

ABB Generalversammlung Mai 2004

Jürgen Dormann
Sperrfrist bis
18.05.2004, 10:00 Uhr CET

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren

Vor einem Jahr sagte ich hier dass das damalige Berichtsjahr 2002 für die Wirtschaft schwierig und für ABB ein besonders schwieriges Jahr war und dass für das kommende Jahr grosse Anstrengungen erforderlich sein werden.

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2003 hat uns tatsächlich vor grosse Herausforderungen gestellt.

Aber wir haben zusammen diese Herausforderungen gemeistert und wir können zurückblickend sagen , dass sich die Situation unserer Firma im Jahr 2003 trotz einiger verbleibenden Aufgaben grundlegend verbessert hat.

Dank gutem Teamgeist und einer Reihe von überlegten Massnahmen stehen wir heute als gesundes Unternehmen da und können uns wieder vollständig auf die Aufgabe konzentrieren unseren Kunden zum Erfolg zu helfen um dadurch unseren eigenen Erfolg zu sichern.

Sehen wir uns zuerst die Entwicklung der Finanzen an:

Ende August 2003 konnten wir mit der Ausgabe einer Wandelanleihe von rund 1 Milliarde Franken die Rückkehr in den Kapitalmarkt erfolgreich einleiten.

Die Anleihe war mehrfach überzeichnet.

Im vierten Quartal konnten wir mehr als 4 Milliarden US-Dollar auf Kapitalmärkten aufnehmen.

Wichtigster Bestandteil war die Erhöhung unseres Eigenkapitals um gut 3.25 Milliarden Franken oder 2.5 Milliarden US-Dollar... durch die Ausgabe neuer Aktien.

Diese Mittel setzen wir ein für die Stärkung der Bilanzstruktur sowie für das Wachstum unserer beiden Kerngeschäfte Energietechnik und Automationstechnik. Bei den hängigen Asbestklagen konnten ebenfalls Fortschritte erzielt werden.

Es gilt das gesprochene Wort

Wie Sie wissen warten wir noch auf den Schlusspunkt in dieser leidvollen Angelegenheit.

Nach mehreren Verschiebungen des Termines im Berufungsgericht sollte im zweiten Halbjahr 2004 der lange Weg durch die amerikanische Justiz ein Ende finden.

Zwei Instanzen haben unserem vorgelegten Plan zugestimmt.

Wir bleiben zuversichtlich dass auch das Berufungsgericht die Entscheidungen der Vorinstanzen bestätigen wird.

Die Wahrscheinlichkeit dass der Vorgang vom Obersten Gericht der Vereinigten Staaten aufgenommen wird ist nach unserer Einschätzung gering.

Der Termin beim Berufungsgericht ist für den 3. Juni 2004 angesetzt worden.

Meine Damen und Herren

Die Ertragssteigerungen in den Kerngeschäften sind der wichtigste Fortschritt des Jahres 2003.

Wir haben einschliesslich des ersten Quartals 2004 seit sechs Quartals - Berichtsperioden verbesserte Resultate ausweisen können.

← Unsere Kerngeschäftsfelder die Energietechnik und die Automationstechnik sind kerngesund und machen inzwischen über 95 Prozent des Umsatzes unserer Firma aus.

Ich möchte Ihnen jetzt einen Überblick über die Ergebnisse in 2003 geben über die wir Sie bereits im Geschäftsbericht und im vierteljährlichen Aktionärsbrief informiert haben.

Der Auftragseingang lag mit 18,7 Milliarden Dollar mehr als eine Milliarde höher als im Vorjahr.

Der Umsatz ist ebenfalls um mehr als eine Milliarde auf knapp 18,8 Milliarden Dollar gewachsen.

Der Ertrag vor Steuern und Zinsen ist von 346 Millionen Dollar 2002 auf 656 Millionen Dollar gestiegen.

In den Kerngeschäften hat das Segment Energietechnik den Ertrag vor Steuern und Zinsen um 30 Prozent verbessern können von 433 Millionen Dollar in 2002 auf 563 Millionen Dollar in 2003..

Im Segment Automationstechnik war die Verbesserung 50 Prozent von 517 Millionen Dollar auf 773 Millionen Dollar.

Es gilt das gesprochene Wort

*** * ***

Zum Erfolg des Jahres 2003 hat das Step Change Programm nachhaltig beigetragen.

Die Kosten im Konzern sind um 655 Millionen US-Dollar gesenkt. Das Ziel bis Mitte 2004 die Kostenbasis jährlich um 900 Millionen Dollar zu senken werden wir erreichen.

Obwohl die Kerngeschäfte in 2003 Umsatz und Ertrag verbesserten mussten wir im Konzernabschluss einen Verlust von 767 Millionen US-Dollar verbuchen.

Dieser Verlust entstand auf Grund von sehr hohen Verlusten in den nicht weitergeführten Aktivitäten.

Wir hatten letztes Jahr bei der Generalversammlung in Aussicht gestellt das Jahr 2003 mit einem positiven Ergebnis abzuschliessen.

Dazu ist es wegen der eben erwähnten hohen Verluste in den nicht weitergeführten Aktivitäten gekommen.

Hier sind vor allem zu erwähnen der Verlust von 496 Million Dollar im Oel-Gas-und Petrochemiegeschäft und ein Verlust von 97 Millionen Dollar im Rückversicherungsgeschäft.



Nun im ersten Quartal 2004 haben wir eine schwarze Null schreiben können und das zweite Quartal sieht auch stabil aus.

Daher meine ich dass wir in diesem Jahr tatsächlich schwarze Zahlen schreiben werden. Wir erwarten einerseits eine stärkere Nachfrage im zweiten Halbjahr.

Andererseits haben die Ergebnisse des ersten Quartals vor allem die sehr gute Entwicklung des Cashflows und die deutliche Verbesserung des Auftragseingangs positive Zeichen gesetzt.

Aber die Zukunft der ABB, meine sehr verehrten Damen und Herren die Zukunft Ihrer Firma hängt vor allem von der Umsetzung unserer Strategie ab.

Nach einer Periode der strategischen Neuausrichtung müssen wir umschalten auf überdurchschnittliches profitables Wachstum.

Ich möchte Sie heute über die strategische Richtung informieren die der Verwaltungsrat und die Konzernleitung diskutiert und entschieden haben.

Grundsätzlich: neue Aktivitäten die nicht in der Nähe von der Energietechnik und der Automationstechnik liegen sollen nicht aufgenommen werden.

Es gilt das gesprochene Wort

Die Analyse hat gezeigt dass wir die die besten Wachstumsvoraussetzungen haben in denjenigen Aktivitäten und Märkten in denen ABB bereits eine klar führende Rolle innehat.

ABB wird als technologiebasiertes Unternehmen in der Energietechnik und Automationstechnik von den Kerngeschäften heraus rentables organisches Wachstum anstreben durch Ausschöpfung der vollen Marktpotentiale und eine bessere Nutzung unserer Spitzentechnologie und weltweiten Ressourcen.

Grosse Akquisitionen sind hierbei aus heutiger Sicht nicht vorgesehen.

In der strategischen Analyse ging es vor allem um vier wesentliche Fragen deren Antworten uns helfen sollen profitabel zu wachsen.

Erstens: Wie definieren wir das Kerngeschäft ?

Zweitens: Welches Potenzial hat das Kerngeschäft?

Drittens: Welche externen Veränderungen gibt es im Kerngeschäft?

Wir denken hier beispielsweise an grosse Veränderungen in Technologien oder Schlüsselmärkten oder an eine starke Konsolidierung der Konkurrenz.

Und viertens: Welche Optionen stehen uns offen profitabel zu wachsen durch Expansionen in Gebieten die mit dem ABB-Kern eng verwandt sind?



Wir haben hierzu die folgen die Antworten gefunden:

Unsere Kernkompetenz ist Energie- und Automationstechnik.

Unsere Marktanalyse hat ergeben dass für ABB das Potential besteht doppelt so schnell zu wachsen wie der Markt bei gleichzeitiger Ausweitung der EBIT-Marge.

Wir sehen keine marktgefährdenden technologischen Umwälzungen und erwarten auch keine Trendbrüche in unseren Schlüsselmärkten.

Wir beabsichtigen aktiv und mit Augenmass am Konsolidierungsprozess teilzunehmen um das ABB-Kernportfolio abzurunden.

Es handelt sich wie Sie hören um eine Mischung aus Länder- und Produktstrategien. Bei der Länderstrategie denken wir vor allem an Asien, insbesondere China und Indien, und auch an die USA.

In den USA haben wir gute Marktanteile in beiden Kerngeschäften aber wir sind nicht rentabel.

In 2002 war dort der Ertrag vor Steuern und Zinsen bei einem Umsatz von 2,7 Milliarden mit über 100 Millionen US-Dollar rot.

Es gilt das gesprochene Wort

In 2003 hatten wir bei einem Umsatz von 2,4 Milliarden immer noch einen zweistelligen Millionenverlust. Nicht zuletzt diese unbefriedigende Situation hat mich veranlasst Dinesh Paliwal zu bitten zusätzlich zu seine anderen grossen Aufgaben die Verantwortung für das Amerika-Geschäft zu übernehmen.

In China und Indien geht es darum das vorhandene Potenzial effizient auszuschöpfen. Echte Chancen sehen wir auch in den neuen Ländern der EU und in Russland wo ABB sich früh durch Akquisitionen etabliert hat aber seither verhalten gewachsen ist.

Meine Damen und Herren

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Sie als Aktionäree stellen sich die Frage: Was passiert mit ABB in Europa was passiert mit der Schweiz, Deutschland oder Schweden wo wir heute einen Grossteil unseren investitionsintensiven Produktion betreiben?

Durch das starke Wachstum in Asien wird der Anteil von Europa zurückgehen. Andererseits werden wir die Innovationskräfte die bisher überwiegend von der Forschung in Europa ausgehen weiterhin stark fördern.

Wir haben in Europa während Jahrzehnten industrieller Tätigkeit viel Erfahrung gesammelt. Diese Erfahrung hat für uns einen hohen Wert.



Ich verstehe die Sorgen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in unseren Breitengraden die mit einer produktiven Konkurrenz konfrontiert sind.

Wir alle müssen Flexibilität als einen Grundwert hoch halten.

Innovationen kennen keine Landesgrenzen. Meine Damen und Herren Es führt kein Weg daran vorbei bei der Etablierung drei Dinge im Auge zu behalten die Nähe zu den Kunden, wo die Wachstumsmärkte sind und wo die Kostenstrukturen vorteilhaft sind. Das Wachstum in Asien meine sehr verehrten Damen und Herren ist keine Bedrohung sondern im Gegenteil eine grosse Wachstumschance.

Unsere grossen Industriekunden in Asien wie überall auf der Welt sind häufig globale Unternehmen. Ich betone nochmals die Grundlage unsere Zukunft ist unsere Technologie.

Die Technologie sichert unseren Wettbewerbsvorteil und wir pflegen unseren hohen Qualitätsanspruch mit der Formel „made in ABB“ um die Erwartungen unserer Kunden gerecht zu sein.

Trotz allen Turbulenzen haben wir unbeirrt auf den technischen Vorsprung gebaut und rund 5 Prozent des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung investiert.

Es gilt das gesprochene Wort

In 2003 war dies ein Betrag von 930 Millionen Dollar.

Unsere Forschungs-und Entwicklungsstrategie beruht auf drei Säulen :

der Beobachtung und Entwicklung neuer Technologien

als Grundlage einer langfristigen und nachhaltigen Technologiebasis für ABB

der Entwicklung von Technologieplattformen

die ein effizientes Produktdesign für Kunden im Energie-und Industriebereich ermöglichen

und schliesslich die eigentliche Entwicklung der nächsten Generation

von Produkten und Systemen zur Erzeugung von rentablem Wachstum.

Hier zwei Beispiele aus der Liste von 50 bahnbrechenden Technologien über die Sie auch im Geschäftsbericht lesen können.

Hier sehen wir einen Teil einer moderne Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung-Anlage kurz HGÜ , in China.

Diese Technologie wurde vor 50 Jahren von ABB entwickelt .

Heute haben wir mit einer installierten Übertragungskapazität von 40.000 Megawatt weltweit einen Marktanteil von über 50 Prozent.



Rechts sehen Sie das Kabel einer neuen HGÜ-Light-Verbindung die sich beispielweise für unterirdische Stromübertragungen eignet.

Eine andere wichtige Innovation von ABB wird derzeit in den Markt eingeführt.

Das neue System 800xA steht in einer langen Tradition ähnlicher Prozessleitsysteme die unsere Kunden bereits von BBC, Asea, Elsig Bailey oder anderen Firmen die heute Teil der ABB sind bezogen haben.

Ein Leitsystem ist das Herzstück einer industriellen Anlage oder eines Kraftwerks.

Der Wartungstechniker oder auch der Betriebsleiter kann mit dem System 800xA per Mausclick einen Antrieb ein Ventil oder eine komplette Teilanlage überwachen und steuern.

Erste Aufträge für diese leistungsstarke Systemtechnik sind bereits eingegangen.

● * *

Meine Damen und Herren wie Sie sehen basiert ABB auf einer soliden Technologie in der Technologie mit Qualität haben wir seit 120 Jahren unsere Wurzeln.

So beschreiben wir heute unsere Reise in die Zukunft als evolutionären Prozess als logische Weiterentwicklung der ABB aus ihrem Kern heraus.

Es gilt das gesprochene Wort

Revolutionen mit sprunghaften Veränderungen sind nicht auf unserer Tagesordnung. Im operativen Bereich geht es um Feinanpassungen und eine nachweisbare kontinuierliche Verbesserung der Abläufe jedoch nicht um eine grundsätzliche Neuausrichtung des Portfolios.

ABB hat sehr starke Marktpositionen und oft sind es Fragen der Struktur und der internen Koordination die unser Resultat schmälern und unter das der Konkurrenz drücken.

Meine Damen und Herren

Wir müssen uns aber auch um unsere Firmenkultur und unsere Führungskultur kümmern.

In den letzten Jahren haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Aktionäre von ABB viel zu viel erleiden müssen.

Wir wissen dass wichtige Grundwerte nicht gelebt wurden.

Die Wiederbelebung einer tragfähigen Firmenkultur hat viel mit der Qualität der Führung zu tun und den dort gelebten Werten und Verhaltensweisen ab.

Ich bin beeindruckt vom Enthusiasmus der ABB-Belegschaft den wir dank einer neuen Offenheit wieder wach gerufen haben.

Wir wollen eine Kultur, die von Werten und Leistungsbereitschaft gekennzeichnet ist einen offenen Führungsstil.

Dieser soll jeden befähigen im eigenen Bereich als Vorbild zu wirken und Initiative und Unternehmergeist ermöglichen.

Wir sprechen heute bei ABB von drei Grundwerten die das Verhalten aller Mitarbeiter bei ABB prägen sollen.

Es geht darum dass wir unter uns gegenüber Kunden und in der Gesellschaft Verantwortung übernehmen sowie Entschlossenheit und Respekt zeigen.

Unsere Führungskräfte müssen Kompetenz, Willen und Integrität vereinen.

Wenn dem nicht so ist, müssen wir handeln so wie letzte Woche als wir uns von zwei Führungskräften getrennt haben weil sie gegen bestehende Richtlinien verstossen haben.

Wir verfolgen hier eine „null-Toleranz“- Politik.

Ein weiteres unrühmliches Beispiel:

Es gilt das gesprochene Wort

Im Öl-und Gasgeschäft haben wir auch Massnahmen getroffen als zuerst in Westafrika und später in anderen Regionen Bestechungen an den Tag kamen.

Die vom den US-amerikanischen Behörden veranlasste Überprüfung in Form von einer tiefgreifenden Buchprüfung haben das Ergebnis mit 40 Millionen Dollar belastet.

Es muss jedem im Unternehmen klar sein dass zweifelhaftes und gar illegales Verhalten nicht nur die Reputation der Firman schädigt sondern auch das Geschäft selbst.

Es gibt keinen Weg zum Erfolg ausser dem echten Wettbewerb.

*** * ***

Meine Damen und Herren

Die Motivation der Mitarbeitenden hängt stark von der Glaubwürdigkeit der leitenden Personen im Unternehmen ab und so müssen und werden wir Sorge tragen um die Umgangskultur und die Verlässlichkeit der Führungskräfte.

Eine gut Firmenkultur lässt uns auch als Mitglieder der lokalen Gemeinschaft konstruktiv und nachhaltig zu wirken.

Dank dieser Stärken leisten wir überall wo wir aktiv sind auch einen Beitrag zur wirtschaftlichen, ökologischen und gesellschaftlichen Entwicklung.



Meine Damen und Herren

Ich komme zum Schluss:

Die Zielsetzungen 2005 sind Eckpfeiler auf dem Wege zu profitablen Wachstum um zum Erlangen des Ratings das ABB als leitendes Industrieunternehmen benötigt um gut wirtschaften zu können.

Sie kennen unsere Ziele

Erstens durchschnittliches Jahreswachstum in lokalen Währungen von 4 Prozent für die Jahre 2002–2005 Zweitens EBIT-Marge:

8 Prozent in US-Dollar bis 2005

Drittens: Gesamtverschuldung: 4 Mrd. US-Dollar bis Jahresende 2005

Viertens, der Verschuldungsgrad 50 Prozent im Jahr 2005.

Das sind die Ziele auf dem Weg in die Zukunft von ABB als das führende Energie-und Automationstechnikunternehmen.

Das Team der Konzernleitung das hier vor Ihnen sitzt unterstützt vom Verwaltungsrat dieses Team hat den Turnaround geschafft.

Und dieses Team verstärkt in Zukunft durch Fred Kindle wird die ABB in eine Periode vom profitablen Wachstum führen.

***** ENDE *****