

## Die Weichen für die Zukunft gestellt

Manuskript zur Rede von Klaus Endress – Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

vielleicht wundern Sie sich, dass ich am Mikrofon stehe, das Wort ergreife, noch vor dem neuen CEO Matthias Altendorf... Nein, ich möchte ihm nichts wegnehmen – aber, auch wenn ich heute als Präsident des Verwaltungsrats hier auf dem Podium bin, dann ist 2013 doch noch „mein“ Jahr – das letzte in meiner operativen Verantwortung –, und deshalb will ich auch persönlich Rechenschaft darüber ablegen.

Sie haben es sicher schon in Ihren Unterlagen gelesen: Endress+Hauser blickt über alles betrachtet auf ein gutes Jahr zurück, ein weiteres „Best Year“, um genau zu sein – das vierte in Folge. Sie sehen auf der Folie hinter mir die wichtigsten Kennzahlen im Überblick...

1,8 Milliarden Euro Nettoumsatz haben wir erreicht und ein Wachstum von über 7 Prozent erzielt. Die Umsatzrendite haben wir auf fast 15 Prozent gehalten und ein Ergebnis nach Steuern von 187 Millionen Euro erwirtschaftet. Wir haben 130 Millionen Euro in Gebäude und Anlagen investiert und weisen eine Eigenkapitalquote von knapp 68 Prozent aus. Weltweit haben Ende 2013 fast 12.000 Menschen für Endress+Hauser gearbeitet.

Ja, es sind wirklich eindrucksvolle Zahlen, die wir Ihnen heute präsentieren dürfen. Und doch, wenn ich zurückblicke auf 2013, dann sehe ich vor allem ein Jahr, das nicht einfach war; ein Jahr mit sehr unterschiedlichen, teils gegenläufigen Entwicklungen, mit überraschenden Wendungen und wenig Beständigkeit. Ein Jahr, das wieder von großer Unsicherheit geprägt war.

Wir waren in Regionen schwach, die in den Jahren davor dynamisch gewachsen sind, und stark, wo wir 2012 noch Schwierigkeiten hatten. Die Wechselkurse, die uns in den vorhergegangenen Jahren geholfen hatten, haben 2013 gegen uns gearbeitet. Unsere Erwartungen haben sich fast nirgendwo erfüllt – mal lagen wir unter dem Budget, mal darüber.

Doch vieles hat sich ausgeglichen, und am Ende haben wir gut, dank der Akquisitionen fast sehr gut abgeschlossen. Wir haben jedoch – und das darf ich offen sagen, denn ich trage ja die Verantwortung für das Jahr 2013 – unsere Ziele nicht ganz und nicht überall erreicht.

Wir sind aber, und auch das muss einmal gesagt werden, sehr anspruchsvoll geworden. Als ich 1995 die Leitung der Firmengruppe von meinem Vater Georg H. Endress übernommen habe, da hat Endress+Hauser 4.300 Menschen beschäftigt und 420 Millionen Euro Umsatz gemacht. Das Ergebnis nach Steuern hat weniger als 10 Millionen Euro betragen und die Umsatzrendite 3,8 Prozent... Damals waren wir der Meinung, dass das gute Resultate sind!

Dass wir heute so anspruchsvoll sind, auch selbstkritisch, liegt daran, dass wir uns in diesen 19 Jahren ständig entwickelt haben. Wir haben unsere Oberfläche zu Markt und Kunden vergrößert durch zahlreiche neue Vertriebsgesellschaften, durch zusätzliche regionale Support Center und auch durch klare, leistungsfähige Strukturen auf Gruppenebene. Wir haben unsere Produktion stark ausgebaut, an den angestammten Standorten in Europa und mit Fertigungsstätten rund um den Globus. Und wir haben unsere weltweite Vernetzung und Zusammenarbeit vorangebracht und verbessert, sind dadurch flexibler und agiler geworden, effektiver und effizienter.

Wir haben unseren Warenkorb in der Prozessinstrumentierung mehr und mehr gefüllt und uns mit unseren Produkten zielstrebig auf die Bedürfnisse der verschiedenen Branchen ausgerichtet. Wir haben um diesen Kern unseres Geschäfts herum ein umfassendes Angebot an Dienstleistungen und Automatisierungslösungen entwickelt. Und wir haben uns bemüht, in allem, was wir tun, die Bedürfnisse von Markt und Kunden im Fokus zu behalten. Das hat uns stark gemacht und erfolgreich, in guten Zeiten und in schwierigen – und auch im vergangenen Jahr.

Fokus auf Markt und Kunden... das heißt für uns, nahe bei unseren Kunden zu sein und ihnen um die Welt zu folgen. Wir haben deshalb auch im vergangenen Jahr unsere Oberfläche zu Markt und Kunden vergrößert.

Anfang 2013 hat unsere neue Vertriebsgesellschaft in Indonesien die Arbeit aufgenommen. Wir haben dort – wie wir das in der Vergangenheit schon häufig getan haben – das Geschäft sowie die Beschäftigten unseres langjährigen Repräsentanten übernommen. An die 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich um diesen aufstrebenden Markt.

Gegen Jahresende haben wir in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Algerien ebenfalls neue Sales Center gegründet. Beide sind Anfang 2014 operativ gegangen. In Abu Dhabi und Dubai kümmern sich etwa 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um unsere Kunden. Noch vor wenigen Jahren war die Arabische Halbinsel mehr oder weniger ein weißer Fleck auf unserer Landkarte – heute bearbeiten insgesamt drei Vertriebsorganisationen sowie ein Support Center diesen für uns wichtigen Markt. Mehr als 120 Menschen arbeiten in der Region für Endress+Hauser.

Während wir in den Vereinigten Arabischen Emiraten ebenfalls das Geschäft unseres lokalen Vertreters übernommen haben, bauen wir in Algerien neue Strukturen auf, die das Netzwerk unseres langjährigen Repräsentanten ergänzen. 5 Mitarbeitende beschäftigen wir in unserem neuen Sales Center, das von Frankreich aus geführt wird.

Die Entwicklung unseres Vertriebs zeigt sich auch in der Bautätigkeit. In Südafrika haben wir vergangenes Jahr die Erweiterung unseres Sales Centers gefeiert. Der Vertrieb in Johannesburg hat nun genügend Platz für seine wachsenden Aktivitäten, auch für Kundenseminare. Südafrika spielt für uns eine Schlüsselrolle auf dem afrikanischen Kontinent. Die Vertriebsgesellschaft betreut zahlreiche englischsprachige Länder südlich der Sahara und unterstützt dort die lokalen Repräsentanten.

Das Sales Center USA hat ein Zentrum für Kundenseminare errichtet. Früh in diesem Jahr haben unsere Sales Center in Italien und Spanien den ersten Spatenstich für eigene Gebäude gesetzt. In Malaysia werden die Bauarbeiten bald beginnen, und auch unsere Vertriebsgesellschaften in Österreich und Belgien haben Baupläne.

Fokus auf Markt und Kunden... das bedeutet für uns eine feste Verankerung mit Produktion und Technologie. Deshalb haben wir 2013 auch diese andere große Oberfläche weiter entwickelt.

In Brasilien haben wir die erste Fertigungsstätte auf dem südamerikanischen Kontinent eröffnet. In Itatiba, etwa 100 Kilometer nordöstlich von São Paulo, montieren, testen und kalibrieren wir Durchfluss-, Füllstand- und Druckmessgeräte. Wir sind mit rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gestartet und bedienen von dort aus zunächst einmal den brasilianischen Markt schnell und flexibel.

Gleich eine ganze Reihe von Erweiterungen haben wir 2013 eingeweiht. Wir haben unser Sensor-Kompetenzzentrum im sächsischen Waldheim ausgebaut. Dort fertigen wir unter anderem pH-Glassensoren. Wir haben unser Durchflussmessgeräte-Werk im chinesischen Suzhou großzügig erweitert, vor allem, um dort künftig auch elektromagnetische Durchflussmessgeräte mit großen Nennweiten fertigen zu können.

Die Innovative Sensor Technology – kurz IST – hat im sankt-gallischen Ebnat-Kappel ein eigenes Produktions- und Verwaltungsgebäude eingeweiht. Das Unternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt Temperatur-, Feuchte-, Strömungs- und Leitfähigkeitssensoren in Dünnschicht-Technologie. Es gehört seit 2005 zur Endress+Hauser Gruppe.

Und schließlich haben wir auch die umfassende Erweiterung unseres Standorts in Greenwood/Indiana gefeiert. Dort sind die Produktionsflächen für Durchfluss-, Füllstand- und Druckmesstechnik deutlich vergrößert worden. Wir beliefern aus Greenwood inzwischen eine ganze Reihe nord- und südamerikanischer Länder. Gerade auch vor dem Hintergrund von Währungsschwankungen – Herr Schultheiss wird darauf noch eingehen – ist die Produktion im Dollar-Raum für uns von großer Bedeutung.

Weitergegangen ist auch der Ausbau hier in der Region am Standort Maulburg, wo wir Füllstand- und Druckmesstechnik fertigen. Und in Reinach haben wir damit begonnen, unser Kompetenzzentrum für Durchflussmesstechnik großzügig auszubauen.

Fokus auf Markt und Kunden... dies ist eine Einstellung, die wir Tag für Tag leben müssen, die fest in unserer Firmenkultur verankert ist.

Es ist wichtig, dass wir unsere Kultur pflegen, und dazu gehört, dass wir Anerkennung geben. Das tun wir zum Beispiel mit den Business Development Awards, die jedes Jahr im Rahmen der Hannover Messe gefeiert werden. Sie würdigen herausragende Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Vertriebs- und Serviceorganisationen.

Anerkennung geben wir auch beim jährlichen Innovatorentreffen. Dort stehen die Erfinderinnen und Erfinder der Endress+Hauser Gruppe im Mittelpunkt. Sie haben im vergangenen Jahr 236 Entwicklungen erstmals zum Patent eingereicht. Insgesamt hält Endress+Hauser 5.700 „lebende“ Patente und Patentanmeldungen.

Zu unserer Firmenkultur gehört auch, dass wir versuchen, unserer Verantwortung als Unternehmen gerecht zu werden. Unsere Gruppengesellschaften engagieren sich auf vielfältige Weise. Ein Beispiel möchte ich herausgreifen; es kommt aus Indien. Dort hat unser Sales Center in einem von Dürre betroffenen Dorf im Westen des Landes eine neue Wasserversorgung installieren lassen. Unsere

Messtechnik hilft, die Versorgung der mehr als 4.600 Einwohner zu sichern und die gerechte Verteilung des Wassers zu verbessern.

Fokus auf Markt und Kunden... das heißt für uns auch, die Firmengruppe strategisch ständig weiterzuentwickeln. Wenn ich vorhin gesagt habe, dass 2013 für Endress+Hauser ein gutes, ein erfolgreiches Jahr war, dann auch deshalb, weil wir wichtige Weichen für die Zukunft gestellt haben. Das betrifft zum Beispiel unsere Zukäufe im Bereich der Analyse.

Auf der einen Seite wollen wir verstärkt mit komplexen Analysesystemen in die verfahrenstechnische Industrie. Vor diesem Hintergrund ist der Kauf von Kaiser Optical Systems in den USA zu sehen. Wir haben dieses Unternehmen im vergangenen Jahr vom Luft- und Raumfahrtkonzern Rockwell Collins übernommen. In die gleiche Kategorie fällt auch SpectraSensors, ein US-Unternehmen, das wir schon 2012 gekauft haben. Auch Endress+Hauser Conducta, unser Kompetenzzentrum für die Flüssigkeitsanalyse, ist teilweise auf dem Gebiet komplexer Analysatoren tätig.

Auf der anderen Seite wollen wir uns ein zusätzliches Standbein in der Laboranalyse aufbauen. Dazu haben wir im vergangenen Jahr die Kontrolle erworben über die ostdeutsche Analytik Jena. Dabei handelt es sich um die größte Übernahme in der Geschichte von Endress+Hauser überhaupt. Seit den 70er-Jahren hat es bei uns nichts Vergleichbares gegeben.

Und ich gebe offen zu, dass es bei uns, auch in der Familie, viele und lange Diskussionen gegeben hat über diese Beteiligung. Schließlich heißt es in unserem Credo: Wir betreiben Geschäfte, die wir verstehen und die zu uns passen. Wenn wir Analytik Jena betrachten, dann müssen wir zugeben, dass wir vom Laborgeschäft nichts oder zumindest wenig verstehen. Wir treffen dort zwar auf die gleichen Kunden – aber wir sind mit unseren Produkten, Lösungen und Dienstleistungen in der Produktion und eben nicht im Labor. Aber Endress+Hauser und Analytik Jena passen gut zusammen, weil wir komplementär sind, uns gut ergänzen. Gemeinsam können wir die Kunden vom Labor übers Technikum bis in die Produktion unterstützen. Davon erhoffen wir uns gegenseitige Impulse.

Bis es soweit ist, bis Analytik Jena zu unserem blühenden Laboranalyse-Zweig geworden ist, haben wir noch einen langen Weg vor uns. Dies wird meinen Nachfolger und das Management bei Endress+Hauser noch über Jahre beschäftigen. Herr Altendorf wird Ihnen gleich im Anschluss unsere Strategie erläutern, für die Laboranalyse und auch für die komplexen Analysesysteme.

Und damit bin ich bei einem weiteren Punkt, weshalb 2013 ein gutes, ein erfolgreiches Jahr war: Wir haben im vergangenen Jahr den Generationswechsel an der Spitze der Firmengruppe eingeleitet, und ich denke, ich kann heute sagen, es war eine reibungslose Stabübergabe. Genau genommen war es fast schon eine Stafette: Matthias Altendorf hat zum 1. Januar 2014 als CEO die Führung der Endress+Hauser Gruppe übernommen, ich selbst bin nach 19 Jahren in der operativen Verantwortung in den Verwaltungsrat gewechselt und habe dort Klaus Riemenschneider als Präsident abgelöst.

Herr Riemenschneider hat sich nach 43 verdienstvollen Jahren bei und für Endress+Hauser in den Ruhestand verabschiedet. Ich möchte ihm an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich Dankeschön sagen für alles, was er für Endress+Hauser, für die Gesellschafterfamilie und für mich persönlich getan hat.

Wir haben diesen Wechsel an der Spitze am 7. Februar 2014 in der Messe Basel gebührend gefeiert, mit über 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus der Regio und mit Vertretern und Beiträgen aus

der ganzen Endress+Hauser Welt. Es war ein würdiger Anlass und ein großartiger Abend, mit vielen unvergesslichen Momenten. Glauben sie mir, es ist ein bewegender Anblick, oben von der Bühne in die Gesichter von 4.000 Menschen zu schauen... Und dabei ist das gerade mal ein Drittel aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Endress+Hauser!

Herr Altendorf und ich sind immer noch dabei, uns an unsere neuen Aufgaben und Rollen zu gewöhnen, uns einzuleben und einzufinden. Ich gebe gerne zu, dass das Gefühl, nun nicht mehr ständig zu 150 Prozent gefordert zu sein, noch etwas neu ist... aber es geht jeden Tag ein Stück besser. Und ich kann Ihnen versichern, mein Terminkalender ist immer noch ganz gut gefüllt!

Als Präsident des Verwaltungsrats warten jetzt andere Aufgaben auf mich. Dazu gehört – und jetzt ziehe ich den CEO-Hut endgültig aus und setze mir den des Verwaltungsrats-Präsidenten auf – die Erneuerung des Verwaltungsrats. Gestern, an der Generalversammlung der Endress+Hauser AG, sind drei Verwaltungsräte satzungsgemäß zurückgetreten. Es sind dies mein jüngster Bruder, Dr. George A. Endress, der erst lange Jahre für das Unternehmen operativ tätig war und dann seit 2002 als Vizepräsident des Verwaltungsrats amtiert hat, außerdem Dr. Hans Fünfschilling und Willi Ruesch. Allen dreien danke ich an dieser Stelle noch einmal für ihren Einsatz – dafür, dass sie die Arbeit des Executive Board über so viele Jahre kritisch und konstruktiv begleitet und unterstützt haben.

Für alle drei haben wir valable Nachfolger gefunden. Zum neuen Mitglied unseres Verwaltungsrats haben die Gesellschafter meinen älteren Bruder Hans-Peter Endress gewählt. Er hat über drei Jahrzehnte die Entwicklung unserer britischen Vertriebsgesellschaft vorangetrieben, davon mehr als 25 Jahre als Geschäftsführer. Seit 2012 ist er Chairman und damit dem Sales Center immer noch eng verbunden. Als weiteres Mitglied für den Verwaltungsrat konnten wir Antonietta Pedrazzetti gewinnen. Sie hat Betriebswirtschaft studiert mit Schwerpunkt Finanzwissenschaft und arbeitet bei Roche Diagnostics im Bereich Business Development. Neu im Verwaltungsrat Platz nehmen wird auch Thomas Kraus. Er ist ein international erfahrener CEO und war mehr als 20 Jahre für das Logistikunternehmen TNT Express tätig, zuletzt von 2007 bis 2013 als Vorstandsvorsitzender von TNT Express Deutschland.

Wiedergewählt worden sind gestern die Verwaltungsräte Prof. Dr. Georg Bretthauer, Dr. Klaus Eisele und Fernando Fuenzalida.

Die Rolle des Verwaltungsrats war schon immer eine wichtige. Und sie hat sicherlich durch den Wechsel an der Spitze an Bedeutung gewonnen. Dieses unabhängige Gremium ist 2002 geschaffen worden. Es berät und kontrolliert das Executive Board und damit das oberste Management der Endress+Hauser Gruppe. Der Verwaltungsrat hat auch eine wichtige Funktion, wenn es darum geht, die Interessen der Familie zu vertreten. Ich selbst verstehe mich als aktiven Verwaltungsratspräsidenten. Das heißt, ich will in der Firma präsent sein. Ich will die Hand am Puls haben, viel reisen, Kunden treffen, mit Mitarbeitern sprechen. Nicht aus Misstrauen gegenüber Herrn Altendorf, sondern um ihn bestmöglich unterstützen zu können. Denn das nächste Geschäftsjahr wird er alleine verantworten. Dann wird er hier vorne stehen, Rechenschaft ablegen – und Ihnen hoffentlich von einem weiteren guten Jahr für Endress+Hauser berichten...