



## **Virtuelle Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft**

17. Mai 2022

**AUSFÜHRUNGEN VON PETER MOHNEN,  
VORSITZENDER DES VORSTANDS  
KUKA AKTIENGESELLSCHAFT**

Es gilt das gesprochene Wort.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Medienvertreterinnen und Medienvertreter,  
meine Damen und Herren,

herzlich Willkommen zur KUKA Hauptversammlung. Zum dritten Mal in Folge begrüße ich Sie vor den Bildschirmen, statt persönlich zu Ihnen sprechen zu können. Sich erneut nicht zu begegnen, finde ich ganz persönlich schade. Zumal dies aller Voraussicht nach die letzte Jahreshauptversammlung in dieser Zusammensetzung ist, da heute – wie Sie wissen – über einen Squeeze-Out abgestimmt wird.

Dennoch will ich sehr gern die Gelegenheit nutzen, Ihnen aufzuzeigen, wo wir bei KUKA stehen. Gerade in diesen bewegten Zeiten, die voller Risiken aber auch Chancen sind, ist es nötig, dazu ein wenig auszuholen und zunächst einen kurzen Blick auf das vergangene Jahr zu werfen.

2021 war erneut ein anstrengendes Corona-Jahr. Mittlerweile blicken wir trotz hoher Infektionszahlen nach vorne, auch wenn uns die Pandemie und ihre Auswirkungen sicher noch lange beschäftigen werden. Auch deswegen möchte ich heute nicht von der Rückkehr zur Normalität sprechen. Denn von einem normalen Alltag sind wir alle weit entfernt.

Noch immer haben wir regional unterschiedlich hohe Ausfallquoten durch Erkrankungen und Quarantäne. Einzelne Schlüsselregionen sind schwer oder gar nicht zu bereisen, was es für unsere Experten schwierig macht, vor Ort zu sein. Und wenn man sich die Lockdown-Situation in unserem wichtigsten Wachstumsmarkt China anschaut, dann wird schnell deutlich, welche Einschränkungen das Virus immer noch fürs Geschäft mit sich bringen kann.

Dazu der furchtbare Krieg in der Ukraine, der seit 82 Tagen andauert. Die Bilder von menschlichem Leid und Zerstörung gehen mir sehr nah. Ich bin fassungslos über diesen Krieg in Europa und verurteile ihn auf das Schärfste.

Und wir bei KUKA helfen: Wir bieten bereits mehreren ukrainischen Geflüchteten in unserem Werk in Augsburg Jobs in der Produktion und der Logistik, und möchten in unserem Bildungszentrum hier in Augsburg Praktika und Plätze für Gast-Azubis anbieten. Dazu sind wir mit der Stadt Augsburg im engen Austausch. Zudem bereitet Orange Care, ein von KUKA Mitarbeitenden gegründeter Verein, gemeinsam mit weiteren Partnern eine Spendenaktion vor. Und natürlich engagieren sich auch viele KUKAnerinnen und KUKAner privat und haben Menschen aus der Ukraine zuhause aufgenommen.



Die dramatischen Entwicklungen in Europa und die menschlichen Tragödien erschüttern uns alle. Aber auch die wirtschaftlichen Auswirkungen werden uns in den kommenden Monaten beschäftigen. Denn der Krieg in der Ukraine hat Auswirkungen auf die globale Wirtschaft – und natürlich auch auf unser Unternehmen.

KUKA hat alle geschäftlichen Aktivitäten mit Russland eingestellt. KUKA hat keine Produktion oder direkten Zulieferer in Russland. Auch das Umsatzvolumen ist sehr gering, es liegt in Russland, wo eine kleine Vertriebsniederlassung für eines unserer fünf Segmente beheimatet ist, im Verhältnis zum KUKA Konzernvolumen deutlich unter einem Prozent.

Wir haben keine Mitarbeitenden in der Ukraine und ebenso keine Produktion oder direkten Zulieferer. Bislang hat der Krieg in der Ukraine auch nur geringe Einschränkungen von KUKAs Lieferfähigkeit zur Folge. Aber natürlich betreffen uns die indirekten Auswirkungen: steigende Rohstoffpreise, Energiekosten und fehlende oder zu spät ankommende Komponenten.

In den letzten Wochen waren die Materialengpässe vor allem pandemiebedingt, nun kommen kriegsbedingte Engpässe dazu. Wir beobachten die Lage sehr genau in einem eigens eingerichteten Team. Besonders die Halbleiter-Knappheit bremst und sorgt für große Mehrkosten. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten hart, um die Lieferketten aufrecht zu erhalten – und das mit Erfolg: nach wie vor haben wir keine Kurzarbeit. Auf diese Leistung bin ich stolz und ich bedanke mich beim gesamten KUKA Team.

Dennoch ist die Situation auf den Beschaffungs- und Logistik-Märkten alles andere als stabil. Unsere Teams arbeiten hart daran, weiterhin jeden Kundenauftrag zu erfüllen. Das erfordert Teamwork, Flexibilität und immer wieder das volle Engagement, um auch unkonventionelle Lösungen möglich zu machen. Eben der KUKA Spirit, den ich seit Jahren schätze und auf den ich hier besonders stolz bin.

Die Herausforderungen sind groß und werden uns noch länger beschäftigen. Denn der Krieg in der Ukraine und die Auswirkungen der seit zweieinhalb Jahren andauernden Pandemie erschüttern die globale Wirtschaft nachhaltig. So steigt die Inflation auf immer neue Höhen und Wirtschaftsexperten wie der IWF senken ihre Prognosen für das globale Wachstum in diesem Jahr.

Obwohl das gesamtwirtschaftliche Umfeld schwierig und schwer abschätzbar ist und auf absehbare Zeit wohl schwierig bleiben wird, blickt KUKA positiv in die Zukunft. Denn wir haben die richtige Strategie und sind in starken Zukunftsmärkten aktiv.



Zahlreiche Studien und externe Markteinschätzungen zeigen, dass die Nachfrage nach roboterbasierter Automatisierung in den kommenden Jahren steigt. So erwartet der Robotik-Weltverband IFR von 2021 bis 2024 durchschnittliche jährliche Wachstumsraten von 6 Prozent. Der IFR erwartet außerdem, dass im Jahr 2024 global die bemerkenswerte Marke von 500.000 installierten Einheiten pro Jahr erreicht wird.

Robotik, Digitalisierung und Automatisierung sind in der modernen Fertigung unverzichtbar geworden. Das wissen wir nicht erst seit Corona, wobei die Pandemie diese Entwicklung noch einmal beschleunigt hat. Die Nachfrage nach Automatisierung wächst – und davon profitiert KUKA, wie der Blick auf das vergangene Geschäftsjahr zeigt.

Mit Rekordzuwächsen und Wachstum in nahezu allen Geschäftsbereichen weist KUKA ein starkes Jahr vor. So verzeichneten wir mit 3,6 Mrd. Euro das zweithöchste Auftragsvolumen der Unternehmensgeschichte. Der Umsatz stieg um 27,7 Prozent auf 3,3 Mrd. Euro.

Wie viele andere Unternehmen auch kämpft KUKA mit den bereits erwähnten globalen Lieferengpässen und gestiegenen Material- und Logistikkosten. Das bremste die positive Entwicklung. Dennoch haben wir das EBIT auf 61,8 Mio. Euro gesteigert und die EBIT-Marge erhöhte sich auf 1,9 Prozent. Damit hat KUKA die 2021 ausgegebenen Umsatz- und Ergebnisziele übertroffen.

Sie sehen, ein rekordverdächtiges Jahr liegt hinter KUKA und wir sind wieder auf dem Niveau vor Corona. Unser KUKA Team hat einen beeindruckenden Turnaround geschafft und einen deutlichen Wachstumskurs eingeschlagen.

Besonders das China-Geschäft von KUKA legte stark zu, mit 48,4 Prozent höheren Umsätzen als 2020 sowie einem um 39,0 Prozent gestiegenen Auftragseingang. Dabei steigerte sich KUKA auf dem chinesischen Robotermarkt nicht nur in traditionellen Bereichen, sondern auch in neuen Märkten der General Industry wie Electronics.

Vor allem in China und Nordamerika boomt außerdem der E-Mobility-Markt. Dementsprechend stieg der Auftragseingang der Anlagenbau-Sparte KUKA Systems um 37,3 Prozent, getrieben von einem starken Geschäft in Nordamerika.

Und wir blicken positiv auf das laufende Geschäftsjahr, trotz aller Schwierigkeiten. Wir sind hier gut gestartet: Auch im ersten Quartal 2022 setzte sich diese starke Entwicklung fort, mit zweistelligem Wachstum in allen Geschäftsbereichen.

Wir erwarten, dass sich die positive Entwicklung im Jahr 2022 fortsetzen wird, trotz der weltwirtschaftlichen Herausforderungen. Die Prognose für den Auftragseingang für das Gesamtjahr 2022 liegt leicht über dem Vorjahresniveau. Beim Umsatz erwartet KUKA einen



Wert, der ebenfalls leicht über dem Vorjahresniveau liegt. Die prognostizierte EBIT-Marge wird im Jahr 2022 steigen und im niedrigen einstelligen Prozentbereich liegen.

Unsere Produkte und Lösungen sind gefragter denn je, quer über alle Bereiche und Regionen hinweg. Dabei sehen wir mögliche Vorzieheffekte durch steigende Preise und längere Lieferzeiten, aber auch langfristige Wachstumsperspektiven in neuen Märkten.

KUKA bedient eine weltweit steigende Nachfrage und begleitet zunehmend Kunden außerhalb unserer klassischen Märkte – wie hier auf diesem Bild das Diagnostikunternehmen Ellume in Australien bei der Produktion von Corona-Schnelltests.

Natürlich begleiten wir auch in Zukunft die Automobilbranche beim Technologiewandel hin zur E-Mobilität, zum Beispiel mit Systems in der Produktion von Batteriemodulen. Zudem hat KUKA Robotics in China eine Kooperation für die nächsten fünf Jahre mit dem E-Automobilisten NIO gewonnen. Und ebenfalls in China unterstützen wir Kunden bei der Produktion von landwirtschaftlichen Elektrofahrzeugen.

Wir sehen aber auch großes Potenzial, unsere Anlagenbau-Erfahrung für die Automatisierung in anderen Bereichen zu nutzen, zum Beispiel in der Bauindustrie. So kooperiert KUKA mit unterschiedlichen Herstellern von Hausbau-Modulen, mit dem Ziel, Unterkünfte in großem Stil herzustellen.

Roboter und Automatisierungslösungen sind außerdem zunehmend bei kleinen und mittleren Unternehmen sowie im Handwerk gefragt. Und sie kommen in neuen Märkten wie Konsumgüter und E-Commerce/Retail zum Einsatz sowie in den boomenden Bereichen E-Grocery. Mit unserem Logistik-Experten Swisslog können wir hier von der Produktion bis zur letzten Meile automatisieren.

Um unsere Kunden in wachsenden Märkten mit den optimalen Lösungen begleiten zu können, haben wir unser Portfolio optimiert und erweitert. Wir haben neue Produkte auf den Markt gebracht, wie den KR SCARA, den KR Delta oder unsere neuen Roboter mit hygienischem Öl für die Lebensmittelindustrie. Zudem bekommt unsere Cobot-Familie in diesem Jahr Zuwachs, mit dem sensitiven LBR iisy in unterschiedlichen Traglasten.

Unsere neuen Robotergenerationen verbrauchen deutlich weniger Energie als frühere Generationen. Diese bessere Energieeffizienz wird auch für unsere Kunden immer wichtiger – mit Blick auf Nachhaltigkeit, aber auch auf Wirtschaftlichkeit. Energieeffiziente, ressourcenschonende Roboter machen bei steigenden Strom- und CO<sub>2</sub>-Preisen in der Produktion einen großen Unterschied und bieten signifikantes Einsparpotenzial. Klimaschutz und Wirtschaftlichkeit gehen hier also Hand in Hand.



Über unseren KUKA Marketplace sind Roboter und Ersatzteile auch online erhältlich – ein Angebot, das unsere Kundinnen und Kunden auch zunehmend nutzen. So generieren wir über unseren Marketplace mittlerweile bereits mehrere Millionen Euro an Umsatz.

Dank neuer Software-Lösungen wie iiQoT können Kunden ihre Roboterflotte überwachen, Stillstände minimieren und Betriebszeiten maximieren.

Sie sehen, unsere Produkte sind in immer mehr Branchen und Märkten gefragt und damit werden immer mehr Menschen mit KUKA Produkten und Lösungen arbeiten. Um Robotik und Automatisierung so intuitiv, zugänglich, schnell und skalierbar wie möglich zu gestalten, arbeiten wir an unserem Betriebssystem und Ecosystem iiQKA. Damit werden mehr Menschen, Unternehmen und Märkte als je zuvor in der Lage sein, die enormen Vorteile der Roboterautomatisierung zu nutzen und voranzutreiben.

Und es geht gut voran. Wir haben begonnen, die ersten LBR iisy Cobots, die auf dem neuen Betriebssystem laufen, an ausgewählte Kunden in der DACH-Region zu liefern. Bis zum Ende dieses Jahres wollen wir die Software in vielen weiteren Ländern und Regionen der Welt anbieten.

Wie iiQKA und unsere neuen Produkte und Lösungen konkret aussehen, werden wir auf der automatica in München im Juni zeigen, wo Besucherinnen und Besucher KUKA endlich wieder persönlich und direkt vor Ort erleben können. Ich freue mich schon sehr darauf.

Sie sehen, KUKA ist in einer guten Ausgangsposition, um in den kommenden Jahren weltweit nachhaltig zu wachsen. Und wir haben ehrgeizige Pläne: Unser Ziel ist die Führungsrolle in der roboterbasierten Automatisierung bis 2025.

Im November haben KUKA und Midea dazu eine gemeinsame Wachstumsstrategie außerhalb der Börse für die kommenden Jahre bekannt gegeben. Im Rahmen der Strategie wird sich KUKA vor allem darauf konzentrieren, Robotik-Expertise und Applikations-Know-how weltweit und über alle Geschäftsbereiche hinweg zu bündeln.

Dazu zählt ein übergreifendes Portfolio mit regional angepassten Produkten und Lösungen für Wachstumsbranchen in der Robotik und Logistik, wie E-Commerce und Retail. Schnell wachsende Märkte für KUKA und Swisslog sollen so gezielt gestärkt und die Koordination zwischen den Ländern noch enger abgestimmt werden.

Zudem wollen wir unsere Wettbewerbsfähigkeit deutlich verbessern. Das bedeutet aber nicht nur Kosten-Fokussierung, sondern sich auf Innovation, industrielle Fähigkeiten,



Digitalisierung, Prozesse und mehr zu konzentrieren. Und dann werden wir auch weitere Marktanteile bis 2025 generieren.

Wie Sie wissen, plant Midea, KUKA mit dem Squeeze-Out auch von der Börse zu nehmen, für einen effektiveren Wachstumsweg und einen klaren Fokus auf das operative Geschäft. Wir haben dazu einen gemeinsamen Wachstumsplan auf den Weg gebracht, hinter dem ich voll stehe:

Die Punkte der 2016 abgeschlossenen Investorenvereinbarung sowie das Ringfencing-Agreement werden weiterhin unverändert respektiert und gewahrt. Die Investitionen für Forschung und Entwicklung in Augsburg werden bis 2025 um mindestens 15 Prozent erhöht werden. Es wird kein Beherrschungsvertrag abgeschlossen und der Hauptsitz von KUKA bleibt in Augsburg.

Nach einer von Midea beauftragten Unternehmensbewertung durch einen unabhängigen Gutachter wurde die Barabfindung für die Minderheitsaktionäre auf 80 Euro und 77 Cent festgelegt. Darüber werden wir heute auch im Tagesordnungspunkt 7 sprechen. Zu diesem Tagesordnungspunkt, der Beschlussfassung über die Übertragung der Aktien auf die Hauptaktionärin, werde ich gleich im Anschluss noch zu sprechen kommen.

Es ist mir wichtig zu betonen, dass der Fokus bei diesem Wachstumsplan ganz klar darauf liegt, Technologien und Innovationen intensiv voranzutreiben. Hierzu werden wir bis 2025 rund 800 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung investieren, mehr als je zuvor. Von dieser Wachstumsstrategie und unserer technologischen Ausrichtung wird KUKA langfristig profitieren – an allen Standorten rund um den Globus.

Dieser starke Fokus von KUKA auf Innovation und Technologie für die kommenden Jahre ist nötig, um trotz eines schwierigen Marktumfelds und globalen wirtschaftlichen Herausforderungen langfristig von der dennoch starken Nachfrage zu profitieren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

hinter KUKA liegen herausfordernde und oft schwierige Jahre. Aber wir haben den Turnaround geschafft und einen deutlichen Wachstumspfad beschritten. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sehr engagiert daran gearbeitet, diesen Turnaround möglich zu machen und bringen KUKA jeden Tag aufs Neue nach vorne. Auf dieses tolle Team bin ich sehr stolz und ich möchte mich bei allen KUKAnerinnen und KUKAnern weltweit für ihren Einsatz bedanken.



Aber wir dürfen uns nicht auf den guten Ergebnissen ausruhen. Denn die Herausforderungen sind spürbar. Doch auch wenn uns Lieferengpässe, Materialknappheit und steigende Kosten noch länger beschäftigen werden, bin ich überzeugt: KUKA segelt mit einem starken Rückenwind in die Zukunft – und diesen Rückenwind werden wir nutzen.

Auf dieser Reise navigieren wir unsere KUKA nun in neue Gewässer. Die heutige Hauptversammlung ist daher voraussichtlich unsere letzte Hauptversammlung in dieser Form.

Und ich möchte mich bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre langjährige Treue bedanken.

Vielen Dank.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

aus rechtlichen Gründen habe ich nun noch folgende Hinweise für Sie:

Wir schlagen im Rahmen der heutigen Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 11 Cent je dividendenberechtigter Stückaktie vor. Aus rechtlichen Gründen möchte ich an dieser Stelle noch auf die Berichte des Vorstands zu den übernahmerechtlich relevanten Angaben und zu dem internen Kontroll- und Risikomanagementsystem zu sprechen kommen. Diese Berichte finden Sie im Geschäftsbericht 2021 auf den Seiten 44 bis 48 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.