

ULRICH SPIESSHOFER
Vorsitzender der Konzernleitung
Generalversammlung von ABB, 29. März 2018

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

ganz herzlich willkommen hier in Zürich –willkommen bei Ihrer ABB. Ich begrüsse Sie, auch im Namen all meiner Kollegen der Konzernleitung.

Die Welt ändert sich – und zwar so schnell wie nie zuvor. Wir als Technologiepionier treiben diesen Wandel. Wir gestalten den Markt und schaffen neue Geschäftschancen für uns und unsere Kunden rund um die Welt.

Dafür arbeiten wir Tag für Tag an Lösungen für unsere Kunden in der Energieversorgung, der Industrie und im Transport- & Infrastruktursektor. Dabei geht es um zwei zentrale Themen der Menschheit, bei denen wir die Welt aktiv mitgestalten: die Energiewende und die Vierte Industrielle Revolution.

Lassen Sie mich einige Beispiele nennen, wie sich 2017 der Markt in unseren Kundensegmenten verändert hat:

- *In der Energieversorgung:* Im Jahr 2017 hat die EU erstmals mehr Strom aus Wind, Sonne und Biomasse produziert als aus Braun- und Steinkohle. Und es wurde erstmals ein Solarkraftwerk projektiert, das Strom für 1,6 Cent pro Kilowattstunde produziert. Beides sind Meilensteine der Energiewende.

- *In der Industrie:* Das Jahr 2017 war erneut ein Rekordjahr für die Robotik. Der neue Durchschnitt der globalen Roboterdichte in der Fertigungsindustrie liegt bereits bei 74 Robotereinheiten pro 10'000 Mitarbeiter.
- *Im Transport- & Infrastruktursektor:* Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, als Sie die Halle betreten haben, ist Ihnen bestimmt der BMW i3, eines der ersten europäischen Vollblutelektroautos aufgefallen, der an einer ABB Schnellladesäule mit Strom betankt wird. Die Elektromobilität ist klar auf dem Vormarsch. Im Jahr 2017 wurden weltweit 1,5 Millionen Elektroautos zugelassen – die Hälfte davon in China. Der globale Bestand an Elektroautos ist Anfang 2018 auf 3,2 Millionen gestiegen – 1,2 Millionen allein auf Chinas Strassen.

Die Zahlen belegen eindrucksvoll: Die aktuelle Marktdynamik für ABB entwickelt sich positiv. Zur weiteren Entwicklung in der Zukunft werde ich später noch kommen.

Lassen Sie mich aber zunächst mit einem Rückblick auf die 2014 gestartete Umsetzung unserer Next-Level-Strategie beginnen.

In den vergangenen drei Geschäftsjahren haben wir unsere ABB zu einem marktorientierten, fokussierten, schlankeren Technologieführer umgebaut, mit dem Ziel, zusätzlichen Wert für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, und alle weiteren ABB-Stakeholder zu schaffen. 2014 hatten wir dafür ein klares 3-Stufen-Konzept entworfen, das wir dann konsequent umgesetzt haben.

Bei der Umsetzung haben wir uns auf die folgenden Bereiche konzentriert:

- auf profitables Wachstum,
- auf die konsequente Umsetzung der Verbesserungsmaßnahmen,
- und: auf die bereichsübergreifende Zusammenarbeit.

Die Stufen 1 und 2 der Strategie sind bereits abgeschlossen. Dabei haben wir ersten Ballast abgeworfen, sind schneller und agiler geworden.

Im Oktober 2016 haben wir dann die Stufe 3 der Next-Level-Strategie gestartet, um weiteres Wertpotenzial freizusetzen. Diesen Schritt haben wir Ihnen letztes Jahr im Rahmen der Generalversammlung vorgestellt. Lassen Sie mich hierzu kurz einen Überblick geben, bevor ich später nochmal im Detail auf die einzelnen Punkte eingehe:

- Wir haben – bei immer noch starkem Gegenwind in einigen Märkten – die Basis für Wachstum in unseren vier neu geformten marktführenden, unternehmerisch handelnden Divisionen geschaffen. Diese haben wir im Jahr 2017 durch unser aktives Portfoliomanagement genauso wie durch unsere Investitionen in Forschung & Entwicklung und ein effizientes Kostenmanagement noch besser fokussiert und gestärkt.
- Mit der Markteinführung von ABB Ability™ im vergangenen März in Houston haben wir eindrucksvoll gezeigt, dass wir die Karten am Digitalmarkt neu mischen werden. Unser innovatives Digitalangebot basierend auf unserem führenden Portfolio digitaler Lösungen und Dienstleistungen begeistert heute Kunden in allen Segmenten und eröffnet uns Marktchancen von in der Zukunft bis zu 20 Milliarden US-Dollar.
- Zusätzlich haben wir den Fokus weiter auf Operational Excellence gelegt, und weiter konsequent unsere Hausaufgaben erledigt
- und: wir haben 2017 unsere ABB-Kernmarke signifikant gestärkt.

Meine Damen und Herren, wir sind in das letzte Geschäftsjahr mit der in den Vorjahren vorbereiteten Divisionsstruktur gestartet und haben 2017 diese vier marktorientierten, unternehmerischen Einheiten weiter fokussiert und gestärkt. Damit konnten wir unser Wachstum – zunächst in den Basisaufträgen – beschleunigen – ganz im Sinne unserer Next-Level-Strategie.

In der Division *Stromnetze* haben wir 2017 an der Neuausrichtung des Geschäftsmodells gearbeitet und das Digital- und Serviceangebot weiter ausgebaut. Das Transformationsprogramm ‚Power Up‘ zur Verbesserung der Wertschöpfung und Geschäftsprozesse der Division machte weiter Fortschritte. Durch das neue Geschäftsmodell und die Rückführung des

Generalunternehmergeschäfts haben wir Risiken in der Division abgebaut. Bereinigt um die einmaligen Belastungen aus der Reduzierung des Generalunternehmergeschäfts hätte die Marge der Division bereits heute den Margen-Zielkorridor für 2018 erreicht.

Das heisst, wir haben in den letzten Jahren die operative Marge von 4 auf 10 Prozent gesteigert.

Auch in der Division *Elektrifizierungsprodukte* haben wir im vergangenen Jahr viel erreicht: Wir haben nicht nur unsere Position als globale Nummer 2 in der Elektrifizierung ausgebaut, sondern sind zudem Marktführer bei der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität und haben die bisher grösste Anzahl Schnellladestationen für Elektrofahrzeuge weltweit installiert.

Mit der angekündigten Übernahme des globalen Geschäfts für Elektrifizierungslösungen von General Electric (GE), GE Industrial Solutions (GE IS), werden wir unsere Position als weltweite Nummer 2 in der Elektrifizierung stärken und insbesondere am wichtigen US-Markt einen grossen Sprung nach vorne machen.

ABB und GE haben zudem eine langfristige strategische Lieferbeziehung für Produkte von GE IS und anderen ABB-Produkten vereinbart, was zusätzlichen Wert für uns schafft.

Wir haben jedoch nicht nur im Bereich Elektrifizierungsprodukte im vergangenen Jahr unsere Position mit aktivem Portfoliomanagement gestärkt. In der Division *Industrieautomation* haben wir mit der bereits letztes Jahr angekündigten Übernahme von B&R einen echten Meilenstein erreicht.

Die Übernahme haben wir im April 2017 angekündigt und wenige Monate später abgeschlossen. Sie stärkt ABBs führende Position in der Industrieautomation und schliesst die historische Angebotslücke in der Maschinen- und Fabrikautomation. Das Portfolio von ABB und B&R ergänzt sich perfekt: Zusammen schaffen wir einen weltweit einzigartigen

Komplettanbieter in der Industrieautomation.

Dank der Übernahme haben wir uns einen beachtlichen Technologievorsprung gesichert und sind jetzt die gestärkte Nummer 2 in der Industrieautomation.

Insgesamt sind wir stolz darauf, wie schnell sich die B&R-Mitarbeiter in die ABB integriert haben. Und auch unsere Kunden sind alle begeistert, von dem gemeinsamen Leistungsangebot und wie gut die Integration vorankommt.

In der Division „*Robotik und Antriebe*“ war im Jahr 2017 die Präsentation unseres neuesten Mitglieds der YuMi-Familie auf der International Robotics Exhibition (iREX) in Tokio ein besonderes Highlight. Der kollaborative Einarmroboter baut auf dem Erfolg von YuMi auf, dem weltweit ersten kollaborativen industriellen Zweiarmroboter, den Sie ebenfalls hier in der Halle sehen. Der neue Roboter stellt eine kompakte, einarmige Ergänzung zu YuMi dar, die die Flexibilität in der Produktion erhöht und die speziell für die Kleinteilmontage geeignet ist.

Worauf wir besonders stolz sein können: Wir haben 2017 unsere Position als Technologieführer in der digitalen Industrie signifikant gestärkt. Mit unserem branchenführenden Digitalangebot ABB Ability™ haben wir einen Quantensprung bei der Digitalisierung vollzogen.

Bereits beim Launch von ABB Ability™ haben wir mehr als 180 neue Lösungen und Services für Energieversorgung, Industrie und Transport- & Infrastruktur vorgestellt. Seitdem kamen bereits mehr als 30 weitere hinzu. Unser heutiges Lösungsportfolio ist damit bereits eines der grössten in der Branche.

ABB Ability™ basiert auf unserem breiten digitalen Lösungsportfolio, unserer mehr als 40-jährigen Erfahrung im Bereich der Industriesoftware und auf unserer tiefen Branchenkenntnis. ABBs Angebotspalette ist heute schon zu mehr als 55 Prozent softwarebasiert und verfügt über eine installierte Basis von mehr als 70 Millionen verbundenen Produkten.

Der zusätzliche Kundennutzen von ABB Ability™ zeigt sich in all unseren Divisionen und Marktsegmenten. Lassen Sie mich pro Division ein Beispiel nennen:

- Das Energieversorgungsunternehmen Chilquinta Energía, ein Kunde der Division Stromnetze, konnte dank ABB Ability™ die Anlagenverfügbarkeit um 15 Prozent und die Arbeitsproduktivität um 20 Prozent steigern.
- Beim italienischen Consorzio di Bonifica Veronese, einem lokalen Wasserunternehmen, verarbeitet ABB Ability™ die Daten der elektrischen Komponenten, um Analysen zu liefern und Empfehlungen zur Optimierung abzugeben. Damit wurden die Energiekosten um 30 Prozent gesenkt.
- Bei Indiens grösstem Zement-Hersteller UltraTech Cement sorgt ABB Ability™ für eine Steigerung der Energieeffizienz und Zuverlässigkeit der Anlagen im ganzen Unternehmen im zweitstelligen Bereich.
- Und schliesslich gewährleisten die Serviceleistungen von ABB Ability™ Connected Services bei ABB-Robotern bis zu 25 Prozent weniger Störungen sowie eine um 60 Prozent schnellere Reaktionszeit und Wiederherstellung der Systeme.

Meine Damen und Herren, wir haben viel bewegt, konsequent ausgebaut und haben heute ein fokussiertes und gestärktes Portfolio, das auf zwei klaren Leistungsversprechen beruht:

- wir bringen Strom von jedem Kraftwerk zu jedem Verbrauchspunkt und
- automatisieren Industrien vom Rohstoff bis zum Endprodukt.

Bei meinem Amtsantritt hatte ich klar den Anspruch kommuniziert, dass Ihre ABB in allen Bereichen Nummer 1 oder 2 in dem jeweiligen Marktsegment wird. Das hat unser Team erreicht und darauf sind wir schon ein wenig stolz. Alle vier Divisionen belegen heute führende Positionen in unseren Schlüsselmärkten.

Wir haben im vergangenen Jahr aber nicht nur unser Portfolio angepasst. Wir haben intern weiter konsequent unsere Hausaufgaben abgearbeitet. Wir haben unsere operativen Abläufe weiter fokussiert und gestärkt. Das steht

ganz im Einklang mit unserem Anspruch, Operational Excellence zu erreichen – in allen Bereichen und Prozessen.

Für unser White Collar Productivity-Programm strebten wir bis Ende 2017 jährliche Einsparungen von mehr als 1,3 Milliarden US-Dollar statt der ursprünglich geplanten 1 Milliarde US-Dollar an. Diese bereits angehobene Zielvorgabe haben wir abermals übertroffen. Das Sparprogramm wurde innerhalb des ursprünglich angekündigten Zeitrahmens realisiert, und die zunächst erwarteten Restrukturierungs- und Implementierungskosten wurden um rund 300 Millionen US-Dollar unterschritten.

Drei zentrale Bestandteile haben dazu beigetragen, unser Unternehmen zu stärken und weiter zu fokussieren:

- *Verschlankeung der Organisation*: Statt fünf haben wir nun vier unternehmerisch denkende, marktführende Divisionen; die Zahl der globalen Regionen haben wir von acht auf drei reduziert. Hier im Hauptquartier in Zürich Oerlikon haben wir die Mannschaft halbiert, aber schlagkräftiger gemacht.
- *Support Services*: Auch unsere Supportfunktionen haben wir stärker gebündelt: Statt mehr als 60 gibt es nun zwei globale Business Service Center in Krakau und Bangalore und drei weitere regionale Zentren.
- *Business Services*: Wir haben unser Geschäft gestärkt durch Investitionen
 - in Vertrieb, mit der Einführung der digitalen Vertriebsplattform Salesforce.com & unserer Marke,
 - und in Forschung & Entwicklung,aber gleichzeitig auch massiv die Produktivität verbessert.

Ein zentraler Anspruch der Next-Level-Strategie ist die Kapitaleffizienz. Wir wollen besser mit dem Kapital, das Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in das Unternehmen investieren, umgehen und es besser einsetzen. Wir haben unser Umlaufvermögen um fast zwei Milliarden US-Dollar reduziert und dadurch seit 2014 Barmittel im Umfang von 1,5 Milliarden US-Dollar freigesetzt.

Wir haben Ihnen eine stetige Dividendenentwicklung zugesagt und streben dies auch weiterhin an. Es freut mich daher als Ihr CEO ganz besonders, dass der Verwaltungsrat Ihnen heute zum neunten Mal in Folge eine Dividendenerhöhung vorschlägt.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun zu unserer globalen ABB-Marke kommen. Mit der dritten Stufe unserer Strategie haben wir auch die Konsolidierung von knapp 30 Unternehmens- und über 1'000 Produktmarken in Angriff genommen. Das jüngste Beispiel ist die Integration von Baldor Electric, unserem US-Geschäft für Motoren und Generatoren. Baldor Electric firmiert seit März unter dem Namen ABB. Dabei freuen wir uns besonders, dass die Baldor-Mitarbeiter mit grossem Stolz unter das ABB-Dach gekommen sind und die Kunden sehr positiv reagiert haben.

Der einheitliche Markenauftritt ist ein zentraler Baustein, um auch das volle Wertpotenzial von ABBs digitalem Angebot über alle Divisionen hinweg noch weiter auszuschöpfen. Wir werden weiterhin bescheiden bleiben, aber wir sind gleichzeitig stolz auf das Erreichte – und das zeigen wir auch:

2018 und darüber hinaus werden wir als führende globale Technologiemarke alle Stakeholder verstärkt begeistern. Das Titelsponsoring der neuen ABB FIA Formel E Meisterschaft ist dafür ein herausragendes Beispiel.

ABB und die Formel E passen perfekt zusammen. Wir sind Spitzenreiter, wenn es um die neuesten Technologien zur Elektrifizierung und Digitalisierung geht. Wir bringen in die Partnerschaft nicht nur unseren Namen, sondern auch unsere Innovationskraft und technologische Erfahrung ein.

Es freut mich sehr, dass wir alle am 10. Juni die Formel E hier in Zürich erleben können und ich hoffe, dass viele von Ihnen dabei sein werden. Es wird auf jeden Fall ein beeindruckendes Ereignis und wird demonstrieren, was Elektromobilität heute schon alles kann – und es wird ABB als Technologiepionier noch besser positionieren.

2017 war für uns ein wichtiges Übergangsjahr: Mit gezielten Massnahmen zur Verlagerung des Unternehmensschwerpunktes haben wir

- unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessert,
- Wachstumssegmente konsequent adressiert und
- Geschäftsrisiken gesenkt.

Diesem Dreiklang entsprechen auch der Verkauf von Nichtkerngeschäften wie z.B. unserem Kabelgeschäft und die Schritte zur Neuausrichtung des Geschäftsmodells der Generalunternehmertätigkeit. Zu diesem Zweck haben wir im vierten Quartal 2017 in drei Divisionen umfangreiche Massnahmen vorgenommen. Dazu zählen die Gründung von Joint Ventures mit Generalunternehmer-Partnern und die Abwicklung des Retrofitgeschäfts für gesamte Züge in der Division Robotik und Antriebe.

Wir haben sorgfältig unsere Hausaufgaben gemacht, Ballast abgeworfen und die Next-Level-Strategie konsequent umgesetzt – und das immer nach unserem ABB-Ansatz: fair und miteinander, transparent und verantwortungsbewusst.

Entscheidend dafür ist unsere Mannschaft, sind die Mitarbeitenden rund um die Welt. Sie haben hart für den Erfolg, die Fokussierung und Stärkung von ABB gearbeitet. Darauf bin ich sehr stolz und bedanke mich ganz herzlich bei all unseren Kollegen rund um die Welt für ihren unermüdlichen Einsatz und die engagierte Leistung im vergangenen Jahr – auch im Namen der gesamten Konzernleitung!

Mein Dank gilt an dieser Stelle auch unserem Verwaltungsrat und ganz ausdrücklich den hier anwesenden Grossaktionären Investor AB und Cevian. Mit Ihrem Vertrauen und dem konstruktiven Austausch helfen Sie uns, unsere ABB kontinuierlich weiterzuentwickeln und noch erfolgreicher zu machen. Wir danken Ihnen für Ihre Geduld und langfristige Perspektive, mit der Sie über die letzten Jahre unsere Transformation unterstützt haben.

Die weitreichende Transformation unserer ABB hat die Zahlen für das Jahr 2017 gezeichnet. Dazu kam ein dämpfender Effekt einiger schwieriger Marktsegmente in 2017.

ABB lieferte in diesem Umfeld im Geschäftsjahr 2017 eine stabile finanzielle Leistung:

- Der Gesamtauftragseingang blieb konstant, wobei die Basisaufträge auf vergleichbarem Niveau um 5 Prozent zulegten, in US-Dollar um 6 Prozent.
- Erfreulich ist, dass bei diesen Basisaufträgen, die wir als Aufträge unter 15 Millionen US-Dollar definieren, das Wachstum in jedem Quartal 2017 zugenommen hat.
- Der Umsatz verbesserte sich um 1 Prozent auf 34,3 Milliarden US-Dollar.
- Die operative EBITA-Marge betrug 12,1 Prozent wobei die Kosten aus der Neuausrichtung des Generalunternehmer-Geschäftsmodells die Marge um 30 Basispunkte belasteten. Diesen Effekt ausgenommen, haben wir im Übergangsjahr eine stabile Gewinnmarge erzielt.
- Der Konzerngewinn stieg um 17 Prozent auf 2,2 Milliarden US-Dollar.
- Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit belief sich auf 3,8 Milliarden US-Dollar und blieb damit gegenüber 2016 stabil.

Uns ist klar: Wir müssen und werden uns hier weiter verbessern und in den nächsten Jahren unsere Ergebnisse basierend auf der durchgeführten Transformation weiter steigern.

Sehr zu unserem Bedauern sind wir 2017 auch mit einer unerwarteten Herausforderung konfrontiert worden. Peter Voser hat den Fall „Südkorea“ bereits angesprochen. Als die kriminellen Handlungen eines unserer Mitarbeiter bekannt wurden, haben wir sofort reagiert. Ich habe eine tiefgreifende Untersuchung unter Führung von Diane de Saint Victor, der Leiterin unseres Rechts- und Compliance-Bereiches, angeordnet. Sobald wir die nötige Klarheit hatten, haben wir unverzüglich umfassende Verbesserungen durchgeführt, um sicherzustellen, dass alle Prozesse und

deren Umsetzung vollständig unseren hohen Ansprüchen entsprechen.

Ich war über diesen Vorfall persönlich zutiefst enttäuscht, kann Ihnen aber versichern: Wir verfahren mit einer absoluten Nulltoleranzstrategie und werden weiterhin alles daran setzen, dass wir hier langfristig deutlich besser aufgestellt sind.

Lassen Sie uns jetzt aber einen Blick nach vorne werfen. Das Marktumfeld für 2018 hat sich aufgeheitert:

- Für Installationen im Bereich Solar erwarten Experten ein weiteres Spitzenjahr. Weltweit sollen Photovoltaik-Anlagen mit einer Gesamtleistung von etwa 108 Gigawatt zugebaut werden. Treiber der Entwicklung ist zum Beispiel die starke Nachfrage in China und im Mittleren Osten sowie Indien.
- Bis 2020 soll der Bestand der in Fabriken eingesetzten Roboter auf mehr als 3 Millionen Stück wachsen. Im Jahr 2010 lag der Bestand bei einer Million Robotern.
- Experten erwarten spätestens für das Jahr 2022 den Durchbruch der Elektromobilität mit einem signifikanten Marktanteil. Spätestens dann wird mindestens jeder zehnte Neuwagen weltweit ein E-Auto sein.
- Im Rohstoffsektor ist mittelfristig ein robuster Anstieg der Nachfrage zu erwarten.

Der Umbau zur neuen ABB ist damit genau zum richtigen Zeitpunkt fertiggestellt. Denn die Märkte ziehen an und wir sind heute gut aufgestellt, um 2018 mit vollem Fokus auf Markt und Kunden mit einer fokussierten, gestärkten ABB starten zu können.

Vor dem Hintergrund des aktuellen Marktumfelds und der zukünftigen Kundenbedürfnisse werden wir unsere Technologieführerschaft im laufenden Jahr ausbauen, um unsere Kunden auch in Zukunft zu begeistern und uns vom Wettbewerb klar zu differenzieren.

Dafür sehen wir drei entscheidende Hebel:

Erstens unser führendes Portfolio: Weltweit gibt es keinen anderen Wettbewerber, der unsere Kompetenz in den Bereichen Elektrifizierung, Automatisierung, Robotik und Digitalisierung gleichermaßen abdeckt. Dieses Portfolio werden wir stetig weiterentwickeln und gezielt in Wachstumsfelder investieren.

Zweitens unsere Angebotspalette: Wir bauen unser Geschäftsmodell konsequent weiter um und verschieben den Fokus von Produkten zu Lösungen nach dem Muster des erfolgreich Umbaus unseres Robotergeschäfts. Hier stellen wir nicht mehr nur Roboter her, sondern das komplette Angebot für Planung, Bau und Betrieb von Robotik-Lösungen; dieses Geschäftsmodell werden wir auf alle Divisionen ausrollen und uns weiter von einem Produkt- zum Lösungsanbieter entwickeln. Der Erfolg von B&R, unserer Schlüsselakquisition beruht ebenfalls auf einem lösungsorientierten Geschäftsmodell. Damit rücken wir die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser in den Mittelpunkt und bieten ihnen einen noch grösseren Mehrwert, früher im Entscheidungsprozess.

Auf dem Weg zum lösungsorientierten Unternehmen braucht es drei Dinge für den Erfolg:

- Domainexpertise – also tiefe Kenntnisse in unseren Zielmarktsegmenten,
- Bausteine aus dem bestehenden Portfolio von Hardware- und Softwareprodukten,
- sowie Lösungs- und Entwicklungsingenieure, die die Kundenlösung umsetzen.

Hier ist ABB schon heute führend und wir werden konsequent weiter investieren, um diese Position weiter auszubauen.

Der *dritte* Hebel ist unsere Technologiedynamik und Innovationsstärke. Vor über 130 Jahren waren wir ein Kupfer- und Eisen-Unternehmen, fokussiert auf Motoren und Transformatoren. Dann fügten wir die Elektronik hinzu. Dies erlaubte uns, zum Beispiel Motoren viel energieeffizienter einzusetzen. Im nächsten Schritt ergänzten Sensoren, Steuerungssysteme und Robotik das Angebot. So kam 1974 der weltweit erste vollelektrische Industrieroboter auf

den Markt, der von einem Mikroprozessor gesteuert wird. Heute automatisieren wir Industrien vom Rohstoff bis zum Endprodukt und helfen unseren Kunden, optimale Verfügbarkeit, Geschwindigkeit und Qualität ihrer Anlagen sicherzustellen. Mit ABB Ability™ legen wir heute unser branchenübergreifendes digitales Know-how und unser einzigartiges Lösungsangebot zusammen. Damit versetzen wir unsere Kunden in die Lage, noch schneller, besser und verlässlicher zu produzieren.

Wir stehen hier aber nicht still, sondern gestalten die Zukunft und führen diese Entwicklung unter Nutzung von künstlicher Intelligenz weiter bis hin zu ersten autonom operierenden Industrien in denen Menschen und ihr Potenzial durch künstliche Intelligenz gestärkt werden – zum Beispiel in Form von Fabriken, die sich auf Basis von Künstlicher Intelligenz mehr und mehr selbst im Ablauf optimieren, oder intelligenten Gebäuden, die Klimaanlage, Heizung, Beleuchtung und Musik im Voraus so einstellen, wie es jeder der Bewohner zu unterschiedlichen Zeiten des Tages gewöhnlich bevorzugt.

Auch hier gilt: wenn wir diese neuen Technologien verantwortungsvoll einsetzen, werden wir langfristig mehr Wachstum, Wohlstand und Beschäftigung schaffen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, über die letzten Jahre haben wir die ABB so aufgestellt, dass nun in der Kombination der gewählten Märkte und gestärkten Technologieposition attraktive Wachstumschancen vor uns liegen. Diese zu realisieren und gleichzeitig die operativen Hausaufgaben auch weiterhin konsequent zu machen, ist unser fester Vorsatz, um nach den Umbaujahren auch unser Finanzergebnis weiter zu steigern.

Ich möchte an dieser Stelle noch einmal Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sowie unseren Mitarbeitenden ganz herzlich danken. Mein persönlicher Dank gilt aber auch Dir, lieber Peter, für die konstruktive Zusammenarbeit für unsere ABB.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir sind heute eine bessere ABB. Wir haben die Transformation zu einem digitalen und software-getriebenen Technologieführer erfolgreich vorangetrieben mit einer weltweit starken Mannschaft. Wir haben das Unternehmen fokussiert und gestärkt. Die globale Marktdynamik und das positive Wachstumsmomentum der vergangenen Quartale geben uns Rückenwind. Getreu unserem Motto „Let's write the future. Together“ werden wir nun alles daran setzen, unsere operativen Ergebnisse zu steigern und unsere Position als weltweiter Technologieführer auszubauen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!