

Gordon Riske,

Vorsitzender des Vorstandes der KION GROUP AG

**Ordentliche Hauptversammlung
KION GROUP AG**

Frankfurt/Main, 16. Juli 2020

Es gilt das gesprochene Wort

1. Begrüßung

- Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre, liebe Freunde und Begleiter der KION Group,

auch im Namen unserer 35.000 Mitarbeiter und des gesamten Vorstands: Ganz herzlich willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung!

- Ich darf Sie heute in einem außergewöhnlichen Rahmen begrüßen: Die Hauptversammlung als reines Online-Format ist – wie für andere Unternehmen – auch für KION ein Novum. Der Gesetzgeber hat im Zusammenhang mit der Corona-Krise entsprechende gesetzliche Ermächtigungen erlassen. So bietet sich die Möglichkeit zur Durchführung einer Hauptversammlung ohne physische Präsenz von Ihnen, meine Damen und Herren Aktionäre.
- Wir haben uns die Entscheidung, auf eine Präsenzveranstaltung zu verzichten, nicht leicht gemacht. Es ist jedoch unsere Überzeugung, dass wir so der weiteren Verbreitung des Virus entgegenwirken. Gesundheit und Sicherheit haben für die KION Group höchste Priorität – und damit natürlich auch für alle Beteiligten der ordentlichen Hauptversammlung.

2. KION spielt eine wichtige Rolle in der Gesellschaft

- Die vergangenen Wochen und Monate waren für uns alle eine große Herausforderung. Aber gerade in der Pandemie hat sich gezeigt: Die KION Group spielt eine wichtige Rolle in der Gesellschaft – und zwar bei der Aufrechterhaltung der öffentlichen Versorgung. Die Kunden können sich auf unseren Materialfluss verlassen – immer und zu jeder Zeit.
- Die Flurförderzeuge von Linde, STILL, Baoli und Voltas sowie die Materialfluss-Lösungen von Dematic sorgen für effiziente Lieferprozesse in systemrelevanten Branchen wie der Lebensmittelproduktion oder dem Gesundheitswesen. Wir helfen dabei, wichtige Grundbedürfnisse der Bevölkerung abzudecken.
- Wir halten die Lieferketten am Laufen, wir versorgen den Lebensmitteleinzelhandel sowie den Gesundheitssektor. Und wir stehen unseren Kunden mit unseren Stapler-Flotten zur Seite. Das gilt auch für den Service und die Ersatzteilversorgung, die gerade in einer Ausnahmesituation höchste Bedeutung für die Kunden haben.
- Sie sehen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre: Sie sind in ein Unternehmen investiert, das eine Schlüsselrolle für die gesamte Gesellschaft innehat.

3. Maßnahmen in der Krise – Mitarbeiter

- An oberster Stelle stand in den vergangenen Monaten immer eines: Die **Arbeit für unsere Mitarbeiter** so sicher wie nur möglich zu gestalten.

- Das Wirken unserer Krisenstäbe hat großen Erfolg gezeigt: Innerhalb der KION Group hatten wir nur sehr wenige Corona-Erkrankte. Und das wichtigste: Keiner von ihnen hat sich während der Arbeit angesteckt. Hierzu haben unsere frühzeitig eingeleiteten Maßnahmen beigetragen. Dabei haben wir auch von den Erfahrungen unserer chinesischen Kollegen und Partner profitiert, die ja bereits früher mit Covid-19 konfrontiert waren.
- So haben wir Regeln zum Mindestabstand zwischen Personen sowie zur Handhygiene sehr früh umgesetzt. Das gilt für die Produktion in den Werken, für Serviceeinsätze bei den Kunden sowie für die Arbeit in Bürobereichen. Auch nutzen wir verstärkt Video- und Telefonkonferenzen sowie Homeoffice für Tätigkeiten, bei denen dies möglich ist. Dies alles hat wirkungsvoll dazu beigetragen, die Ausbreitung des Virus einzudämmen.
- Darüber hinaus haben wir sogar eigene Lösungen für den sicheren Umgang in der Pandemie gefunden: Unsere Unternehmenstochter Linde Material Handling hat eine neuartige Warnweste entwickelt, die in der Produktion für die Corona-Abstandsregeln eingesetzt werden kann.
- Linde nutzt diese Weste selbst: Sie alarmiert Mitarbeiter, die sich zu nahekommen und den Mindestabstand von 1,5 Metern unterschreiten – und zwar nicht nur durch einen akustischen Warnton, sondern auch visuell per Blinklicht und durch Vibration. Zudem kann durch das Tragen der Warnweste nachverfolgt werden, wer sich – im theoretischen Falle eines infizierten Mitarbeiters – in der Vergangenheit in seiner Nähe aufgehalten hat.
- So lässt sich im Ernstfall vermeiden, dass die gesamte Belegschaft pauschal unter Quarantäne gestellt wird. Sämtliche Daten werden nach kurzer Zeit gelöscht, so dass der Datenschutz selbstverständlich gewährleistet wird.

4. Maßnahmen in der Krise – wirtschaftlich

- Trotzdem: der neue Alltag mit Corona ist nicht einfach: Um dem herausfordernden Geschäftsverlauf entschieden entgegenzuwirken, haben wir bereits im März diverse Maßnahmen zur **Kostensenkung** und Liquiditätsverbesserung angestoßen. Zum Beispiel haben wir nicht zwingend notwendige Investitionen und Ausgaben verschoben.
- Hinzu kamen neben lokalen Produktionspausen auch der Einsatz verschiedener Personalinstrumente wie etwa Urlaubsabbau, die Reduktion von Arbeitszeitkonten und Kurzarbeit. Die KION Group kann damit auch im weiteren Verlauf der Pandemie flexibel reagieren.
- Und wir können das Produktionsniveau unserer Werke weltweit an die Materialverfügbarkeit, die regionale Nachfrage sowie lokale behördliche Vorgaben anpassen.

- Gleichzeitig ist für die Kunden eine optimale Lieferfähigkeit sichergestellt. Ersatzteilversorgung und Service standen und stehen im Einklang mit lokalen behördlichen Vorgaben zur Verfügung.
- Im Mai hat die KION Group zusätzlich einen vorsorglichen Schritt unternommen, um die gewohnt solide Finanzkraft des Unternehmens auch in der Corona-Krise zu sichern. Wir haben mit unserer Kernbankengruppe unter wesentlicher Beteiligung der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) die Bereitstellung einer weiteren **Liquiditätslinie** zu marktüblichen Konditionen vereinbart.
- Von der Darlehenslinie über 1,0 Mrd. €, die KION bei Bedarf nutzen kann, entfallen 800 Mio. € auf die KfW und 200 Mio. € auf unsere Kernbanken.
- In diesem Zusammenhang betrifft eine unserer Corona-bedingten Gegenmaßnahmen zur Sicherung unserer Finanzkraft unmittelbar auch Sie, meine Damen und Herren: die Kürzung der 2020 zur Auszahlung kommenden Dividende auf 4 Euro-Cent je Aktie.
- Seien Sie versichert, diese Entscheidung ist uns nicht leichtgefallen. Ich bitte Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, um Ihr Verständnis und Ihre Zustimmung zu diesem Schritt in einer absoluten Ausnahmesituation.
- Unser Umfeld wird noch lange von den Auswirkungen der Corona-Pandemie geprägt sein. In diesem Umfeld wollen wir aus einer bewährt starken Cash-Position heraus agieren und Handlungsfähigkeit bewahren.
- Der weitere Verlauf, die Dauer und die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die weltweite gesamtwirtschaftliche Entwicklung sind und bleiben unsicher. Deswegen haben wir bereits Ende März die im Geschäftsbericht 2019 veröffentlichte Prognose für das Geschäftsjahr 2020 zurückgezogen. Seitdem erleben wir, wie Corona die Welt in Atem hält.
Die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft ist bis heute nicht verlässlich vorherzusagen. Einig sind sich die allermeisten Ökonomen, dass eine Erholung in Form eines V nicht mehr realistisch ist. Uneinigkeit herrscht in der Frage: Wie breit ist die Talsohle eines U – sprich: wie lange dauert die Krise? Oder ist gar mit einer Entwicklung in L-Form zu rechnen?
- Für uns als KION Group zeichnet sich ab:
Die pandemiebedingte Investitionszurückhaltung bei Flurförderzeugen sowie die zeitweisen Einschränkungen im Service-Geschäft wirken sich im laufenden Geschäftsjahr vor allem im Flurförderzeuggeschäft deutlich auf unsere Kennzahlen aus.
- Auf der anderen Seite sind wir überzeugt: Aufgrund unserer innovativen Produkte, Services und Lösungen – gerade im Automatisierungs- und Supply-Chain-Bereich – können wir mittelfristig gestärkt aus der Krise hervorgehen.

- So hat sich bereits im 2. Quartal 2020 – also dem ersten komplett von Corona beeinflussten Quartal – die breite strategische Positionierung der KION Group bezahlt gemacht. Das zeigt der Blick auf den Auftragseingang, der ja eine Perspektive auf die künftige operative Geschäftsentwicklung gibt.
- Bemerkenswert: In den Monaten April bis Juni blieb der Markt für automatisierte Materialfluss-Lösungen intakt und auf Wachstumskurs. Und das weltweit und in praktisch allen wichtigen Kundenindustrien. Nach den am Montag veröffentlichten vorläufigen Geschäftszahlen stieg unser wertmäßiger Auftragseingang um gut 11 Prozent.
- Einem deutlichen Auftrags-Rückgang im Segment Industrial Trucks & Services um rund 20 Prozent stand im Segment Supply Chain Solutions eine Verdopplung des Auftragseingangs gegenüber. Unser Dematic-Geschäft konnte sogar den historisch höchsten Auftragseingang in einem Quartal verbuchen.
- Hierzu trugen insbesondere Großaufträge von E-Commerce-Kunden – unter anderem in Nordamerika und Europa – bei.
- Es ist uns also als Konzern gelungen, die sehr schwierige Geschäftsentwicklung im Bereich der Flurförderzeuge durch Wachstum bei den Automatisierungssystemen zumindest teilweise auszugleichen. Bemerkenswert ist auch: In beiden Segmenten haben wir im 2. Quartal ein positives operatives Ergebnis erzielt. Und sogar unser Free Cashflow war im 2. Quartal aufgrund der strikten Ausgabendisziplin leicht positiv.
- Dieser Erfolg bestätigt unsere Strategie KION 2027. Die Diversifizierung durch zwei starke operative Segmente und die Fokussierung auf die Handlungsfelder Automatisierung, Digitalisierung, Energie sowie Innovation und Performance sind richtig.
- Als Komplettanbieter mit starker Verankerung auf allen Kontinenten können wir auch in einer globalen Krise Chancen nutzen. Die Corona-Krise zeigt: Die KION Group verfügt über ein ausgesprochen widerstandsfähiges Geschäftsmodell.
- Den Zwischenbericht der KION Group zum 30. Juni 2020 mit den endgültigen Zahlen veröffentlichen wir voraussichtlich am 30. Juli.

5. Geschäftsjahr 2019 – Top-Ergebnis

- Liebe Aktionäre, wir agieren aus einer Position der Stärke. Und wir sollten nicht vergessen, was wir 2019 geleistet haben. Ihre KION Group hat im vergangenen Geschäftsjahr das beste Ergebnis seit ihrem Bestehen erzielt. Wir haben geliefert, was wir versprochen haben.

- Ein kurzer Blick auf die Zahlen des Jahres 2019: Zentrale Kennziffern sind der Auftragseingang, der Umsatz, das bereinigte EBIT und der Free Cashflow. Bei allen wichtigen Kennzahlen, meine Damen und Herren, haben wir **unsere eigenen Ziele erreicht und teilweise sogar übertroffen**.
- Die KION Group hat 2019 – trotz eines bereits im vorigen Jahr zunehmend anspruchsvolleren Marktumfeldes – den Auftragseingang gegenüber 2018 um 5,3 Prozent auf 9,11 Mrd. € gesteigert.
- Das ist ein neuer Rekordwert, obwohl der Weltmarkt für Flurförderzeuge 2019 um 2,1 Prozent hinter dem Vorjahr zurückgeblieben ist. Zum hohen Auftragseingang trug eine zum Jahresende sehr gute Auftragsentwicklung in unserem Segment Supply Chain Solutions sowie eine solide Entwicklung im Bereich Industrial Trucks & Services bei.
- Der Umsatz des Konzerns wuchs im Jahr 2019 kräftig um 10,1 Prozent auf 8,81 Mrd. €. Hierzu haben ebenfalls beide Segmente beigetragen.
- Das bereinigte EBIT erhöhte sich ebenfalls – und zwar um 7,7 Prozent auf 850,5 Mio. €. Die bereinigte EBIT-Marge lag mit 9,7 Prozent nur knapp unter dem Vorjahreswert von 9,9 Prozent. Ein wesentlicher Grund hierfür war das überproportionale Wachstum in den vergleichsweise weniger margenstarken Neufahrzeug- und Projektgeschäften sowie höhere Aufwendungen in F&E.
- Unser Konzernergebnis lag mit 444,8 Mio. € um 10,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Ergebnisverbesserung gegenüber dem Vorjahr trug maßgeblich zur Steigerung des Free Cashflow bei, der mit 568,4 Mio. € um 9,3 Prozent über dem bereits starken Vorjahr lag.
- Zusammenfassend: 2019 haben wir zu einem Erfolgsjahr gemacht. Wir sind auf unserem Wachstumspfad weiter vorangekommen. Und das in einem zunehmend schwierigen Branchenumfeld, geprägt durch makroökonomische Herausforderungen, einen mehrfach verschobenen Brexit, Handelsstreitigkeiten und die Einführung bilateraler Schutzzölle.
- Auch 2019 hat gezeigt: Wir verfügen über ein robustes Geschäftsmodell und eine hohe Widerstandsfähigkeit auch in schwierigen Zeiten – ein Kernziel unserer erfolgreichen Strategie „KION 2027“.
- Unseren Erfolg haben wir aber vor allem über 34.000 Menschen zu verdanken: Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie geben – unterstützt von unseren Partnern und Lieferanten – mit großem Engagement und fantastischer Leidenschaft und Tag für Tag ihr Bestes für unsere Kunden. Wir alle würden ihnen in einer physischen Hauptversammlung mit einem kräftigen

Applaus unseren Respekt zollen und Danke sagen. Heute geschieht dies virtuell – *und ich tue es stellvertretend für alle Aktionärinnen und Aktionäre.*

6. Strategie

- Für die herausfordernde **Zukunft** sind wir sehr gut aufgestellt. Unsere Strategie mit ihren fünf Handlungsfeldern Energie, Digital, Automation, Innovation und Performance war bereits die Basis für unseren wirtschaftlichen Erfolg im Jahr 2019 und wird uns auch in Zukunft tragen.
- Mit diesen Handlungsfeldern haben wir sehr frühzeitig die wichtigen Trends in unserer Industrie vorweggenommen. Und das hat sich im vergangenen Jahr sichtbar ausgezahlt.
- Was haben wir konkret erreicht? Lassen Sie mich ein paar herausragende Beispiele nennen:

7. Energie

- Im Bereich **Energie** hat STILL mit der Einführung des Elektrostaplers RX60 neue Maßstäbe gesetzt.
- Mit seiner hohen Leistung und Wendigkeit für den Innen- und Außeneinsatz ist er ein E-Truck mit Eigenschaften eines Verbrenners. Mit dem RX60 bedienen wir verstärkt die zunehmende Nachfrage durch die Industrie nach E-Trucks.
- Zudem macht unser Joint Venture KION Battery Systems mit BMZ in Karlstein am Main zur Entwicklung und Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien für Gegengewichtsstapler gute Fortschritte.
- Diese Zusammenarbeit stärkt unsere Position im Bereich der energieeffizienten Antriebstechnik und ist ein zukunftssträchtiger Schritt. Bedenken Sie, dass mittlerweile 86 Prozent unserer neu verkauften Stapler bereits mit einem E-Antrieb ausgestattet sind.

8. Digitalisierung

- Zur **Digitalisierung**: Linde hat seine neue Staplergeneration H20 – H35 mit der Einführung des Gegengewichtsstaplers 1202 vorgestellt – und mit Innovationen überzeugt:
- Ein wesentliches Highlight des Trucks ist seine vollständige Konnektivität, die es ermöglicht, Software-Updates über das Internet bzw. unsere KION Cloud einzupflegen und eine sehr breite Palette digitaler Dienste zu aktivieren. Das bietet kein anderes Fahrzeug auf dem Markt.

- Zudem hat die KION Group im März das auf Logistikanwendungen spezialisierte britische Software-Unternehmen „DAI“ erworben.
- Dabei handelt es sich um eine wesentliche Erweiterung im Software-Angebot im Bereich Supply Chain Solutions unserer Tochter Dematic.

9. Automatisierung

- Ein weiterer wichtiger Aspekt unserer Strategie ist die **Automatisierung**: Sie alle haben den Nachrichten der vergangenen Monate entnehmen können, wie sehr sich der ohnehin bestehende Trend zu Online-Bestellungen noch weiter verstärkt hat.
- Nach nur 6 Monaten Entwicklungszeit hat Dematic im September 2019 nun seine neue Micro-Fulfillment-Lösung vorgestellt, die innerhalb weniger Wochen bei Kunden installiert werden kann.
- Es handelt sich dabei um ein kleines, automatisiertes Warenhaus. Micro-Fulfillment hilft Einzelhändlern, die gestiegene Nachfrage der Verbraucher nach einer schnellen Bestellabwicklung auf kleinem Raum zu befriedigen – etwa beim Einzelhändler auf dem Parkplatz um die Ecke.
- Ein zweites Beispiel betrifft die internen Prozesse der KION Group: Wir richten unsere Finanzorganisation verstärkt auf eine zunehmend digitale Zukunft aus und trimmen sie auf Effizienz.
- Einen Meilenstein haben wir vor einigen Wochen erreicht. Im polnischen Krakau haben wir ein Shared Service Center für Finance und Accounting erworben.
- Unsere operativen Finanzprozesse werden mit diesem neuen Center of Excellence noch effizienter werden. Nicht zuletzt deswegen, weil die neuen Kollegen eine umfassende Expertise im Bereich der Prozess-Automatisierung mitbringen.

10. Innovation

- Ein Beispiel auch aus dem Bereich **Innovation**: Im März stellte STILL einen neuen autonomen Helfer für Lagerhäuser vor: den OPX iGo neo. Er ist die neueste Entwicklung im breiten Portfolio an fahrerlosen Transportsystemen, die markenübergreifend Linde, STILL und Dematic unseren Kunden anbieten.
- Der iGo neo folgt als eigenständig agierender Assistent seinem Bediener und stoppt immer an der optimalen Kommissionierposition. Dank moderner Sensortechnologie und verfeinerter Kommunikationstechnik arbeitet er zuverlässig mit dem Bediener zusammen.

11. Performance

- Zum Schluss das Handlungsfeld **Performance**: Die klare Ausrichtung auf unsere fünf Handlungsfelder hat ganz wesentlich dazu beigetragen, dass wir in den vergangenen Jahren unsere marktführende Position kontinuierlich ausbauen konnten. Wir haben weiter an einer verbesserten Flexibilität gearbeitet und gleichzeitig unsere Produktion erweitert.
- Unsere Strategie verfolgen wir deshalb mit Nachdruck weiter: Auch wenn sich aufgrund der Corona-Pandemie Zeitpläne verschieben, setzen wir die Investitionen in unsere neuen Stapler-Werke in China und Polen fort. Zwei weitere Werke, eins im indischen Pune sowie eines nahe der chinesischen Stadt Xiamen, sind jüngst fertiggestellt worden.
- Eine Schlüsselrolle in unserer Wachstumsstrategie spielt der Ausbau unseres Geschäfts in China, einem der am schnellsten wachsenden und wichtigsten Märkte weltweit. Wir sind überzeugt: An der **zunehmenden Bedeutung Chinas** wird sich nichts ändern. Das Gute ist: China ist längst ein Teil der DNA der KION Group.
- Vor mehr als einem Vierteljahrhundert waren wir eines der ersten westlichen Unternehmen, das in China in eigene Produktion, Entwicklung, Vertrieb und Service investiert hat. Jetzt bauen wir ein zusätzliches Werk für Gegengewichtsstapler im ostchinesischen Jinan und erweitern unser Produktportfolio.
- Mit der Beteiligung unseres Ankeraktionärs Weichai Power am Werk stellen wir eine starke lokale Verankerung in der Region sicher. Der Schritt ist zugleich Ausdruck unserer vertrauensvollen und erfolgreichen Partnerschaft.
- Durch den Bau des Werks tätigen wir zum zweiten Mal die bislang größte Investition eines globalen Unternehmens in China im Bereich Material Handling. Wir wollen unsere Wachstumschancen im Value-Segment nutzen und von der zunehmenden Elektrifizierung der Flurförderzeuge in China profitieren.
- Die Investitionen für das neue Werk belaufen sich auf rund 100 Mio. €. Mehr als 800 neue Arbeitsplätze werden wir bis 2025 an unserem neuen Standort in der Provinz Shandong schaffen.
- Dieses Werk bauen wir komplett neu, und es wird hochautomatisiert – unser bis dato modernstes Werk. Angeschlossen wird ein ‚KION Value Competence Center‘ mit globaler Verantwortung für dieses Fahrzeugsegment.
- Und wir werden in den kommenden Jahren massiv in unser Vertriebs- und Servicenetzwerk in China investieren.
- Wir erschließen so das Potenzial dieses wichtigen Marktes noch besser und bauen unsere Position als mit Abstand führendes, internationales Intralogistik-Unternehmen im Reich der Mitte deutlich aus. Gleichzeitig stärken wir unser weltweites Angebot im Value Segment.

12. Wichtige Punkte der Tagesordnung

- Meine Damen und Herren, Sie sehen: Auch in der Krise schauen wir nach vorne. Das genehmigte Kapital 2017 hatten wir sehr erfolgreich für die Akquisition von Dematic eingesetzt. Dieses gilt es nun zu erneuern.
- Daher bitte ich Sie gemäß TOP 7 um Ihre Zustimmung zur Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals 2020 in Höhe von 11.809.000 Stückaktien, was 10 Prozent des Grundkapitals entspricht.
- Wir möchten Ihnen die Teilnahme an diesem wichtigen Finanzierungsinstrument zur Schaffung zusätzlicher Handlungsspielräume während der Krise ermöglichen und haben auf einen Ausschluss des Bezugsrechts grundsätzlich verzichtet.
- Dieser Schritt gibt uns die Möglichkeit, neues Eigenkapital und dadurch liquide Mittel zur Sicherstellung oder Verbesserung unserer Refinanzierungsfähigkeit zu schaffen. Das Grundkapital der KION GROUP AG kann mit Ihrer Zustimmung somit bis zum 15. Juli 2025 bis zum genannten Maximalbetrag erhöht werden.
- Damit die Gesellschaft auch zukünftig in der Lage ist, attraktive Finanzierungsmöglichkeiten zu nutzen, sollen zusätzlich zum genehmigten Kapital eine neue Ermächtigung zur Ausgabe von Options- oder Wandelanleihen oder Genussrechten sowie neues bedingtes Kapital geschaffen werden. Der Gesamtnennbetrag beläuft sich auf maximal 1 Mrd. Euro bis zum 15. Juli 2025.
- 2017 hatten Sie der Schaffung eines neuen bedingten Kapitals zugestimmt. Genehmigtes und bedingtes Kapital sollen nur alternativ, aber nicht additiv genutzt werden können. Die Einzelheiten hierzu entnehmen Sie TOP 8.
- Unter TOP 11 bitten wir Sie um die Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag zwischen der KION GROUP AG als herrschendem Unternehmen und der Dematic Holdings GmbH als abhängiger Gesellschaft. Die Dematic Holdings GmbH ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der KION GROUP AG.
- Der Vertrag sieht vor, dass die KION GROUP AG berechtigt ist, der Geschäftsführung der Dematic Holdings GmbH Weisungen hinsichtlich deren Leitung zu erteilen.
- Die Steuerung der Dematic Holdings GmbH wird durch den Vertrag praktikabler und effizienter. Durch den Vertrag wird eine noch engere Zusammenarbeit zwischen der KION GROUP AG und der Dematic Holdings GmbH ermöglicht.
- Zudem kann durch den Vertrag eine ertragsteuerliche Organschaft zwischen der KION GROUP AG und der Dematic Holdings GmbH begründet werden. Der Vertrag ist daher wirtschaftlich vorteilhaft für die KION Group. Er ermöglicht insbesondere, die Gesamtsteuerquote der KION Group zu senken und das Risiko steuerlich ungenutzter Verluste zu verringern.

- Darüber hinaus verstärkt der Abschluss des Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrags die für die bestehende umsatzsteuerliche Organschaft notwendige organisatorische Eingliederung der Dematic Holdings GmbH in das Unternehmen der KION GROUP AG.
- Nähere Informationen zum Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag mit der Dematic Holdings GmbH können Sie dem gemeinsamen Bericht des Vorstands der KION GROUP AG und der Geschäftsführung der Dematic Holdings GmbH über den Abschluss und den Inhalt des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags entnehmen.

Meine Damen und Herren,

- mit unserer Strategie und unserem leistungsstarken Produktportfolio sind wir davon überzeugt, gestärkt aus der Krise hervorzugehen: Zentrale Treiber unseres Geschäfts bleiben die Hinwendung der Verbraucher zum Online-Handel und die Fragmentierung der Lieferketten.
- An diesen Trends werden langfristig weder die Corona-Pandemie noch Handelskonflikte oder der Brexit grundlegend etwas ändern.
- Darüber hinaus besteht der globale Wunsch nach neuen Antriebstechnologien und Energieträgern, um die Logistik und Intralogistik nachhaltiger zu gestalten. Die aktuelle Pandemie verdeutlicht uns ja gerade, wie wichtig funktionierende Lieferketten sind. Auch der Megatrend E-Commerce ist in der aktuellen Ausnahmesituation gefragter denn je. Das wird sich nicht mehr zurückdrehen lassen.
- Viele Verhaltensweisen sind für uns in der Krise vielleicht noch neu. Viele werden bald Gewohnheiten sein. Gewohnheiten, die wir nicht mehr ablegen. Die Corona-Krise führt uns eindringlich vor Augen, welche große Bedeutung unsere Automatisierungs- und Digitalisierungsinitiativen haben und dass wir sie noch intensiver vorantreiben müssen.
- Denken Sie nur an fahrerlose Transportsysteme, voll automatisierte Warenlager und One-hour-Delivery, d.h. die Lieferung einer Bestellung in höchstens einer Stunde. Deshalb entwickelt sich KION mehr und mehr von einem Hardware- zu einem Software-Unternehmen. Innovative Software ist für unseren zukünftigen Erfolg entscheidend, denn Daten sind der Rohstoff der Zukunft.
- Mit dem Zusammenspiel von führender Hard- und Software schaffen wir als Komplettsystemanbieter entscheidende Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden. Auch für die Zukunft gilt: „We keep the world moving.“