund eines unruhigen Markts. Denn täglich erreichen uns alle neue Meldungen, von globalen Zollstreitigkeiten zwischen China und USA, bis hin zum Brexit mit seinen Unsicherheiten.

Die globalen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen haben nicht nur das Weltwirtschaftsklima verschlechtert, sondern auch auf die Stimmung an den Aktienmärkten gedrückt. So schlossen viele Börsenwerte und Aktienindizes das Jahr mit teilweise deutlichen Kursverlusten ab. Der DAX hat im Jahr 2018 rund 18 % seines Wertes verloren. Auch der MDAX, in dem die 50 mittelgroßen Börsenwerte in Deutschland gelistet sind, verlor seit Jahresbeginn 2018 rund 18 %.

Die KUKA Aktie verlor im Börsenjahr 2018 ebenfalls an Wert. Sie startete mit einem Kurs von 121,15 €, der sich im Verlauf des Jahres um rund 58 % auf 50,80 € abschwächte. Auch die Börsenwerte von Unternehmen aus der sogenannten Peer Group, also von Unternehmen mit einem ähnlichen Geschäftsprofil und einer vergleichbaren Unternehmensgröße, konnten sich dem generellen Abwärtstrend in den Aktienmärkten nicht entziehen und entwickelten sich ebenfalls negativ in einer Spanne von -6,3 % bis -51,5 %. 2018 lag das durchschnittliche Handelsvolumen pro Tag bei nur rund 6.000 KUKA Aktien.



Gemäß der letzten Stimmrechtsmitteilung vom 21. Dezember 2018 sind unverändert zum Vorjahr der Midea Group Co., Ltd, Foshan / China, dem Mutterunternehmen des Midea Konzerns, 94,55 % der KUKA Aktien zuzurechnen. Direkt gehalten werden diese Aktien von der Midea Electric Netherlands (I) B.V. eine hundertprozentige Konzerngesellschaft des Midea Konzerns. Die restlichen 5,45 % der KUKA Aktien befinden sich im Streubesitz. Die KUKA Aktie wird weiterhin an der Börse im Freiverkehr gehandelt und gehört den Indizes „CDAX“ und „Prime All“ Share an.

KUKA wird von einem Aufsichtsrat, bestehend aus zwölf Personen kontrolliert. An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich für die stets konstruktive Zusammenarbeit und Unterstützung in den vergangenen Monaten bedanken.

Wir schlagen im Rahmen der heutigen Hauptversammlung eine Dividende von 0,30 € vor. Das ist weniger als im Vorjahr, ist aber angesichts der finanziellen Performance in 2018 angemessen. An dieser Stelle möchte ich betonen, dass Dividendenzahlungen für uns wichtig sind, wir aber gleichzeitig unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere Innovationskraft nachhaltig stärken wollen. Daher investieren wir verstärkt in Forschung und Entwicklung sowie in den Ausbau unserer globalen Marktposition mit der Absicht, KUKA erfolgreich zu machen und davon dann auch Sie, unsere Aktionäre profitieren zu lassen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Globalisierung, Digitalisierung und Automatisierung sind immer noch Trends, von denen wir bei KUKA profitieren. Ich habe von einer Fülle an Möglichkeiten gesprochen, den uns diese Trends bieten.



Die Rahmenbedingungen können wir nur bedingt beeinflussen. Niemand mag es vorherzusagen, wie sich die Politik in unserem, aber auch in anderen Ländern entwickelt. Wir können nicht wissen und schon gar nicht beeinflussen, wie sich der Handelskrieg zwischen USA und China weiterentwickeln und wie stark er uns betreffen wird.

Wir können aber unseren Kurs bestimmen und uns entsprechend wappnen.

Unser Kurs, das ist unsere Vision:

Wir werden die erste Wahl für intelligente Automatisierung sein. [Von Menschen für Menschen] – zuverlässig, einfach anzuwenden, smart.

Wir sind gut aufgestellt, diese Vision zu erreichen. Denn niemand bietet so ein breites Spektrum an Automatisierungs-Knowhow wie KUKA! Seit mehr als 100 Jahren ist es unsere Mission, den Menschen das Leben und Arbeiten zu erleichtern. Automatisierung zu gestalten, ist unsere Leidenschaft. Pioniergeist treibt uns an.

Wir verschaffen Vorsprung. Gemeinsam. Weltweit.

Aber, es ist unabdingbar, dass wir wichtige Weichen stellen, um wieder auf die Erfolgsspur zu kommen.

Die erste wichtige Weiche: Wir müssen unser Wachstum der vergangenen Jahre verarbeiten. Dafür haben wir den Sofortmaßnahmenplan definiert, den ich Ihnen bereits vorgestellt habe. Wir befinden uns in einer Konsolidierungsphase, in der wir unsere Strukturen und Prozesse nachziehen und wir arbeiten sehr stark an unserer Effizienz. Auf unser Sofortmaßnahmenpaket bin ich bereits eingegangen. Wir kommen gut voran und die ersten positiven Effekte zeigten sich bereits im ersten Quartal.



Die **zweite wichtige Weiche**: Wir müssen die traditionellen Stärken von KUKA ausbauen.

Unsere Stärke ist nach wie vor, dass wir Robotik-, Prozess-, Logistik-, Software- und Industrie 4.0 -Knowhow aus einer Hand bieten können. Im Anlagenbau arbeiten wir sehr stark an der Verbesserung unseres Projektmanagements. In der Robotik erweitern wir unser Portfolio: Neben dem neuen KR QUANTEC und den bereits erwähnten neuen Robotertypen für China, werden wir auch unser Leistungsspektrum erweitern: Zum Beispiel werden wir an Themen wie Mobilität oder an Roboterfähigkeiten, wie etwa der Perzeption – also der Wahrnehmung – arbeiten.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist unsere Innovationskraft. Innovation ist in KUKAs DNA und hatte schon immer einen hohen Stellenwert. Innovativ sind wir nicht nur bei unseren Produkten, sondern auch in der Art und Weise, wie unsere Mitarbeiter, Kunden und Partner zusammenarbeiten. Aber: auch hier müssen wir uns strategisch fokussieren, die Prozesse anpassen und die Innovationszyklen beschleunigen. In den vergangenen Wachstumsjahren hatten wir Kapazitäten, so manches auszuprobieren. In den jetzigen Zeiten des konjunkturellen Umbruchs brauchen wir Prozesse, die sicherstellen, dass die richtigen Ideen vorangetrieben werden und die Innovationszyklen kürzer werden.

Die **letzte und vielleicht wichtigste Weiche**, die wir stellen: Wir richten unsere volle Konzentration auf das, was unsere Kunden brauchen.

Auch unsere Kunden sehen sich aufgrund der Konjunktur einerseits und der raschen Entwicklung durch Digitalisierung andererseits, großen Herausforderungen gegenüber. KUKA ist dabei verlässlicher Experte, Berater und Partner: Kaum ein Unternehmen kann den Kunden ein so umfassendes, langjähriges Prozess-Knowhow, innovative Technologien und



neue Businessmodelle – verbunden mit Konzepten für Industrie 4.0 – bieten. Und das immer mit Bezug zu Robotik und Automatisierung. Stellen Sie sich vor, unsere Kunden haben Produktionen, die sie auf kurze Produktzyklen und Fertigung in geringen Losgrößen anpassen müssen. Sie brauchen eine moderne und lokale Lagerlogistik, weil die Produkte möglichst schnell beim Verbraucher sein sollen. Damit stehen sie vor der Herausforderung, ihre Produktion zu modernisieren und intelligente Prozesse einzuführen. Sie müssen flexibilisieren, digitalisieren und die richtigen Schlüsse aus gewonnenen Daten ziehen.

Sie brauchen in jeder dieser Anforderungen jemanden, der sie unterstützt. Jemanden, der ihren Prozess versteht. Sie brauchen neue, mobile oder sensitive Robotertypen, um flexibel zu werden und sie brauchen Experten für Lagerlogistik und schließlich für Software und Industrie 4.0-Anbindung. Das sind unter Umständen vier verschiedene Anbieter, die der Kunde kontaktiert. Oder aber er wendet sich an KUKA.

Damit sind wir beim KUKA Thema schlechthin: Die intelligente Fabrik – oder wie sie bei uns heißt: Smart Production. Sie ist bei uns bereits Realität. Die Smart Production steht in Augsburg und sie gibt unseren Kunden einen Eindruck, wie flexibler Materialfluss in der Logistik, Standardisierung von Zellen, mobile Robotik und AGVs, intelligente Software und eine damit verknüpfte Datenauswertung die Produktion verbessern können.

Hardware und Mechanik von KUKA bieten höchste Qualität. Nun verbessern wir die Produktivität der Kunden. Im Gegensatz zu anderen Big Playern bietet KUKA Software-Möglichkeiten und fundiertes Wissen rund um Hardware, Software und Industrie 4.0. Alles unter einem Dach.



Langfristig können sich daraus datenbasierte Businessmodelle entwickeln. Schon heute erproben wir diese in verschiedenen Bereichen. Auch dafür hat KUKA das richtige Umfeld und die richtigen Partner aus allen wichtigen Prozessdisziplinen.

Insgesamt werden sich Produktionstechnologien an die sich ständig ändernden Anforderungen anpassen müssen. Diese Fähigkeit wird zunehmend über die Zukunft eines Unternehmens entscheiden.

Um unsere Kunden hier gut unterstützen zu können, benötigen wir neben den Faktoren, über die ich gerade gesprochen habe, die richtige Mannschaft an Bord, die sich für KUKA einsetzt. Wir alle haben eine gemeinsame Vision und daran arbeiten wir um unser Unternehmen wieder auf Erfolgskurs zu bringen.

Wir sind die erste Wahl für intelligente Automatisierung – zuverlässig, einfach anzuwenden, smart.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.



Rechtlicher Hinweis

„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 zu sprechen kommen.

Diese Berichte finden Sie im Geschäftsbericht 2018 auf den Seiten 55 bis 56 als Teil des zusammengefassten Lageberichts für die KUKA AG und den Konzern. Auf diese Seiten nehme ich vollinhaltlich Bezug.

Des Weiteren möchte ich mit Blick auf die heutigen Tagesordnungspunkte 5,6 und 7 auf die jeweiligen Berichte des Vorstands verweisen die in der Einladung veröffentlicht sind und auch auf der heutigen Hauptversammlung ausliegen.

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.