



ABB Generalversammlung Mai 2007

Fred Kindle, Vorsitzender der ABB-Konzernleitung

Sperrfrist bis
03.05.2007, 10:00 Uhr CET

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Damen und Herren,

im vergangenen Jahr habe ich hier an dieser Stelle von einem sehr zufrieden stellenden Ausblick für unser Unternehmen für das kommende Jahr gesprochen. Diese Einschätzung sollte sich als Untertreibung herausstellen:

2006 war ein bemerkenswert erfolgreiches Jahr, das unsere Erwartungen weit übertroffen hat.

Lassen Sie mich zunächst kurz auf die Gründe unseres Erfolges im letzten Jahr eingehen, bevor ich Ihnen etwas detaillierter die Zahlen für 2006 und das erste Quartal 2007 darlege. Daran anschliessend möchte ich auch einen kurzen Ausblick auf die weiteren Schwerpunkte des aktuellen Geschäftsjahres geben.

Zurück zu 2006: Zunächst möchte ich all unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter herausstellen, die mit ihrem enormen Einsatz dazu beigetragen haben, dass das vergangene Geschäftsjahr zu einem der erfolgreichsten in unserer Unternehmensgeschichte geworden ist. Dank ihnen steht ABB heute in dem Ruf, exzellente und innovative Technologien und Produkte anzubieten und ein verlässlicher Partner für unsere Kunden zu sein.

Ich muss aber auch klar festhalten, dass uns im vergangenen Jahr der starke Rückenwind der weltweiten Konjunktur sehr geholfen hat. Die enorme Unterstützung aus den Märkten hat es uns erlaubt, unsere Ziele weitaus schneller zu erreichen, als wir es geplant hatten.

Die Weltwirtschaft wuchs 2006 um 5,4 Prozent, und im vierten Jahr in Folge lag die Wachstumsrate über 4 Prozent. Laut Angaben des Internationalen Währungsfonds¹ hat es eine Wachstumsphase dieses Ausmasses seit den frühen 70er Jahren nicht mehr gegeben.

¹ Internationaler Währungsfond. Pressekonferenz von IWF-Chefökonom Simon Johnson am 11. April 2007

Von diesem Wachstum profitierte das gesamte Unternehmen:

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr in Lokalwährungen um 10 Prozent auf 24,4 Milliarden Dollar an. Diese starke Leistung spiegelt den Erfolg unserer Geschäftsbereiche und Regionen wider:

Weltweit investieren Versorgungsunternehmen in Anlagen und Ausrüstung, um eine zuverlässige und umweltfreundliche Energieversorgung zu gewährleisten. Und unsere Industriekunden benötigen produktivitätssteigernde und energiesparende Lösungen.

Alle Divisionen verbuchten hervorragende Ergebnisse, mit Ausnahme der Division Robotik, die sich mit der anhaltend schwachen Nachfrage in der Automobilindustrie konfrontiert sah. Und auch jede der acht geographischen Regionen trug zum Wachstum bei: ABB verzeichnete beim Auftragseingang in allen Regionen zweistellige Zuwachsraten, insgesamt gesehen erhöhte sich der Auftragseingang um 22 Prozent auf mehr als 28 Milliarden US-Dollar.

Die Märkte sind sehr lebhaft, doch ABB wuchs noch schneller als der Markt. Der entscheidende Grund dafür liegt in unserer konsequenten Konzentration auf unser Kerngeschäft. Hier verfügen wir über wirklich herausragende Kompetenzen. Diese Fokussierung des Unternehmens zahlt sich heute aus. ABB ist ein klar ausgerichtetes Ingenieursunternehmen und kein Konglomerat.

Wir sind heute in der Regel die Nummer Eins oder Nummer Zwei in unseren wichtigsten Geschäftsfeldern. Selbst in den Krisenjahren – Jürgen Dormann erwähnte es – hat ABB konsequent in Forschung und Entwicklung investiert, um diese Führungsrolle beizubehalten und weiter auszubauen. Dementsprechend stiegen unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung im letzten Jahr um weitere zehn Prozent.

Auch die zahlreichen Massnahmen zur konsequenten operativen Verbesserung trugen zu diesem Erfolg bei. Dazu gehören beispielsweise;

- ein diszipliniertes, vorausschauendes Kosten- und Risikomanagement,
- Klarheit in der Entscheidungsfindung und Konsequenz in der Umsetzung,
- die stetige Kontrolle von Kundenprojekten, insbesondere von grossen und komplexen Vorhaben,
- vor allem aber auch klare Richtlinien für die Zusammenarbeit zwischen Divisionen, Ländern und Funktionen.

In zwei Begriffen zusammengefasst: Wir setzen auf eine klare Zuweisung der Verantwortlichkeiten und konsequentes Teamwork.

Im Jahr 2005 haben wir eine neue Organisationsstruktur entwickelt und dann anfangs 2006 eingeführt, die die eben genannten übergeordneten Ziele unterstützt. Unsere heutige Struktur ist einfach und umfasst klare Verantwortungsbereiche. Es gibt fünf globale Divisionen, die mit den Regionen und Konzernfunktionen Hand in Hand arbeiten. Wichtig ist dabei, dass alle wissen und auch danach handeln, dass an erster Stelle das Wohl und Interesse der gesamten ABB steht, nicht einer einzelnen Einheit.

Dass das auch in der Praxis gut funktioniert, verdanken wir dem Teamgeist, der heute bei ABB herrscht. Ich bin stolz darauf, in einem Unternehmen zu arbeiten, in dem Transparenz und Vertrauen die Schlüsselfaktoren der Unternehmenskultur sind. Nur in einem derartigen Umfeld können Menschen kreativ und konzentriert arbeiten, ohne dabei den Blick auf das Wesentliche zu verlieren.

Eine Unternehmenskultur, die unsere Werte widerspiegelt und Entscheidungs- und Kommunikationsprozesse unterstützt, ist für den Erfolg eines Unternehmens oft entscheidender als die formale, hierarchische Organisationsstruktur. Die heutige Unternehmenskultur von ABB sichert unseren Erfolg und stärkt eine gute Zusammenarbeit zwischen unseren Mitarbeitern.

All diese Faktoren haben massgeblich unser Jahresergebnis 2006 beeinflusst. Werfen wir nun einen Blick auf die fünf Divisionen:

In der Division Power Products wuchs der Umsatz um 16 Prozent. Besonders das Transformatorengeschäft entwickelt sich nach dem 2005 initiierten Konsolidierungsprogramm erfreulich. Die weltweit höhere Nachfrage nach einer verbesserten Strominfrastruktur sorgte für ein starkes Auftrags- und Umsatz-Plus. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen, auch EBIT genannt, erhöhte sich gar um 56 Prozent.

Der Umsatz der Division Power Systems stieg um 10 Prozent, der Auftragseingang um stolze 28 Prozent aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach Stromübertragungs- und verteilssystemen. Eine verbesserte Kapazitätsauslastung, aber auch eine bessere Projektauswahl und –ausführung waren die treibenden Faktoren für den gegenüber 2005 um 49 Prozent verbesserten EBIT.

In der Division Automation Products betrug das Wachstum 15 Prozent. Die Aufträge von Industriekunden zur weiteren Steigerung ihrer operativen Effizienz nahmen in allen Geschäftsbereichen zu. Grossaufträge unter anderem aus dem Bahnwesen – für Bahnmotoren – und aus der Windenergie-Industrie – für Generatoren und Niederspannungssysteme – förderten das starke Wachstum.

Die Division Process Automation verzeichnet für 2006 ein Umsatzwachstum von acht Prozent, das vor allem vom wachsenden Systemgeschäft in den Bereichen Bergbau, Öl & Gas und Marine getragen wurde. Der Auftragseingang erreichte ein Rekordniveau von 21 Prozent, das auf die rege Nachfrage in fast allen Geschäftsbereichen zurückzuführen ist.

Lediglich in der Division Robotik lagen Umsatz und Aufträge erheblich unter den Vorjahreswerten, was auf die allgemein schleppende Konjunktur der Automobilhersteller und ihrer grossen Zulieferer zurückzuführen ist. Dennoch zeigt das umfassende Restrukturierungsprogramm der Division erste zarte Ergebnisse: Die Serviceumsätze und der Absatz in anderen Zweigen als der Automobilindustrie verbesserten sich 2006. So konnte beim EBIT ein ausgeglichenes Ergebnis erreicht werden.

Die weitere Verbesserung der Ergebnisse der Robotik bleibt ein klares Ziel auch für dieses Jahr: Wir haben zahlreiche Massnahmen ergriffen, um die Robotik besser aufzustellen, Lösungen für Kunden anderer Industriezweige – wie etwa die Lebensmittelindustrie – zu entwickeln und damit die Abhängigkeit von der Automobilindustrie zu verringern. Darüber hinaus arbeiten wir aber auch daran, Produktionszyklen und Arbeitsprozesse weiter zu straffen. Wir sind davon überzeugt,

dass all diese Aktivitäten in diesem Jahr erste positive Resultate bringen werden. Die Ergebnisse des ersten Quartals 2007 zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Bei der Betrachtung der geographischen Einheiten ist ein überregionales, weit verteiltes Wachstum erkennbar. In China zum Beispiel erhöhte sich der Umsatz um 19 Prozent auf 2,8 Milliarden US-Dollar. Gemessen an den Umsätzen stellt China damit nun den grössten Absatzmarkt für ABB dar. In Asien insgesamt erreichte der Umsatz 6,1 Milliarden Dollar – eine Steigerung um 18 Prozent.

Aber auch unsere traditionellen Märkte können eine sehr gute Entwicklung vorweisen. Die Umsätze auf dem europäischen Markt legten um 6 Prozent auf 11,4 Milliarden Dollar zu, während das Umsatzwachstum in den amerikanischen Staaten bei 7 Prozent lag und auf 4,5 Milliarden Dollar stieg.

Im Nahen und Mittleren Osten sowie in Afrika konnte mit einer Steigerung von 21 Prozent der stärkste Umsatzzuwachs verzeichnet werden, da Erträge aus dem Ölgeschäft in die lokale Infrastruktur investiert wurden.

Ergänzend dazu möchte ich erwähnen, dass wir bei den Konzernkosten weitere Einsparungen vorgenommen haben. Im Berichtsjahr 2006 beliefen sie sich auf 321 Millionen Dollar im Vergleich zu noch 401 Millionen Dollar in 2005 und über 500 Millionen Dollar in 2004. Trotz des massiven Wachstums in den letzten zwei Jahren ist es uns gelungen, die Konzernzentrale fitter und schlagkräftiger zu machen.

Insgesamt gesehen tragen unsere operativen Verbesserungen Früchte: Der Konzerngewinn erhöhte sich um 89 Prozent auf 1,4 Milliarden Dollar, und die EBIT-Marge (also der EBIT in Prozent des Umsatzes) erreichte den Rekordwert von 10,6 Prozent.

Wie Herr Dormann schon erläuterte, können wir eine erheblich bessere Konzernbilanz als in den Vorjahren ausweisen. Man darf behaupten, dass die aktuelle ABB-Bilanz die gesündeste ist, die das Unternehmen je zeigen konnte.

Die Finanzmärkte haben diese Verbesserungen anerkannt. Der Aktienpreis verdoppelte sich zunächst im Jahr 2005 und stieg im Vorjahr um weitere 71 Prozent. Ausserdem ist unser Kreditrating heute auf dem Niveau eines sehr soliden Investment Grades – das bedeutet, dass wir wieder das volle Vertrauen der Finanzwelt geniessen.

2006 war in finanzieller Hinsicht ein sehr bemerkenswertes Jahr. Als ich im September 2004 zu ABB kam, konnten wir den Turnaround abschliessen und befanden uns in einem Stabilisierungsprozess. Die Ergebnislage des Konzerns verbesserte sich allmählich, doch im Hinblick auf unsere finanzielle und operative Stabilität waren noch einige Fragen offen. Die bei weitem dringendste Frage war die nach der Beilegung des Asbest-Themas: Die gänzlich unerwartete Ablehnung unseres sorgfältig ausgearbeiteten Asbest-Vergleiches durch ein amerikanisches Gericht warf Anfang 2005 einen dunklen Schatten auf ABB.

Glücklicherweise konnten wir im Frühjahr 2005 den Asbest-Vergleich neu strukturieren und einen Vergleich mit den Parteien aushandeln. Danach begann für das Unternehmen eine rentable

Wachstumsphase. Wer hätte gedacht, dass wir im Anschluss an diese krisenhafte Zeit im Jahr 2006 einige Rekorde brechen würden?

Die Beilegung des Asbest-Problems wendete Risiken und Bedrohungen ab und ebnete den Weg für den Verkauf unserer Tochtergesellschaft Lummus Global. Diesen haben wir nun Anfang dieses Jahres eingeleitet, entsprechend unserer Strategie der Konzentration auf unsere Kompetenzbereiche Automations- und Energietechnik.

Wir sind im vergangenen Jahr auch unserem Ziel, ein wahrhaft globales Unternehmen zu werden, ein ganzes Stück näher gekommen. Sich zu einem globalen Unternehmen zu entwickeln, ist dabei kein Ziel an sich, sondern in der heutigen Welt eine absolute Notwendigkeit. Eine globale Präsenz ermöglicht es uns, Wachstumsschancen dort wahrzunehmen, wo sie sich anbieten. Wir sind in der Lage, unsere Kunden lokal anzusprechen und sie kompetent zu begleiten. Gleichzeitig können wir unsere Kosten senken und unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern, indem wir vor Ort einkaufen und produzieren. Zudem lassen sich unsere Risiken dadurch reduzieren, dass wir viele Standbeine haben, auf denen wir uns bewegen, und nicht von einem Land oder einer Region abhängig sind.

Eine globale Präsenz verschafft uns auch den Zugang zu kompetenten Mitarbeitern, insbesondere zu Ingenieuren, die wir dringend benötigen und von denen uns in Europa leider immer weniger zur Verfügung stehen. Bei einer erfolgreichen Umsetzung unserer mittelfristigen Pläne werden wir in den nächsten Jahren mehrere Zehntausend zusätzliche Mitarbeiter einstellen müssen. Durch das Engagement von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in und aus aller Welt wird – und das ist uns sehr willkommen – unsere Belegschaft immer vielfältiger.

Meine Damen und Herren,

Diversität ist auch auf höchster Konzernebene ein zentrales Thema. Die Konzernleitung von ABB setzt sich heute aus elf Mitgliedern mit neun unterschiedlichen Nationalitäten zusammen.

Aber auch in anderer Hinsicht möchten wir mehr Vielfalt erreichen: So konnten wir im vergangenen Jahr einige Schlüsselpositionen im Management mit Frauen besetzen.

Jasmin Staiblin beispielsweise wurde letztes Jahr Leiterin der ABB Schweiz, einer unserer grössten und erfolgreichsten Ländergesellschaften. Die Unternehmenskommunikation wird seit letztem Oktober von Clarissa Haller geleitet. Und seit dem Januar dieses Jahres ist Diane de Saint Victor – die Sie hier vorne auf dem Podium sehen – als General Counsel bei ABB tätig. Der Begriff „General Counsel“ wird nur unzureichend mit dem Titel „Leiterin der Rechtsabteilung“ übersetzt. Diane de Saint Victor ist auch für das Thema Compliance verantwortlich. Frau de Saint Victor ist Mitglied der Konzernleitung, was die besondere Bedeutung unterstreicht, die das Thema Korruptionsbekämpfung und Ethik in den Geschäftsprozessen auch in Zukunft für uns hat.

Die Konzernleitung wurde neben Diane de Saint Victor noch durch ein weiteres Mitglied ergänzt. Anfang des Jahres wurde Peter Leupp in den Vorstand berufen.

Peter Leupp war zuletzt sechs Jahre lang als Länderchef in China tätig und gleichzeitig Leiter der Region Nordasien. Er trug massgeblich zu unserem Erfolg in China und der Region bei und

bringt für seine neue Position als Leiter der Division Power Systems den reichen Erfahrungshintergrund aus dreissig Jahren ABB mit.

Ich finde es in diesem Zusammenhang übrigens interessant, dass insgesamt vier Mitglieder der Konzernleitung mehrere Jahre in China gelebt und gearbeitet haben. Dies spiegelt einerseits unsere globale Kultur wider und zeigt andererseits die wachsende Bedeutung dieser Region.

Lassen Sie mich nochmals kurz auf die Wichtigkeit des Themas Korruptionsbekämpfung zu sprechen kommen. In den vergangenen Jahren haben wir zahlreiche Massnahmen ergriffen, um die Einhaltung der strengen Richtlinien und Normen im Bereich Unternehmensethik zu gewährleisten. Letztes Jahr haben wir unseren ABB-Verhaltenskodex überarbeitet und ergänzt. Dieser Kodex wurde in 45 Sprachen übersetzt und jedem einzelnen Mitarbeiter ausgehändigt. Es wurden unternehmensweit Schulungen dazu durchgeführt, um sicherzugehen, dass das Dokument auch gelesen und verstanden wird.

Ausserdem haben wir unser internes Warnsystem zur Aufdeckung von Korruptionsfällen ausgebaut. Unter anderem haben wir in allen Ländern, in denen wir tätig sind, eine Hotline eingerichtet, über die Mitarbeiter verdächtiges Verhalten oder fragwürdige Aktivitäten melden können.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
Unethisches Verhalten schadet dem Unternehmen und muss verhindert werden. Es ist unmoralisch, illegal und teuer. Es macht mich sehr betroffen, dass ABB in der Vergangenheit an mehreren Verletzungen des Verhaltenskodex beteiligt war, unter anderem in Form der Beteiligung an einem Kartell, das die Preise für gasisolierte Schaltanlagen festlegte. Glücklicherweise konnten wir einer Geldbusse entgehen, da wir die Absprache entdeckten und umgehend den zuständigen Autoritäten meldeten. Dies bedeutet jedoch auch, dass wir ernsthafte Strafen zu erwarten haben, sollten sich unsere Mitarbeiter noch einmal an einem ähnlichen Kartell beteiligen.

Meine Arbeit – und die Arbeit jeder Führungskraft bei ABB – besteht darin, aus ABB ein in jeder Hinsicht hervorragendes Unternehmen zu machen. Attraktive Finanzergebnisse sind zwar notwendig, doch können sie nicht der alleinige Massstab sein, an dem unser Unternehmen gemessen werden soll. Wir möchten, dass jeder Mitarbeiter stolz darauf sein kann, **was** wir bei ABB erreichen und **wie** wir es erreichen. Verletzungen der Verhaltensregeln stehen diesem Ziel absolut kontraproduktiv entgegen.

Leider können die besten Regeln und Kontrollmechanismen unethisches Geschäftsverhalten nicht völlig verhindern. Es gibt keine Gesellschaft ohne Kriminalität, und ABB ist ein Abbild der Gesellschaft, ein kleinerer Mikrokosmos. Deshalb wäre es unrealistisch und naiv zu behaupten, unser Unternehmen sei gegen jegliche Versuchung gefeit. Ich bin jedoch überzeugt davon, dass unsere „Null-Toleranz-Politik“ der beste Weg ist, um Versuchungen vorzubeugen, und dafür zu sorgen, dass sich diese Massnahmen langfristig auszahlen werden.

Ich möchte noch auf ein ähnlich wichtiges Thema zu sprechen kommen, nämlich die Verbesserung der Arbeitssicherheit. Wir konnten auf diesem Gebiet in 2006 einige wichtige Fortschritte erzielen. Alle ABB-Betriebe verfügen heute über Abläufe und Systeme, die dafür

sorgen sollen, dass die Zahl der Arbeitsunfälle zurückgeht und wir – im besten Falle - Unfälle gleich vollständig vermeiden können.

Auch wenn die Abnahme arbeitsbedingter Todesfälle und schwerer Verletzungen im vergangenen Jahr ein Zeichen dafür ist, dass die Massnahmen, die wir eingeleitet haben, fruchten, gibt es doch noch immer zu viele Unfälle. Dass es uns leider nur langsam gelingt, die Zahl der Vorfälle zu reduzieren, zeigt uns, wie viel harte Arbeit es noch braucht, teilweise festgefahrene Verhaltensweisen zu verändern. Die häufigsten schwerwiegenden Verletzungen sind eine Folge von drei Ursachen: Verkehrsunfälle, Stürze aus der Höhe sowie Stromschläge. Neben umfangreichen Schulungen und Aufklärungskampagnen zu diesen Themen steht jetzt die Überwachung der Einhaltung der Vorschriften im Mittelpunkt. Denn eine der wichtigsten Aufgaben des Managements besteht darin, dafür zu sorgen, dass die Menschen, die für und mit uns arbeiten, nach Vollendung ihrer täglichen Arbeit sicher und unverletzt wieder nach Hause gehen.

Das Engagement in diesen beiden Bereichen – Korruptionsbekämpfung und Arbeitssicherheit – steht auch in diesem Jahr ganz oben auf unserer Traktandenliste. Ein nachhaltiger Erfolg auf diesen beiden Gebieten wird langfristig allen im Unternehmen zugute kommen.

Meine Damen und Herren,
was können wir im Jahr 2007 und darüber hinaus erwarten?

Die Stimmung in den Finanzmärkten unterliegt seit Februar einigen Schwankungen, was die Sorge über die zukünftige Stabilität des Wirtschaftswachstums und der Unternehmensgewinne ausdrückt. Unsere Divisionen verfügen jedoch über einen sehr soliden Auftragsbestand, und wir können weiterhin in sämtlichen Regionen eine starke Nachfrage verzeichnen.

Das erste Quartal 2007 war zugleich das stärkste Quartal in der gesamten ABB-Unternehmensgeschichte. Die Aufträge stiegen in Lokalwährungen im Vergleich zum Vorjahresquartal um 20 Prozent, während eine Umsatzsteigerung von 15 Prozent zu verzeichnen war.

Der Konzerngewinn konnte sich in dieser Zeit mehr als verdoppeln, und die EBIT-Marge erreichte ein Rekordniveau von 13,2 Prozent.

Unser Auftragsbestand lag Ende März um 34 Prozent höher als im Vorjahr. Kurzfristig besteht unsere wichtigste Herausforderung darin, der Nachfrage gerecht zu werden und unsere Versprechen gegenüber den Kunden einzulösen. Um dies zu erreichen, müssen wir uns auf die Aktivitäten in den Kerngeschäften konzentrieren.

Wir haben die Geschäftsfelder, die nicht zum Kerngeschäft gehören, mittlerweile fast vollständig veräussert. Im vergangenen Jahr konnten wir sowohl Kraftwerksbeteiligungen in Marokko und Indien als auch Reste der Gebäudetechnik verkaufen. Auch haben wir angekündigt – ich erwähnte es bereits – dass wir uns von unserer Tochtergesellschaft Lummus trennen wollen. Wir gehen davon aus, dass dieser Verkauf im Verlauf dieses Geschäftsjahres vollzogen wird.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

fast alle Ziele, die wir uns bei der Erarbeitung der mittelfristigen Strategie im Jahr 2005 bis zum Jahr 2009 gesetzt hatten, haben wir bereits erreicht. Ein guter Grund für uns, in diesem Jahr die Strategie zu überarbeiten und uns neue ambitionierte Ziele zu setzen. Der Prozess dazu hat bereits begonnen, und wir planen, im Herbst dieses Jahres eine aufdatierte Strategie zu präsentieren.

Eines gleich vorweg: Was die Strategie angeht, wollen wir eine Evolution, keine Revolution! Ausserhalb jeder Diskussion zum Beispiel ist, dass die Bereiche Energie- und Automationstechnik auch nach der Strategieüberprüfung das Herzstück unseres Angebotes bleiben werden.

Wir verfügen heute über ein sehr erfolgreiches Portfolio – und auf diesem wollen wir aufbauen. Wir befinden uns in der beneidenswerten Lage, in fast allen unseren Geschäftsbereichen führend zu sein. Unsere Produkte und Leistungen verzeichnen eine ausserordentlich starke Nachfrage. Daher brauchen wir für weiteres gesundes Wachstum im Prinzip keine Akquisitionen.

Andererseits verfügt ABB sowohl über die finanziellen Mittel als auch über die notwendigen Management-Kapazitäten, um bedeutende Zukäufe zu tätigen. Wir haben bewiesen, dass wir unsere geschäftlichen Aktivitäten in einer Weise gestalten können, die zu einer substantiellen Wertschöpfung führt. Wir glauben, dass wir diese Wertschöpfung mit den richtigen Akquisitionen noch weiter steigern können.

Damit meine ich konkret Akquisitionen, die unser gegenwärtiges Leistungsspektrum um neue Produktlinien oder Technologien erweitern oder die dazu dienen, Lücken in unserer geographischen Präsenz zu schliessen. Um eine attraktive Kapitalrendite zu erzielen, muss aber auch der Preis stimmen. Ich bin der Überzeugung, dass wir als angestellte Führungskräfte so handeln müssen, als sei dieses Unternehmen unser eigenes. Ein Unternehmer überlegt es sich in der Regel zweimal, ob er einen Zukauf tätigen soll, denn schliesslich geht es um sein privates Geld. Genauso müssen wir bei ABB auch vorgehen.

Wir stehen heute unter keinerlei Druck, Akquisitionen vorzunehmen, und werden deshalb die notwendige Disziplin bei der Verwendung der uns zur Verfügung stehenden Mittel an den Tag legen. Wir haben für den Ruf, unsere Versprechen einzuhalten, hart gearbeitet und werden diesen nicht aufs Spiel setzen.

Die Geschäftsaussichten von ABB sind nicht von Akquisitionen abhängig, sie werden von einer Vielzahl längerfristiger Errungenschaften und Trends gestützt.

Ein rasant steigender Energiebedarf und die wachsende Sorge über den Klimawandel haben unsere Branche zu einer sehr viel versprechenden Industrie gemacht.

Laut der Internationalen Energiebehörde wird der Energieverbrauch bis zum Jahr 2030 um 50 Prozent steigen, während sich der Stromverbrauch verdoppeln wird.²

Gleichzeitig verzeichnen Studien einen Anstieg der Erdtemperatur mit möglicherweise schwerwiegenden Konsequenzen.³

² Ausblick der Internationalen Energiebehörde, November 2006.

³ Bericht der Zwischenstaatlichen Sachverständigengruppe über Klimaänderungen (IPCC), Februar 2007.

Sind diese beiden Herausforderungen des 21. Jahrhunderts gleichzeitig bewältigbar?

Wir glauben, dass sie das sind, und ABB ist mit ihren Technologien gut dafür positioniert, in beiden Bereichen ihren Beitrag zu leisten. Wir verfügen über die notwendigen Technologien, um sowohl für Industrieanlagen als auch in Bevölkerungszentren eine zuverlässige Energieversorgung zu ermöglichen, und wir verfügen ebenfalls über die notwendigen Technologien, eine effizientere Nutzung von Energie zu ermöglichen. Die umweltfreundlichste Form der Energiegewinnung ist immer noch das Energiesparen.

Ich möchte dies mit einem Beispiel aus einem unserer Geschäftsfelder illustrieren:

- Rund 65 Prozent des von der Industrie verbrauchten Stroms wird für Elektromotoren verwendet.
- Sogenannte drehzahlgeregelte Antriebe können den Stromverbrauch eines Elektromotors in einer herkömmlichen Anwendung um 50 Prozent reduzieren, indem sie seine Geschwindigkeit den Bedürfnissen laufender Prozesse anpassen.
- Trotzdem sind nur 10 Prozent der Motoren weltweit mit drehzahlgeregelten Antrieben ausgestattet.
- Für ABB, als weltweit führendem Hersteller von solchen Antrieben, stellt dies eine grosse Möglichkeit dar.

Anhand der Produkt- und Informationstafeln, die draussen in der Eingangshalle aufgebaut sind, können Sie sich weiter über dieses und andere energieeffiziente Produkte informieren. ABB ist stolz darauf, für einige der grössten Herausforderungen der Menschheit des 21. Jahrhunderts Lösungen anbieten zu können. Unser Unternehmensslogan fasst dies treffend zusammen: „Power and productivity for a better world“ – zu deutsch: „Energie und Produktivität für eine bessere Welt“.

Meine Damen und Herren,
 unsere Herausforderungen sind nicht nur gross, sondern auch grenzenlos. Über 70 Prozent des Anstiegs des Energieverbrauches wird im Jahr 2030 auf Entwicklungsländer⁴ zurückzuführen sein. Hier wird ein weiterer langfristiger Trend deutlich: der Grossteil des prognostizierten Wirtschaftswachstums wird in den aufstrebenden Märkten von Asien, Lateinamerika, dem Mittleren Osten, Afrika und Osteuropa stattfinden.

In diesen Regionen wird sich der Grossteil neuer Unternehmen ansiedeln, und dort werden auch wir stärker wachsen, denn unsere Tätigkeiten sind traditionell in Westeuropa angesiedelt. Unsere verstärkten Aktivitäten in aufstrebenden Märkten legen jedoch nicht zwangsläufig die Schlussfolgerung nahe, dass wir unsere Tätigkeiten in den gereiften Märkten einschränken oder abbauen werden. Es handelt sich hier nicht um die Frage „entweder-oder“, sondern um ein „sowohl als auch“.

⁴ Ausblick der Internationalen Energiebehörde, November 2006.

Überhaupt profitieren auch die „traditionellen“ Geschäftszentren der ABB vom Wachstum in den aufstrebenden Märkten. Hier in der Schweiz haben wir beispielsweise aufgrund der starken weltweiten Nachfrage gerade eine Fabrik für drehzahlgeregelte Antriebe zum zweiten Mal innerhalb von zwei Jahren vergrössert, und die Auftragsbücher für die Fabrik für gasisolierte Schaltanlagen hier in Oerlikon sind gut gefüllt.

Dieser schnelle Wandel kann aber auch zu möglichen Störungen führen. Werden die Vorteile der Globalisierung nicht gleichmässig verteilt, könnten manche Länder versucht sein, Handelsbarrieren aufzubauen und in Protektionismus zu verfallen. Ein aufkommender Energie-Nationalismus oder Konflikte, die aus der Sicherung der Energieversorgung entstehen könnten, stellen weitere potentielle Gefahren dar.

Aus diesem Grund erscheint es uns wichtig, eine ausgewogene globale Präsenz aufzubauen, um einer geographischen oder politischen Risikokonzentration vorzubeugen. Wir haben 2006 in jeder Region neue Arbeitsplätze geschaffen und werden dies auch 2007 tun.

In diesem Zusammenhang freut es mich, feststellen zu dürfen, dass wir weltweit als ein Unternehmen angesehen werden, für das man gerne arbeitet. ABB ist zum Beispiel **der** Wunscharbeitgeber diplomierter Jungingenieure in Schweden, und das gleiche gilt für Indien und China. Auch Ingenieurs- und Wirtschaftswissenschafts-Studenten in der Schweiz zählen ABB zu ihren bevorzugten Arbeitgebern, wie man vor kurzen in einer Studie nachlesen konnte.

Dies ist für uns von enormer Bedeutung, weil ein Unternehmen immer nur so gut ist wie seine Mitarbeiter. Es muss unser Ziel sein, dafür zu sorgen, dass ABB auch in Zukunft ein attraktiver Arbeitgeber bleibt. Eine meiner Prioritäten als CEO dieses Unternehmens liegt darin, ein Unternehmen zu gestalten, für das talentierte Menschen gerne und über viele Jahre hinweg arbeiten. Wir möchten für unsere Kunden der beste Ansprechpartner sein, also wollen wir auch die besten Mitarbeiter der Branche beschäftigen.

Meine Damen und Herren,
die Krise bei ABB ist Vergangenheit, die Phase des profitablen Wachstums geht nun in das dritte Jahr.

Wir wachsen schneller als der Markt und gehören zu den rentabelsten Unternehmen innerhalb unseres Wettbewerbsumfeldes. Diese Grafik veranschaulicht die bisherige Entwicklung von ABB seit der Gründung im Jahr 1988 und zeigt, wie zum ersten Mal in der Geschichte von ABB sowohl die Umsätze als auch die Rentabilität über mehrere Jahre hinweg wachsen!

Die positive Entwicklung, die sich auf diesem Bild darstellt, ist uns eine Verpflichtung für die Zukunft:

- Eine Verpflichtung, sich jetzt nicht selbstgefällig auf den gerade erworbenen ersten zarten Lorbeeren auszuruhen,
- eine Verpflichtung, mit Disziplin und Augenmass vorzugehen,
- und eine Verpflichtung, nicht zu vergessen, was passieren kann, wenn genau diese Disziplin und dieses Augenmass verloren gehen.

Meine Damen und Herren,

Jürgen Dormann, der scheidende Verwaltungsratspräsident von ABB, war bislang ohne Zweifel stets ein Garant dafür, dass wir alle, die wir in diesem Unternehmen arbeiten, nie ausser Acht lassen, was passieren kann, wenn sich Ignoranz und Arroganz breitmachen.

So bin ich froh, dass wir mit Hubertus von Grünberg – Ihr Einverständnis, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, vorausgesetzt - wieder eine Persönlichkeit in der Funktion des Verwaltungsratspräsidenten gewinnen werden, die aus eigenem Erleben weiss, was es heisst, ein Unternehmen aus der Krise zu führen und wieder in der Position des Marktführers zu etablieren. Herrn von Grünberg ist genau dies bei der Firma Continental gelungen: Er wurde deren Vorstandsvorsitzender, als sich das Unternehmen in der schwersten Krise seiner Geschichte befand, er strukturierte es um und brachte es zurück auf Erfolgskurs. Er hat erlebt, wie viel Disziplin und Teamarbeit notwendig sind, eine derartige Entwicklung nachhaltig zu gestalten. Wir vom operativen Management freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Hubertus von Grünberg.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,
es ist mir wichtig, zum Abschluss meiner Ausführungen einige Dankesworte zu sprechen.

Dass ich heute hier vor Ihnen stehen und so positiv über die Zukunft von ABB sprechen kann, verdanke ich zum Grossteil den herausragenden Leistungen von Jürgen Dormann.

Jürgen, Du trittst heute als Verwaltungsratspräsident zurück. Du wirst jedoch immer einen festen und besonderen Platz in der Geschichte von ABB einnehmen.

Was Du für die Firma getan hast, verlangte ausserordentlichen Mut. Als Du 2002 Verwaltungsratspräsident wurdest, befand sich ABB in einer schweren Krise. Es bestand die realistische Möglichkeit, dass die Firma Konkurs gehen würde, und das wusstest Du, als Du das Ruder übernommen hast.

Du hattest den Weitblick, zu erkennen, dass dieses Unternehmen es wert ist, gerettet zu werden, und Dein soziales Verantwortungsgefühl trieb Dich an, die Arbeitsstellen zu sichern, die so viele Familien ernähren.

Dies war ein weitsichtiger aber ebenso ehrenhafter Schritt, denn die Erfahrung zeigt, dass Manager ihre Firmen in Scharen verlassen, sobald sich diese in einer Krise befinden. Du jedoch bist geblieben und hast Verantwortung übernommen. Mit Deiner offenen und direkten Art hast Du die Mitarbeiter angespornt; das Beste aus ihnen herausgeholt. Zusammen mit Deinem Team hast Du ABB aus der Krise geführt.

Für uns alle heute ganz offensichtlich und an den Zahlen ablesbar hast Du wichtige Massnahmen verantwortet und vorangetrieben, wie z.B. die die Refinanzierung von ABB und die Neuausrichtung des Unternehmen auf seine Kerngeschäfte. In kürzester Zeit hast Du mit Deinem Team die Restrukturierung geschafft.

Du hast jedoch auch die Basis für den langfristigen Erfolg gelegt. Du hast den Wandel in der Unternehmenskultur eingeleitet und getragen - persönliche Verantwortung und Transparenz, Kommunikation und Verbindlichkeit werden bei ABB seit der Ära Dormann grossgeschrieben.

Nicht nur an unseren Finanzergebnissen, auch an unserem Ruf können wir heute die Früchte Deiner Arbeit ablesen. Ich bin stolz darauf, einen Teil Deines Erbes als CEO weiterführen zu dürfen.

Das bringt mich zu einem weiteren Punkt: Lieber Jürgen, ich möchte mich heute auch für Dein Vertrauen in mich persönlich bedanken. Ohne Dein Vertrauen in mich, ohne Deine Unterstützung wäre ich heute nicht Leiter dieses grossartigen Unternehmens.

Du hast mir von Anfang an die Freiheit gegeben, die Strukturen und Prozesse innerhalb von ABB so zu formen, wie ich es für richtig hielt, um den zukünftigen Herausforderungen gerecht zu werden. Das war sehr beeindruckend – denn es fällt einem ehemaligen CEO als Verwaltungsratspräsident nicht immer leicht, seinem Nachfolger diesen Spielraum zu lassen - vor allem dann nicht, wenn der Nachfolger neu in der Firma ist. Für diesen Freiraum, für dieses Vertrauen danke ich Dir sehr.

-- Ende --