

**Ordentliche Hauptversammlung
KION GROUP AG**

Dienstag, 11. Mai 2021

Aus den Ausführungen von
Gordon Riske
Vorstandsvorsitzender der KION GROUP AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

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

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung. Auch im Namen unserer mehr als 36.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie des gesamten Vorstands begrüße ich Sie an den Bildschirmen.

Tag für Tag arbeiten wir daran, unsere Erfolgsgeschichte fortzuschreiben. Als Komplettanbieter mit starker Verankerung auf allen Kontinenten haben wir auch im vergangenen Jahr unsere Chancen genutzt – trotz der alles bestimmenden Pandemie.

COVID-19 war natürlich auch für die KION Group eine Herausforderung. Ich denke an die vielen Maßnahmen zum Schutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie standen und stehen bei uns immer an erster Stelle. Und so denke ich auch an die enormen menschlichen Herausforderungen und Belastungen, die diese Pandemie für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Privaten mit sich gebracht hat. Sei es, dass sie am Verlust des sozialen Miteinanders leiden, dass sie zusätzlich zu ihren beruflichen Aufgaben plötzlich auch noch die Schließung von Kindergärten und Schulen auffangen müssen. Und wieder andere sind trotz aller Vor- und Umsicht erkrankt oder haben gar liebe Menschen verloren.

Umso mehr war und bin ich beeindruckt von dem so außergewöhnlichen Engagement unserer Teams. Es war eine riesige Herausforderung, unsere eigenen Zulieferketten aufrecht zu erhalten, um am Ende unsere Kunden beliefern zu können. Und bis heute sind es ganz besondere Umstände, unter denen wir bei unseren Kunden Serviceleistungen erbringen, neue Anlagen errichten und in Betrieb nehmen.

Die Herausforderungen waren – und sind! – enorm. Und dennoch haben wir es im Geschäftsjahr 2020 geschafft, unseren Auftragseingang gegenüber 2019 zu steigern: um 3,6 Prozent auf rund 9,4 Mrd. Euro. Das ist der bisherige Rekordwert in der Geschichte der KION Group. Und darauf ist unsere Belegschaft mit Recht stolz!

Der Konzernumsatz ging – Pandemie-bedingt – im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019 um 5,3 Prozent zurück... weit weniger als so mancher befürchtet hatte. Auch das EBIT bereinigt lag erwartungsgemäß mit 547 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Und dennoch: Das

Konzernergebnis belief sich auf 211 Millionen Euro und blieb damit deutlich positiv. Wie schon im Jahresverlauf zu erwarten war, blieben in Summe einige Kennzahlen hinter denen des Geschäftsjahres 2019 zurück. Allerdings war 2019 auch das beste Geschäftsjahr in der bisherigen KION Geschichte. Und daran wollen wir schon bald wieder anknüpfen.

Das Segment Industrial Trucks und Services entwickelte sich im Geschäftsjahr 2020 aufgrund der Pandemie bedingten Marktlage nicht, wie wir uns das nach dem Rekordjahr 2019 erhofft hatten.

Die schwächere Absatzentwicklung ist vor allem auf die Marktbelastungen in der Hauptabsatzregion EMEA, also in Europa, im Nahen Osten und in Afrika, zurückzuführen. In der Region APAC, sprich Asien-Pazifik, erreichte das Segment eine positive Entwicklung. Treiber war insbesondere das überdurchschnittliche Wachstum in China, das die Pandemie schnell überwunden hatte.

Die wirklich globale Aufstellung war also ein stabilisierender Faktor für KION.

2020 hat der KION Group auch Chancen eröffnet: Der boomende Onlinehandel sowie Automatisierungs-Technologien in der Lagerlogistik beflügelten das Wachstum in unserem Segment Supply Chain Solutions.

Unsere softwaregetriebenen Lösungen für die globalen Lieferketten erwiesen sich als zweiter deutlich stabilisierender Faktor.

Unsere Aufstellung mit zwei starken operativen Segmenten, Industrial Trucks & Services und Supply Chain Solutions, hat sich also bewährt. Während der Markt für neue Stapler gerade hier in Europa deutlich rückläufig war, ist das Segment Supply Chain Solutions durchgestartet.

Wir haben die Trends der Digitalisierung und Automatisierung in unserer Industrie frühzeitig erkannt und entsprechend vorausschauend gehandelt – und investiert.

Und auch im Bereich der Finanzierung sind wir in der Krise aktiv gewesen:

Mit einer mehrfach überzeichneten Unternehmensanleihe sowie einer ebenfalls sehr erfolgreichen Kapitalerhöhung haben wir unsere Finanzstruktur langfristig gestärkt. Viele von Ihnen, meine Damen und Herren Aktionäre, haben sich an der Kapitalerhöhung beteiligt. Herzlichen Dank für dieses Vertrauen!

Sie haben uns damit unter anderem die Möglichkeit gegeben, in einem Jahr, das viele als schwere Krise in Erinnerung behalten werden, weiter Forschung und Entwicklung auf hohem Niveau zu betreiben. Auch in zusätzliche Produktionsstandorte haben wir investiert. Und mit neuen Produkteinführungen bieten wir schon heute Intralogistik-Lösungen für morgen.

Wir haben das Jahr 2020 genutzt, uns für künftiges Wachstum optimal aufzustellen. Und wir haben die Chancen genutzt, die jeder Krise innewohnen – mit Ihrer Unterstützung. Vor diesem Hintergrund schlagen wir Ihnen eine Dividende von 41 Euro-Cent je Aktie vor. Der Dividendenvorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 25 Prozent bei einem Ergebnis je Aktie von 1,81 Euro.

Auch organisatorisch haben wir uns weiterentwickelt.

Seit Anfang dieses Jahres haben wir die Verantwortung für unsere Operating Units direkt im Vorstand verankert. Dieser Schritt trägt der Größe unseres Konzerns Rechnung. Wir haben die Strukturen für unseren nächsten Wachstumsschritt geschaffen:

Hasan Dandashly, seit drei Jahren bei KION, verantwortet nun im Vorstand das Segment Supply Chain Solutions, das das weltweite Geschäft von Dematic umfasst.

Andreas Krinninger, seit zwölf Jahren in verschiedenen Funktionen bei KION tätig, zuletzt als Vorsitzender der Geschäftsführung unserer Tochter Linde Material Handling, hat im Vorstand die Verantwortung für das EMEA-Geschäft des Segments Industrial Trucks and Services übernommen. Es umfasst die operativen Geschäfte der KION Marken Linde Material Handling, STILL und Baoli in der Region EMEA.

Im Juli wird unser CTO Eike Böhm in den Ruhestand treten. Er hat in den zurückliegenden Jahren mit großer Visionskraft und Beharrlichkeit einen Forschungs- und Entwicklungsbereich unter seiner Leitung zusammengeführt, der in dieser Form und

Kompetenz in unserer Industrie herausragt. Eike Böhms Nachfolger Henry Puhl ist seit fünf Jahren in unserem Unternehmen tätig und wird so für maximale Kontinuität sorgen.

Meine Damen und Herren,

auch in schwierigem Fahrwasser wie der Corona-Pandemie bleibt die KION Group auf Kurs. Unsere Unternehmensstrategie KION 2027 hat sich in der Krise bestens bewährt. Wir sind resilient aufgestellt und agieren zugleich zukunftsorientiert.

Und wir haben die Weichen für nachhaltiges, profitables Wachstum gestellt. Das zeigt auch unser gutes erstes Quartal in diesem Jahr:

Ich glaube wir müssen nicht im Detail durch die Zahlen gehen, denn Sie sehen auf einen Blick, dass wir uns erfreulicherweise in allen wesentlichen Finanzkennzahlen im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert haben.

Damit setzen wir unseren Erholungskurs aus dem vergangenen Quartal fort. Dennoch ist das wirtschaftliche Umfeld weiterhin von einer großen Unsicherheit geprägt. Wir sehen unverändert Risiken hinsichtlich der Entwicklung der Absatzmärkte, der Rohstoffpreise sowie der Verfügbarkeit von Vorprodukten, etwa in der Halbleiterindustrie.

Eine gute Basis für das aktuelle Jahr haben wir mit unseren guten Q1-Ergebnissen jedenfalls gelegt.

Ich habe eben erwähnt, dass wir die Weichen für nachhaltiges, profitables Wachstum bereits gestellt haben. Doch was sind die wesentlichen Treiber für unser künftiges Wachstum?

Die Fokussierung auf die Zukunftsfelder Automatisierung, Digitalisierung sowie leistungsstarke Energiesysteme hat sich 2020 erneut bewährt.

Wir alle erleben es Tag für Tag: Die digitale Transformation und der weiter steigende Automatisierungsgrad sind DIE „Game Changer“ in der Intralogistik. Die Akquisition von

Dematic im Jahr 2016 und der Erwerb des Software-Unternehmens DAI im vergangenen Jahr haben unser Geschäft entsprechend stark bereichert.

Der Trend zu vollautomatisierten Warenhäusern verstärkte sich 2020 weiter. Schnelle, zuverlässige und effiziente Lieferketten bleiben in der Internetwirtschaft – aber nicht nur dort – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Ein besonderes Augenmerk bei Forschung und Entwicklung richtet die KION Group auch auf neue Energiesysteme. Vom Verbrennungsmotor über verschiedene Elektroantriebe bis hin zur Brennstoffzelle: Wir bieten unseren Kunden die volle Breite an Antriebstechniken:

Mit unseren intelligenten Staplern, unserem Daten-Management und unseren automatisierten Lagersystemen halten wir die Lieferketten weltweit effizient am Laufen – auch und gerade in Zeiten von Corona.

Wir leisten einen wichtigen Beitrag dazu, die vielen hundert Millionen Dosen der dringend benötigten COVID-19-Impfstoffe schnell und reibungslos auf den Weg zu den Menschen zu bringen – und zwar weltweit bei den verschiedenen Herstellern.

Über die gesamte Impfstoff-Lieferkette hinweg müssen höchste Standards in Sachen Hygiene und Sicherheit erfüllt werden und eine ständige Verfügbarkeit sichergestellt sein. Entsprechend sind hier die Elektrostapler von Linde MH und STILL im Einsatz.

Sehr stolz sind wir auch darauf, mit Dematic ein neues automatisiertes Distributionszentrum für die Landmark Group in Dubai fertiggestellt zu haben. Landmark ist einer der größten Einzelhändler im Nahen Osten und in Indien.

Von ihrem neuen Distributionszentrum aus lagert und verteilt die Landmark Group Kleidung, Möbel, Spielzeug, Kleinwaren und vieles mehr an fast 1.400 ihrer Einzelhandelsgeschäfte. Das neue Warenlager ist etwa so groß wie 40 Fußballfelder und damit das größte und schnellste Lager, das Dematic bisher installiert hat.

Dematic setzt mit diesem Distributionszentrum einen logistischen Benchmark für den gesamten Nahen Osten.

In rasantem Tempo erobert der E-Commerce eine Branche nach der anderen und bahnt sich seinen Weg immer tiefer in die alltägliche Versorgung hinein. Das bringt hohe Kundenerwartungen mit sich.

Die KION Tochter Dematic bietet mit ihrem „Micro-Fulfillment-System“ einen ganz neuen Lösungsansatz für den Onlinehandel in urbanen Räumen. Lagerplätze sind in Ballungsräumen eine Rarität. Und so zielen die Micro-Fulfillment-Systeme auf eine optimierte, besonders schnelle Bestellabwicklung ab: auf dem Parkplatz hinter dem Supermarkt, auf Lagerflächen unter der Erde oder aber in leerstehenden Parkhäusern. Sie eignen sich gerade für den kleinen und mittelständischen Einzelhandel, der ja von der Corona-Krise besonders hart getroffen wurde.

Großes Potenzial für die Zukunft bieten zudem fahrerlose Flurförderzeuge. Sie sind überall dort im Einsatz, wo wiederkehrende Prozesse stattfinden. Ein stark wachsender Markt, in dem die KION Group mit führend ist.

Um dieses Zukunftsfeld weiter voran zu treiben, haben wir im vergangenen Jahr eine strategische Partnerschaft mit Quicktron geschlossen, einem jungen chinesischen Hersteller von autonomen mobilen Robotern für Warenhäuser.

Energieeffizienz gewinnt auch im Materialfluss immer mehr an Bedeutung. 87 Prozent der stückzahlenmäßigen Auftragseingänge im Geschäftsjahr 2020 waren E-Stapler und elektrifizierte Lagertechnikgeräte. Insgesamt haben wir im Jahr 2020 mehr als 170.000 elektrisch betriebene Neufahrzeuge ausgeliefert.

In der Batterietechnik nehmen wir eine starke Position ein. Unser junges Tochterunternehmen KION Battery Systems hat im vergangenen Herbst die Serienproduktion von modernen Lithium-Ionen-Batterien für Flurförderzeuge aufgenommen. KION Battery Systems ist ein Joint-Venture mit der BMZ Holding, einem führenden Hersteller von Batterie-Systemen.

Sie sehen, die Fokussierung auf die Zukunftsfelder Automatisierung, Digitalisierung sowie leistungsstarke Energiesysteme ist nicht nur ein Schlagwort. Sie ist gelebte Realität – und Basis unseres Erfolgs.

Meine Damen und Herren, Sie kennen unsere erfolgreiche Strategie „KION 2027“. Ziel unserer Strategie ist und bleibt es, unsere starke Marktposition weltweit weiter auszubauen.

Entsprechend investieren wir in die Erweiterung unserer weltweiten Kapazitäten. Eine Schlüsselrolle nimmt der Wachstumsmarkt China ein, für den unser APAC-Vorstand CP Quek ein umfassendes Expansionsprogramm entwickelt hat: Im vergangenen Sommer haben wir mit dem Bau eines zusätzlichen Werkes für Gegengewichtsstapler im chinesischen Jinan begonnen. In einem der weltweit wichtigsten Material-Handling-Märkte erweitern wir das Portfolio für Flurförderzeuge. Vor allem im Value Segment wollen wir unsere Wachstumschancen nutzen. Wir investieren rund 100 Millionen Euro und schaffen bis 2025 voraussichtlich mehr als 800 neue Arbeitsplätze. Mit der Minderheitsbeteiligung unseres Ankeraktionärs Weichai Power, der ebenfalls in der Shandong-Provinz seinen Hauptsitz hat, stellen wir die lokale Verankerung sicher.

Auf die Erschließung des chinesischen Marktes zielt auch das bereits zweite Werk in der Region Xiamen ab. Dort produzieren wir seit 2020 Lagertechnikgeräte. Gleichzeitig wollen wir in China Vertrieb und Service ausbauen und von der fortschreitenden Elektrifizierung der Flurförderzeuge im Land profitieren. Zusätzliche Vertriebspartner sollen uns helfen, den Markt noch besser zu durchdringen.

Auch in der Region EMEA expandieren wir: 2020 haben wir unseren Standort im tschechischen Střibro erweitert und eine neue, dritte Werkshalle in Betrieb genommen. In der produziert Dematic.

Zudem steht der Bau des hochmodernen Werks für Flurförderzeuge im polnischen Kołbaskowo kurz vor dem Abschluss. In Kürze soll der erste Stapler in unserem polnischen Werk vom Band laufen.

Eine weitere Investition haben wir im bayerischen Kahl auf den Weg gebracht. Dort sollen in den kommenden Jahren rund 50 Millionen Euro in die Modernisierung des Ersatzteillagers

für unsere Flurförderzeuge fließen. Zudem hat sich Dematic auch an diesem Standort mit Fertigungsaktivitäten angesiedelt.

Insgesamt hat der Konzern allein 2020 rund 205 Millionen Euro in seine weltweiten Produktionsstandorte investiert. Die Gesamtausgaben für Forschung & Entwicklung betragen im vergangenen Jahr rund 235 Millionen Euro und lagen damit auf dem gleichen Niveau wie im Jahr zuvor. Wir haben unsere Zukunft nicht nur im Blick. Wir gestalten sie aktiv.

Dazu gehört auch, dass wir unser Geschäft nachhaltig betreiben.

Wir übernehmen Verantwortung – für Klima, Umwelt und Gesellschaft.

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickelt. Im Mittelpunkt stehen drei Dimensionen Menschen, Produkte und Prozesse:

- Für die Menschen wollen wir ein Arbeitgeber sein, bei dem sie gerne arbeiten. Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sind für uns grundlegend.
- Wir bieten hochleistungsfähige Produkte, Lösungen und Dienstleistungen, die effizient in der Anwendung sind, zum Klimaschutz beitragen und die Sicherheit unserer Kunden erhöhen sollen.
- Unsere Prozesse haben wir so gestaltet, dass wir unsere Auswirkungen auf den Klimawandel nach Möglichkeit gezielt begrenzen. Und wir erwarten natürlich auch von unseren Lieferanten die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards.

Wir nehmen unsere Verantwortung ernst. Das zeigt beispielsweise die erneut positive Bewertung durch die international tätige Umweltorganisation CDP Ende vergangenen Jahres. Die KION Group erhielt erstmals ein Climate Change Rating von „A minus“ – dies bedeutet Leadership Level. Wir haben das bereits gute B-Rating der Vorjahre nochmals verbessert.

Nachhaltigkeit ist auch als eine der wichtigsten Führungsaufgaben im Unternehmen verankert. Das spiegelt sich auch in der Vergütung des Vorstands und aller Leitender Angestellter wider. 20 Prozent ihrer variablen Vergütung werden seit diesem Jahr unmittelbar von Nachhaltigkeitskriterien bestimmt.

Nachhaltigkeit ist und bleibt ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht für das Jahr 2020 ist gerade erschienen. Sie finden ihn auf der Homepage der KION Group.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre,

2006 sind wir mit mittelständischen Strukturen gestartet. Heute ist die KION Group in mehr als 100 Ländern aktiv. Mit unserem breiten Produkt- und Leistungsportfolio haben wir 2020 einen Umsatz von rund 8,3 Milliarden Euro erwirtschaftet – fast drei Mal so viel wie noch vor gut einer Dekade.

Diese positive Entwicklung wollen wir 2021 fortführen:

- Mit unserer erfolgreichen Strategie „KION 2027“,
- mit unserer großen Flexibilität, auch auf unvorhergesehene Ereignisse schnell zu reagieren
- mit unserem umfangreichen, leistungsstarken Intralogistik-Portfolio,
- mit der Integration der operativen Einheiten im Vorstand – dem starken organisatorischen Fundament, auf dem wir unser künftiges, profitables Wachstum aufbauen wollen,
- mit unserer gestärkten Bilanz,
- mit der gelebten Verpflichtung, nachhaltig zu agieren,
- mit unseren über 36.000 motivierten und erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern,
- und mit Ihnen, unseren starken und verlässlichen Eigentümern.

Die Intralogistik bleibt ein hoch attraktiver, wachstumsstarker Zukunftsmarkt. Und in diesem Markt ist KION eine großartige Erfolgsgeschichte, die wir auch künftig fortschreiben wollen.

Ich lade Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich ein: Bleiben Sie Teil dieses Erfolgs!

Vielen Dank!