



## **Virtuelle Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft**

19. Juni 2020

AUSFÜHRUNGEN VON PETER MOHNEN,  
VORSITZENDER DES VORSTANDS  
KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Medienvertreterinnen und -vertreter,  
meine Damen und Herren,

zum zweiten Mal darf ich heute als CEO der KUKA zu Ihnen auf einer Hauptversammlung sprechen. Gerne möchte ich Ihnen einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr geben: Wie wir es geschafft haben, KUKA trotz einer schwieriger gewordenen Marktlage zu stabilisieren. Wie wir den Gewinn gesteigert, den Free Cashflow nach Jahren erstmals ins Positive gedreht haben. Und auch, wie es sich angefühlt hat, im ersten Jahr als CEO das beeindruckende Team bei KUKA anzuführen

Einige Worte zur strategischen Ausrichtung, zu den Highlights des abgelaufenen Geschäftsjahres, aber auch ein Blick über den Tellerrand hinaus, in unsere mittel- und langfristige Strategie. So wäre der Ablauf bei einer ganz normalen Hauptversammlung in ganz normalen Zeiten.

Aber Ihnen ist es mit Sicherheit bewusst: Die Zeiten sind nicht normal. Was wir die letzten Monate rund um den Erdball erleben, ist eine in ihrer Form und Auswirkung unerwartete Pandemie und eine schwere weltweite Krise. Wir alle spüren sie. Privat und beruflich, und natürlich auch hier bei KUKA. Wir können daher nicht übers Geschäft sprechen, ohne über Corona zu sprechen.

Das ist auch der Grund, warum ich mich heute nur virtuell an Sie wenden kann. Ich bedaure das sehr. Gerne hätten wir Sie wieder in den Augsburger Kongress am Park eingeladen und dabei auch das eine oder andere Produkt-Highlight persönlich präsentiert. Aber es sind ungewöhnliche Zeiten, die neue Maßnahmen fordern. Deshalb: Danke, dass Sie mir heute auf diesem Wege Ihre Aufmerksamkeit schenken.

Wo stehen wir bei KUKA mitten in der Corona-Krise? Das Wichtigste zuerst: Die Gesundheit



unserer Mitarbeiter und Partner steht für uns absolut im Vordergrund. Deshalb haben wir sehr früh, bereits zu Beginn der Pandemie, die richtigen Maßnahmen ergriffen, um Infektionen zu vermeiden: Standorte in Krisenregionen wurden temporär geschlossen, Arbeitsplätze dezentralisiert und Mitarbeiter so weit wie möglich ins Homeoffice verlagert - viele von ihnen schon seit fast vier Monaten.

Stolz macht es mich, dass wir KUKAner unseren größten Fertigungsstandort – die Roboterproduktion in Augsburg – ohne Unterbrechung weiter betreiben konnten. Das ging nur dank erstklassigem Krisenmanagement, einer weitsichtigen und flexiblen Arbeits- und Beschaffungsplanung – und dem unglaublich engagierten Einsatz unserer Mitarbeiter. So konnten wir in der Robotik ausnahmslos jede Kundenbestellung bedienen. Das hat manchmal Improvisationstalent gefordert, von Schichtanpassungen bis zu Lieferantenwechseln, aber wir haben es geschafft.

Und direkt nach der Gesundheit ist unsere oberste Priorität, unser Geschäft bestmöglich und zuweilen unter widrigen Umständen erfolgreich fortführen. Natürlich hat das leider nicht überall funktioniert. Die stärksten Einbrüche spüren wir im Projektgeschäft. Also bei KUKA Systems, aber auch in der Logistik wie im Healthcare-Geschäftsbereich. Wenn Kundenanlagen oder Krankenhäuser abgeriegelt werden, dann kann dort natürlich keine Anlage aufgebaut oder gewartet werden.

Viele kleine und große Kunden haben ihre Buchungen verschoben oder storniert. Begonnen hat es Anfang des Jahres in China, einem unserer wichtigsten Zukunftsmärkte, später dann auch in Europa und Amerika. KUKA ist in über 40 Ländern der Welt vertreten und überall spüren wir die Auswirkungen.

Wo nicht oder nur kaum gearbeitet werden kann, da ist es natürlich auch schwieriger, Geld zu verdienen. Das haben wir in den Ergebnissen des 1. Quartals zu spüren bekommen. Wir haben in den ersten drei Monaten 2020 einen deutlichen Rückgang bei Auftragseingang,



Umsatz und EBIT verzeichnet und erstmals nach sehr, sehr langer Zeit einen Quartalsverlust vermelden müssen. Die Zahlen des ersten Quartals sind wenig aussagekräftig, sie sagen nichts über die wirkliche Leistung von KUKA aus. Sie spiegeln stattdessen eine absolut ungewöhnliche Situation, wie wir sie noch nie erlebt haben.

Daher kann auch die Auswirkung der Coronavirus-Krise auf die prognostizierten Ergebnisse zum aktuellen Zeitpunkt nicht abgeschätzt werden und wir können derzeit keine Umsatz- und Ergebnisprognose geben. Das geht übrigens einem Großteil der börsennotierten Unternehmen so, KUKA bildet hier keine Ausnahme.

Es ist mir nicht nur in meiner Funktion als CEO, sondern auch als KUKAner wichtig, mit der KUKA Mannschaft gut durch diese schwierige Zeit zu kommen. Am Heimatstandort in Augsburg wenden wir seit April anteilig Kurzarbeit an, insbesondere in den produktionsfernen Bereichen. Insgesamt mehr als tausend Mitarbeiter waren je einige Tage im Monat in Kurzarbeit.

Kurzarbeit hilft uns, den Wegfall von Geschäft auch auf der Kostenseite teilweise zu kompensieren, ohne sofort Arbeitsplätze abbauen zu müssen. Wir alle spüren, es sind anstrengende Zeiten. Für die Gesellschaft, für Unternehmen, für unsere Kunden und Partner. Fast täglich erreichen uns schlechte Nachrichten, mit Rekordzahlen zu Arbeitslosigkeit, Exporteinbrüchen und wirtschaftlichen Dellen.

Der Internationale Währungsfonds hat seine Schätzungen für die Weltwirtschaft so stark gesenkt wie nie zuvor – und rechnet nun mit der schlimmsten Rezession seit der Großen Depression in den 1930er Jahren: Demnach wird die Weltwirtschaft 2020 um 3 Prozent schrumpfen. Auch für Deutschland gehen verschiedene Prognosen von einem Rückgang von 6 bis 7 Prozent aus. Der Robotik-Verband IFR rechnet im ersten Quartal 2020 im Auftragseingang mit Rückgängen von bis zu 20 Prozent – in allen Weltregionen. Und auch der weitergehende Ausblick der Branche auf das erste Halbjahr ist schlecht.



Dabei hatten viele Unternehmen ihre Hoffnung auf 2020 gesetzt, nach einem schwierigen Jahr 2019. Im vergangenen Jahr setzten Handelskonflikte, eine schwächelnde Weltkonjunktur und der Brexit der Wirtschaft zu; Deutschland entging nur knapp einer Rezession. Diese Herausforderungen sowie der Technologiewandel hin zu neuen Antrieben im Automobilbereich haben unsere Kunden zurückhaltender investieren lassen.

Für uns war früh klar, dass wir hier Gegenmaßnahmen ergreifen müssen, um gut durch das schwierige Jahr 2019 zu kommen. Unsere Sparanstrengungen und die frühzeitigen Maßnahmen zahlten sich aus: Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen konnte KUKA das Vorjahresniveau halten und sich in einigen Bereichen sogar verbessern.

Und jetzt darf ich Positives hier verkünden: Deutlich verbessern konnten wir das EBIT, auf 47,8 Millionen Euro. Die Umsatzerlöse konnten wir mit 3,2 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau halten. Und ganz besonders deutlich verbessern konnten wir unseren Free Cashflow, um weit über 200 Millionen € im Vergleich zum Vorjahr, hier sind wir mit 20,7 Millionen Euro das erste Mal seit 2015 im positiven Bereich.

KUKA ist daher in vielen Bereichen zurück in der Spur und stabil in das neue Jahr gestartet. Dass uns alle eine solche globale Krise erschüttern würde, konnte niemand vorausahnen. Aber wir haben bei KUKA im vergangenen Jahr ein festes Fundament gelegt, um diesen Erschütterungen standzuhalten.

Gerade für ein Technologieunternehmen ist es dabei wichtig, nicht an den falschen Enden zu sparen. Wir haben dafür gesorgt, dass uns Mittel zur Verfügung stehen, wir in operativen Bereichen effizienter und in indirekten Bereichen schlanker werden sowie das Trade Working Capital wesentlich verbessert wird. Gleichzeitig haben wir wesentlich investiert:



- In Toledo in den USA ist 2019 die Produktion für den neuen Jeep Gladiator angelaufen. Hier produziert KUKA seit Jahren erfolgreich im Rahmen eines Betreibermodells für Chrysler. Der Vertrag wurde bis 2025 verlängert.
- In Augsburg haben wir eine neue Produktionshalle fertiggestellt und eröffnen im Sommer unser neues Bildungszentrum. Auch in diesem Jahr werden wir rund 40 junge Frauen und Männer hier in Augsburg ausbilden. Wir halten trotz Corona an diesem Ausbildungsniveau fest.
- In Dortmund haben wir im April den Grundstein für ein neues Swisslog TechCenter gelegt. Es wird zu einem Technologie- und Software-Hub ausgebaut. Wir arbeiten dort an Konzepten zu Künstlicher Intelligenz und Smart Cities.
- Ein weiteres Kompetenzzentrum entsteht in Obernburg. Hier haben wir im vergangenen Jahr eine Restrukturierung angestoßen, um den Standort zukunftsfest zu machen. Hier arbeitet KUKA unter anderem intensiv an der cell4\_production. Bevor die Zellen zu unseren Kunden gehen, können wir sie ihnen digital zur Verfügung stellen.
- Und seit Ende 2019 werden im südchinesischen Shunde die ersten Roboter speziell für den chinesischen Markt gefertigt. Dort bauen wir, wie Sie wissen, einen zweiten Standort neben unserem Stammwerk in Shanghai auf und produzieren bereits dort.

Wir erwarten einen Wachstumsschub in China, sobald sich die Rahmenbedingungen stabilisieren und sich das Investitionsumfeld verbessert. Und nach wie vor gilt: China ist einer der wichtigsten Wachstumsmärkte für Automation weltweit. Deshalb planen wir, unseren Roboterabsatz in China zu erhöhen und unsere Marktanteile auszubauen.

Um das zu erreichen, werden wir dort auch neue Robotertypen fertigen, der Fokus liegt in diesem Jahr auf dem SCARA, einem Knickarmroboter sowie dem Delta-Roboter. Auch



Swisslog ist dort aktiv. So wird in China erstmals der UniStore angeboten, eine Produktvariante des Hochregallagers Vectura für den chinesischen Markt, und auch bereits erfolgreich verkauft.

In China hilft uns zudem unsere Partnerschaft mit Midea, weil wir mit Midea einen riesigen chinesischen Player als Partner haben. Midea ist in Umsatz und Mitarbeiterzahl etwa zehnmal so groß wie KUKA. So nutzen wir Mideas Supply Chain, wo es möglich ist, oder bündeln schon in Einkaufsbereichen unsere Kräfte, um Kosten zu sparen. Zudem arbeiten in einigen Midea-Fabriken KUKA Roboter. Und es gibt ein gemeinsames Austausch- und Talentprogramm.

Auch unsere Produkt- und Lösungspalette entwickeln wir stetig weiter:

- Swisslog und KUKA brachten den ItemPiQ für automatisches, roboterbasiertes Kommissionieren auf den Markt.
- Seit vergangenem Jahr bieten wir die neue Generation unseres Bestseller-Roboters KR QUANTEC an, mit neuen Varianten wie der Foundry-Variante.
- In diesem Jahr bringen wir zudem den KR IONTEC auf den Markt, einen Roboter für Traglasten zwischen 30 und 70 Kilogramm.

All diese neuen Roboter werden ergänzt durch eine passgenaue, smarte Software und eine neue intelligente Roboter-Steuerung. Wir entwickelten auch eine KI-basierte Leitsteuerung für neue Produktionskonzepte und setzen diese bereits erfolgreich bei Kunden ein. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten halten sich die Kunden mit Investitionen zurück. So ist es wichtig, nicht nur neue Produkte zu bieten, sondern auch mit intelligenter Software und digitalen Services die bestehenden Produkte und Lösungen bei Kunden am Laufen zu halten und weiter zu optimieren. Hier haben wir ein enormes Know-How aufgebaut.

Wir zählen mittlerweile weltweit eine Basis von mehr als 300.000 installierten Robotersystemen bei unseren Kunden. Das sind allein die Industrieroboter, hinzu kommt das



Lösungsgeschäft mit Anlagen und Zellen, sowie Digital Services und Logistiklösungen. Diese umfassende Erfahrung macht KUKA nicht nur zu einem Zulieferer, sondern auch zu einem erfahrenen Partner. Dadurch, dass wir in so vielen unterschiedlichen Märkten aktiv sind, von Automotive über Electronics bis hin zu Logistik und Healthcare, haben wir ein umfassendes und einzigartiges Know-How mit unterschiedlichsten Expertisen aufgebaut. Und genau darauf setzen unsere Kunden, gerade wenn neue Technologien wie E-Mobilität gefragt sind, die neue Blickwinkel erfordern. Das zahlt sich aus.

Zum Beispiel plant und integriert KUKA eine vollautomatisierte Batterie-Pack-Linie für einen Automobilhersteller, ein Großauftrag im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Und Anfang des Jahres hat KUKA einen Rahmenvertrag über die Lieferung von 5.000 Robotern und weiteren Technologien an BMW unterzeichnet.

Und genau das ist meine, das ist unsere Vision:

Die erste Wahl für intelligente Automatisierung zu sein.

Von Menschen, für Menschen.

Zuverlässig, einfach anzuwenden und smart.

Um diesen Anspruch Wirklichkeit werden zu lassen, investieren wir in den kommenden drei Jahren rund eine halbe Milliarde Euro in Forschung und Entwicklung. Ich bin überzeugt, das ist essentiell, um die Innovationskraft von KUKA zu stärken und unsere Technologieführerschaft auszubauen. Diese Ausgaben werden wir aber nicht mit der Gießkanne verteilen.

Wir planen und investieren gezielt. Besonders die Bereiche Logistik, Robotik und Healthcare werden eine wichtige Rolle spielen. Wir konzentrieren uns auch auf Software-Lösungen sowie auf die Optimierung von bestehenden Produkten hinsichtlich Leistung, Kosten und Kundennutzen. Denn das entspricht auch ein Stück weit dem Zeitgeist, bestehendes länger zu nutzen und Ressourcen zu schonen.





KUKA war noch nie ein „Wegwerf-Hersteller“. Unsere Kunden schätzen die Langlebigkeit und die Zuverlässigkeit unserer Produkte. Diese Eigenschaften haben in der Debatte um Nachhaltigkeit an Bedeutung gewonnen. Nun arbeiten wir bei unseren Portfolio-Verbesserungen verstärkt daran.

Unsere neuesten Produktgenerationen zeichnen sich durch besondere Energieeffizienz aus. Die Downtime unserer Roboter ist dank der Zuverlässigkeit unserer Produkte äußerst gering und wir planen für unsere Kunden komplette Anlagen im Hinblick auf Energieverbrauch, zum Beispiel durch virtuelle Inbetriebnahme mit Visual Components. Das spart am Ende Kosten und schont Ressourcen.

Meine Damen und Herren, hinter uns liegen Monate des Stillstands – aber sie liegen hinter uns. Das Leben und die Wirtschaft laufen langsam wieder an. Sie alle bemerken es: Nach dem Lockdown schauen Politik und Wirtschaft mittlerweile wieder nach vorne. Die Lockerungsmaßnahmen greifen seit über einem Monat. Das Geschäft läuft vielerorts wieder an. Aber die Auswirkungen der Corona-bedingten Wirtschaftskrise werden auch wir bei KUKA sicherlich noch das ganze Jahr 2020 spüren.

Allerdings stimmt uns eines zuversichtlich: Gerade jetzt, in der Krise, zeigte sich die Chance von starker Automatisierung. Manuelle Arbeitsplätze in der Industrie fielen über Nacht flach, doch vernetzt automatisierte Anlagen konnten weiterlaufen. Quer durch alle Branchen.

Medienportale wie Spiegel Online erklärten KUKA sogar schon zu einem „Gewinner der Krise“. Das ist sicherlich noch nicht ganz korrekt. Aber es macht deutlich: KUKAs Fokusthemen Robotik, Logistik-Automatisierung und Automatisierungslösungen für Healthcare werden mittelfristig an Bedeutung gewinnen. Um auf mittlere Sicht wirklich von den derzeitigen Entwicklungen profitieren zu können, müssen wir uns jedoch fokussieren.



Erstens: Wir werden Effizienz weiterleben. Das wirtschaftliche Umfeld bleibt schwierig. Um handlungsfähig zu bleiben, werden wir Effizienz im täglichen Business verankern und daran arbeiten, uns kontinuierlich zu verbessern. Positive Effekte wie einen deutlich verbesserten Cashflow erzielen wir durch frühzeitiges, effizientes Handeln. Diesen Kurs fahren wir weiter.

Zweitens: Wir werden unsere Innovationen und Technologieführerschaft vorantreiben und bei Projekten stärker fokussieren und priorisieren. Dafür arbeiten wir noch intensiver daran, neue Produkte und Lösungen erfolgreich einzuführen, aber auch Arbeitsmodelle und neue Formate.

Drittens: Wir werden unser Geschäft um neue Märkte, Software und Services erweitern. Die Automobilindustrie schwächelt, daher ist es wichtig, neue Märkte zu erschließen. Vor genau fünf Jahren haben wir den Schweizer Logistikexperten Swisslog akquiriert. Heute zählen die Bereiche E-Commerce und Retail zu den wichtigsten Zukunftsfeldern. Und unsere Strategie betrifft nicht nur Swisslog. Wir gehen in jedem Business Segment und in jedem Bereich Wachstumsfelder aktiv an.

Dabei stehen unsere Kunden und ihre Bedürfnisse stets an erster Stelle. Und diese haben sich in den letzten Monaten deutlich gezeigt. In der Zeit nach der Corona-Krise wird ein hoher Bedarf an Automatisierung entstehen. Viele Unternehmen überdenken gerade ihre Globalisierungsstrategie – und werden voraussichtlich wieder stärker lokal agieren und Technologien aufbauen. Das verspricht zahlreiche neue Projekte und das kann uns an vielen unserer Standorte helfen.

Jüngste Kundenbeispiele bei KUKA zeigen: Engpässe im Gesundheitsbereich, zum Beispiel beim Sortieren von Blutproben, können mithilfe von Roboter-Automatisierung wettgemacht werden. Deutschland hat im März über Hamsterkäufe und leere Regale debattiert – KUKA hat schon heute die richtigen Technologien im Einsatz, um mit Swisslog die großen Logistikzentren von Handelskunden wie dm oder Rewe zu betreiben.



Und eine Nation begibt sich – teils bis zum heutigen Tag – ins Homeoffice. Warum das aber auch eine Chance ist? Weil wir heute die richtigen IT-Systeme dafür haben. Unser Vertrieb und unser Customer Service etwa haben sich sehr flexibel umgestellt, und E-Learnings, Fernwartungen und Web-Trainings für Kunden angeboten, die sehr gut ankamen. Das passt zur KUKA Strategie: Unsere digitalen Services werden von Jahr zu Jahr vielfältiger – wir investieren hier genau im richtigen Bereich. Aber: ein Schritt nach dem anderen.

Machen wir uns nichts vor: Die Krise trifft uns hart und um die eine oder andere harte Entscheidung, um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden auch wir nicht herumkommen. Jedoch bin ich überzeugt: Wir kommen da durch. Ziel muss weiterhin ganz klar sein, so wenig Personal und damit Knowhow wie möglich zu verlieren, und uns für eine „Zeit nach Corona“ richtig aufzustellen. Ich bin fest davon überzeugt: Wir können beim Comeback der Märkte als einer der Gewinner dastehen. Wenn wir heute die richtigen Hausaufgaben machen und mit Geduld und dem richtigen Fokus die Dinge nach vorne bringen.

Vergessen wir nicht: Vor allem die großen Krisen und Einschnitte waren es, die KUKA in über 120 Jahren Unternehmensgeschichte immer wieder neu ausgerichtet haben – und langfristig auch gestärkt haben. Sei es der plötzliche Wegfall des Acetylen-Lichtgeschäfts unserer Firmengründer Keller und Knappich, als ein gewisser Thomas Edison die Glühbirne erfand. Oder man denke an Börsenstürze, die Ölkrise, oder – einige von Ihnen werden sich noch daran erinnern: Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009, in der auch KUKA am Scheideweg stand.

Ich möchte nichts schönreden. Diese Pandemie stellt die gesamte Wirtschaft und auch KUKA vor immense Herausforderungen. Vor allem sehen wir diese Herausforderungen in unserem Systems-Geschäft und in der Automobilindustrie. Hier sind neue Projekte sehr rar und das Preisniveau entsprechend anspruchsvoll. Wegen der immer noch dynamischen Lage ist es auch jetzt noch nicht möglich, eine Prognose abzugeben, da geht es uns wie vielen anderen Unternehmen auch.



Klar ist jedoch: In jeder Krise schlummert die Chance für gewinnbringende Weichenstellungen. Also gehen wir genau diese an.

Wohin uns die Zeit nach Corona führt? In jedem Fall in eine gute, bessere Zukunft, weil wir stabil aufgestellt sind und die richtigen Technologien und Leute an Bord haben. Den Mitarbeitern bei KUKA, den geschätzten KUKAnerinnen und KUKAnern, gilt daher in dieser Zeit mein ganz besonderer Dank. Was Sie bewerkstelligen, mit Kompromissbereitschaft und großer Flexibilität, ist beispiellos. Darauf bin ich stolz.

Lassen Sie mich das zum Anlass nehmen, um eine Lanze für unsere 14.000 KUKAner in der ganzen Welt zu brechen. Seit dem Wechsel in der KUKA Eigentümerstruktur gab es in der Öffentlichkeit oft Unruhe um KUKA, und auch mehr als nur einen Unkenruf. Das hat uns auch im Unternehmen sehr bewegt – und uns nicht immer geholfen.

Aber wenn ich Ihnen eines aus dem Innenleben der KUKA-Seele versichern darf – nach eineinhalb Jahren als Vorstandsvorsitzender: Der KUKA Spirit lebt und ist kraft- und machtvoll. Wir trotzen schwierigsten Marktbedingungen, die ja nicht nur uns, sondern auch die Wettbewerber in der Branche vor Herausforderungen stellen.

Auch ohne Corona wären diese Herausforderungen groß: Handelskrieg, Klimawandel, Transformation in der Autobranche, Investitionszurückhaltung durch Brexit-Unsicherheiten, Wachstumsdelle im chinesischen Markt. Aber: Wir setzen unseren Weg fort – auch wenn die Verhältnisse mal zeitweise schwieriger werden. Der Weg bleibt derselbe – es liegen manchmal nur mehr Steine auf ihm herum. Aber unser Ziel werden wir erreichen.

Ich bin dabei sehr froh über die exzellente Zusammenarbeit bei uns im Vorstand. Meinem Kollegen Andreas Pabst, unserem CFO, gilt dabei mein ganz besonderer Dank.



Die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat gestaltet sich sehr gut und konstruktiv. Auch von meiner Seite hier einen herzlichen Dank an die zwölf Vertreter, sowohl auf der Arbeitnehmer- als auch auf der Arbeitgeber-Seite. Und wenn mal lebhafter diskutiert wird – was für einen gesunden Diskurs auch mal nötig ist – dann geht es dabei offen zu und mit einer professionellen Diskussionskultur.

Und last but not least möchte ich mich bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr herzlich für Ihr Vertrauen bedanken. Auch wenn die Schlagzeilen der letzten zwei bis drei Jahre nicht immer die Erfolgsmeldungen waren, die Sie sich wünschen: Sie haben mit KUKA ein Investment in wichtige Zukunftstechnologien gewählt, die mittelfristig noch stärker in den Fokus geraten werden.

Gemäß der letzten Stimmrechtsmitteilung sind unverändert zum Vorjahr der Midea Group 94,55 % der insgesamt 39 Millionen KUKA Stückaktien zuzurechnen. Die restlichen 5,45 % der KUKA Aktien befinden sich im Streubesitz. Wir schlagen im Rahmen der heutigen Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 15 Cent je dividendenberechtigter Stückaktie vor.

Meine Damen und Herren,

Automatisierung, Digitalisierung, Vernetzung der Industrie: Die Zukunft liegt in genau den Gebieten, in denen wir stark sind. Das ist eine Chance, über die wir nicht nur reden wollen, sondern Ihnen auch beweisen, dass wir sie angehen. Jeden Tag. Ich freue mich auf diesen weiteren Weg. Damit möchte ich meine Ausführungen schließen.

Meine Damen und Herren,

Passen Sie auf sich auf. Bleiben Sie gesund.

Und bleiben Sie Ihrer KUKA gewogen.

Dankeschön.



## 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 2019 auf den Seiten 57 bis 62 als Teil des zusammengefassten Lageberichts für die KUKA AG und den Konzern. Auf diese Seiten nehme ich vollinhaltlich Bezug. Der Bericht ist auf der Homepage der KUKA AG unter [kuka.com](http://kuka.com) veröffentlicht.