→ kiongroup.com

# Ordentliche Hauptversammlung
# KION GROUP AG

Mittwoch, 17. Mai 2023

---

Aus den Ausführungen von
**Rob Smith,**
Vorstandsvorsitzender der KION GROUP AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

liebe Partner – und liebe Begleiter der KION Group,

herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung – auch im Namen unserer mehr als 41.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

2022 war aufgrund externer und interner Faktoren ein Jahr voller Herausforderungen für die KION Group. Unser Geschäft war im vergangenen Jahr geprägt von Störungen in den Lieferketten, stark steigenden Kosten für Material, Energie und Logistik sowie von verzögerten Investitionen einiger Kunden.

Im Segment Supply Chain Solutions führten Ineffizienzen – wegen fehlender Verfügbarkeit wichtiger Teile – zu Verzögerungen bei den Kunden. Da diese Verzögerungen mit dem Beginn neuer Projekte zusammenfielen, stieg unser Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften. Diese Arbeitskräfte waren wegen der hohen Nachfrage aus anderen Branchen kaum zu bekommen – insbesondere in Nordamerika. Hinzu kam, dass SCS in den vergangenen Jahren nur einen kleinen Teil der Kostensteigerungen an die Kunden weitergeben konnte, denn die Bedingungen in den alten Verträgen ließen solche Preisanpassungen nicht zu.

Im Segment Industrial Trucks & Services gab es ebenfalls im vergangenen Jahr hohe Kostensteigerungen und große Engpässe bei Teilen. Auch hier war es Anfang des Jahres nicht möglich, die höheren Kosten weiterzugeben. All das wirkte negativ auf das Ergebnis und – wegen des hohen gebundenen Kapitals im Umlaufvermögen (Net Capital) – auch auf den Free Cash Flow der KION Group aus.

Meine Damen und Herren,

wir alle bei KION und alle unsere Stakeholder hatten sich vom vergangenen Jahr deutlich mehr erhofft. Mit 292 Mio. € EBIT bereinigt haben wir unsere im September 2022 neu festgelegten Ziele und unsere Prognose für das Jahr 2022 zwar erreicht, allerdings deutlich unter dem geplanten Niveau. Dies war und ist eine große Enttäuschung – insbesondere für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Unsere etablierten operativen Prozesse, Systeme und Arbeitsabläufe haben über viele Jahre in stabilen Zeiten gut funktioniert.

Aber 2022 war alles andere als stabil. Deswegen haben wir unsere Prozesse, Systeme und Arbeitsabläufe im vergangenen Jahr intensiv überarbeitet, um auch in volatilen Zeiten profitable Ergebnisse erzielen zu können. Dies erfolgt in engem Schulterschluss mit dem Vorstand und dem Aufsichtsrat. Und auf Basis einer klar strukturierten Roadmap, die unsere Widerstandsfähigkeit und Profitabilität verbessert.

In diesem Jahr konzentrieren wir uns auf die weitere Umsetzung und den nachhaltigen Erfolg dieser wichtigen Maßnahmen. Doch dazu später mehr. Zunächst möchte ich Sie kurz durch die wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen des vergangenen Jahres führen.

Die KION GROUP AG hat das Geschäftsjahr 2022 mit einem Auftragseingang auf hohem Niveau abgeschlossen – und dies in einem schwierigen wirtschaftlichen und politischen Umfeld. Wir erzielten einen Auftragseingang von rund 11,7 Mrd. €. Damit lagen wir nur rund 6 Prozent unter dem Vorjahr. Den Umsatz haben wir um rund 8 Prozent gesteigert auf 11,1 Mrd. €. Dies ist der bisher höchste Umsatz seit Bestehen der KION Group. Darauf können wir stolz sein.

Die Herausforderungen des Jahres 2022, die ich Ihnen eben aufgezeigt habe, beeinträchtigten unsere beiden Segmente deutlich. Das führte zu einem rückläufigen EBIT bereinigt von 292 Mio. € und einem deutlich negativen Free Cashflow von 716 Mio. €. Neben dem deutlichen Ergebnisrückgang wirkte sich hier das hohe Net Working Capital negativ aus.

Was die Dividende betrifft, so schlagen wir Ihnen heute die Ausschüttung von 19 Euro-Cent vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 24,9 Mio. €. Der deutliche Rückgang gegenüber der Dividende des Vorjahres ist auf die negative Entwicklung von Ergebnis und Free Cashflow zurückzuführen. Die Ausschüttungsquote liegt damit bei rund 25 Prozent. Sie bewegt sich innerhalb des angestrebten Korridors von 25 bis 40 Prozent.

Meine Damen und Herren,

wir haben aus unseren Erfahrungen des vergangenen Jahres viel gelernt. Wir haben einen klaren Fahrplan mit kommerziellen und operativen Maßnahmen festgelegt, um in volatilen Zeiten erfolgreich profitabel zu wachsen.

Erstens: Wir haben unsere kommerzielle Agilität verbessert. Unsere Kosten haben wir deutlich besser unter Kontrolle, und wir gestalten unsere Preise dynamisch. Außerdem haben wir in beiden Segmenten Preisanpassungsklauseln in unseren Verträgen eingeführt. So schützen wir uns gegen den Inflationsdruck in der Zukunft.

Zweitens: Wir haben auch unsere operative Agilität gesteigert. Wir haben unsere Beschaffungsprozesse verbessert und unser Lieferantennetz noch breiter aufgestellt – weltweit. Dafür haben wir zahlreiche zusätzliche Lieferanten qualifiziert. Die Anzahl der kritischen Lieferanten haben wir dagegen deutlich reduziert. Einzelne Bauteile haben unsere Ingenieure neu ausgelegt und validiert. So konnten sie neue Mikroprozessoren, die wir im Markt bekommen haben, in unsere Stapler einbauen und die fertigen Trucks an unsere Kunden ausliefern. So ist es uns gelungen, die Zahl der unfertigen Trucks, bei denen im Schnitt nur drei Bauteile fehlten, zu reduzieren: von mehr als 12.000 in der Spitze auf mittlerweile unter 3.000.

Drittens: Wir haben unseren bereits heute starken Service für unsere Kunden weiter ausgebaut – mit einem noch breiteren Angebot an Service-Leistungen und Technikern.

Viertens: Wir verbessern im Segment SCS grundlegend unsere Prozesse, Systeme und Arbeitsabläufe, um in dem volatilen Umfeld agiler und robuster zu sein. Wir haben das

Management unserer Materialbeschaffung, der Vertragserstellung und unserer Kundenprojekte grundlegend überarbeitet.

Das Resultat: Wir schreiben bei SCS wieder schwarze Zahlen!

Das zeigt: Unsere Maßnahmen greifen. Wir sind schon jetzt viel agiler und widerstandsfähiger als im vergangenen Jahr. Wir konzentrieren uns in diesem Jahr auf die weitere Umsetzung unserer Maßnahmen. Schon das erste Quartal zeigt, dass sich unsere Anstrengungen auszahlen. Wir sind stark in das Geschäftsjahr 2023 gestartet. Grund dafür war die positive Geschäftsentwicklung im Segment Industrial Trucks & Services. Diese ist in den ersten drei Monaten des Jahres deutlich besser verlaufen als erwartet.

Unsere Umsätze konnten wir leicht auf 2,8 Mrd. € steigern, maßgeblich getrieben durch eine verbesserte Lieferkettensituation – und das führt zu einer besseren Materialversorgung – und unsere dynamischen Preissteigerungen im Vorjahr. Entsprechend der guten Ergebnisse bei ITS lag das EBIT bereinigt im Konzern bei 156 Mio. € bei einer Marge von 5,6 Prozent.

Im Segment SCS bewegte sich die Entwicklung des Umsatzes und des EBIT bereinigt im Rahmen der Konzern-Erwartungen. Die weitere Abarbeitung von Alt-Projekten mit niedrigen Margen aus den Vorjahren führte zu dem erwartet niedrigen positiven EBIT bereinigt im Segment.

Der Free Cashflow der KION Group fiel mit 105 Mio. € deutlich positiv aus – im ersten Quartal 2022 waren es minus 432,6 Mio. €. Das Konzernergebnis lag mit 73,5 Mio. € leicht unter dem Vorjahr.

Liebe Aktionäre,

KION als führender Intralogistik-Konzern ist in einem langfristig sehr attraktiven Markt tätig. Darauf bauen wir – jetzt und in Zukunft. Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten erwarten wir in diesem Jahr kein bedeutendes Wachstum der Märkte – das gilt für SCS und ITS. Wir erwarten im Markt von SCS jedoch in unserem strategischen Planungszeitraum eine Rückkehr zu hohen jährlichen Wachstumsraten von etwa 9 Prozent. Bei ITS führen die Rekordinvestitionen der vergangenen Jahre nun zu einer Normalisierung des Marktes in 2023. In unserem strategischen Planungszeitraum erwarten wir eine Rückkehr zu einer Wachstumsrate von rund 4 Prozent.

Und wir sind überzeugt, dass sich die wichtigsten Wachstumstreiber für unsere beiden Segmente in Zukunft weiter verstärken. Dazu gehören Mega-Trends wie die zunehmende globale Urbanisierung, Automatisierung, und alternative Energiesysteme. Auch der wachsende Trend zu vollautomatischen Lagern hält an – weltweit. Mit unseren intelligenten Gabelstaplern, unserem vernetzten Datenmanagement und unseren Systemen für die Lagerautomatisierung unterstützen wir die Kunden – und sorgen für eine effiziente Intralogistik.

Meine Damen und Herren,

die KION Group fokussiert sich auf Innovation und gestaltet die Zukunft der Intralogistik. Wir investieren jedes Jahr zwischen zweieinhalb und drei Prozent unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Rund 2.000 Kolleginnen und Kollegen im Bereich R&D sorgen dafür, dass unsere Innovationspipeline voll ist mit spannenden Lösungen für unsere Kunden. Seit der Übernahme von Dematic im Jahr 2016 haben wir mehr als 1,6 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung investiert – und damit in unsere Zukunft.

Ich möchte Ihnen gerne einen Film zeigen, der einige bahnbrechende Innovationen vorstellt, an denen wir derzeit arbeiten.

***Film***

Sie haben gerade gesehen, wie viele Innovationen bei KION derzeit entstehen. Automatisierung, Software und alternative Energiesysteme bieten ein großes Wachstumspotenzial für unser Geschäft in der Zukunft. Genauso fortschrittliche Robotik und künstliche Intelligenz. Damit ist die KION Group bestens aufgestellt. Wir werden in den kommenden Jahren von diesen Innovationen profitieren.

Unsere "KION-Strategie" ist ein starkes Fundament, auf dem wir bauen. Im vergangenen Jahr haben wir sie weiterentwickelt, um KION noch stärker zu machen. In zahlreichen Gesprächen und in enger Kooperation mit vielen unserer Kunden weltweit haben wir innovative Voraussetzungen für optimale Intralogistiklösungen der Zukunft erarbeitet. Wir positionieren unsere starken Marken erfolgreich im Markt – mit einem klar differenzierten Produkt- und Lösungsportfolio. Gleichzeitig arbeiten unsere beiden Segmente ITS and SCS sehr eng zusammen. Diese Zusammenarbeit bietet unseren Kunden ein einzigartiges Angebot an vollständig integrierten Lösungen. Wir bieten unseren Kunden Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand, die auf die jeweiligen Bedürfnisse ihres Unternehmens perfekt zugeschnitten sind.

Sechs Felder bestimmen unser Handeln:

- "Multi-Branded Go-to-Market". Damit bündeln wir die Stärken unserer beiden operativen Segmente ITS und SCS.
- "Regionalspezifische Wachstumspläne"
- "Nachhaltigkeit", einschließlich unserer neuen Energielösungen
- sowie "Automatisierung und Software". Dieses Handlungsfeld schließt unsere digitalen Lösungen mit ein.
- Hinzu kommen "Leistung und Agilität" sowie
- "Werte, Mitarbeiter und Führung" als Basis für unseren nachhaltigen Erfolg.

Diese sechs Handlungsfelder bilden unseren Plan, um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Als erstes streben wir an, unsere EBIT-Marge bereinigt dauerhaft auf über 10 Prozent zu steigern – für den Konzern sowie für beide Segmente. Wir werden dies innerhalb unseres strategischen Planungszeitraums erreichen. Nach diesem ersten Schritt werden wir unseren Fokus auf die weitere Steigerung der EBIT-Marge legen.

Ein weiterer Schwerpunkt in unserer Strategie ist die Nachhaltigkeit. Hier werden wir unsere Anstrengungen weiter steigern. Am 27. April haben wir unseren Q1-Bericht und auch unseren Nachhaltigkeitsbericht für das Jahr 2022 veröffentlicht. Und zeigen darin gute Fortschritte! Wir haben die CO2-Emissionen im Vergleich zu 2017 bereits um 30 Prozent reduziert und unser Zwischenziel damit erreicht. Im Jahr 2022 haben wir unsere jährlichen Ziele zur Reduktion der CO2-Emissionen sogar mehr als erfüllt – für Scope 1, 2 und 3. Unsere Klimastrategie haben wir im Vorjahr ebenfalls überarbeitet. Wir haben uns neue strategische Ziele gesetzt. Diese stimmen mit den aktuellen SBTi-Kriterien überein.

Wir kommen auch bei unserem Ziel gut voran, bis 2025 eine Elektrifizierung von 90 Prozent bei unseren Trucks zu erreichen. Und SCS ist sowieso schon vollständig elektrifiziert. Die jüngste Auszeichnung zeigt, wie erfolgreich wir unterwegs sind. Unsere Tochter STILL hat Ende April den Ecovadis-Platin-Award verliehen bekommen – das ist die höchste zu vergebende Bewertung. Damit gehört STILL zu den Top 1 Prozent in der Branche.

Wie wichtig uns Sustainability ist, sehen Sie daran, dass wir ein eigenes Vorstandsressort für den Bereich geschaffen haben. Ich freue mich, dass uns zwei neue Mitglieder im Vorstand verstärken.

Im Oktober 2022 hat der Aufsichtsrat Valeria Gargiulo zum Chief People & Sustainability Officer von KION bestimmt. Sie hat ihre Aufgaben am 1. Mai übernommen. Valeria Gargiulo wird unser Nachhaltigkeits-Profil stärken und entsprechende Maßnahmen zielgerichtet umsetzen. Als Arbeitsdirektorin wird sie sich darauf konzentrieren, weltweit Talente für KION zu gewinnen. Und Valeria wird die interne Personalentwicklung erweitern.

Marcus Wassenberg ist bereits seit Januar unser Chief Financial Officer. In dieser Rolle trägt er eine ganz besondere Verantwortung: Marcus Wassenberg arbeitet gemeinsam mit mir und dem gesamten Vorstandsteam an der nachhaltigen Steigerung unserer Profitabilität.

Beide sind erfahrene Führungskräfte mit nachgewiesener Erfolgsbilanz in ihren Ressorts. Und sie beide haben überzeugende Pläne für die Zukunft unseres Unternehmens.

Sie sehen: Wir fokussieren uns darauf, die aktuellen Herausforderungen zu meistern und richten unser Unternehmen konsequent auf die wichtigen Themen der Zukunft aus; als attraktiver und verantwortungsbewusster Arbeitgeber mit profitablem Wachstum.

Marcus und Valeria werden sich und ihre Ambitionen in einem Film kurz selbst vorstellen.

***Film***

Meine Damen und Herren! Blicken wir nun auf das aktuelle Geschäftsjahr:

Die KION Group hält es angesichts des wirtschaftlichen Umfelds für unwahrscheinlich, dass der weltweite Markt für Trucks die Zahlen aus 2022 übertreffen wird. Wir gehen aber davon aus, dass der langfristige Aufwärtstrend intakt bleibt. Der Markt wird schneller wachsen als die Weltwirtschaft insgesamt. Und wir sind davon überzeugt, dass wir mit den Maßnahmen zur Stärkung unserer Resilienz und Profitabilität gut für die Zukunft gerüstet sind. Deshalb erwarten wir im Jahr 2023 eine Steigerung des Umsatzes, eine deutliche Verbesserung des EBIT bereinigt und der Kapitalrendite (ROCE). Wir gehen auch davon aus, dass der Free Cashflow deutlich im positiven Bereich liegen wird.

Lassen Sie mich zusammenfassen:

Die KION Group hat sich in den vergangenen zwölf Monaten in herausfordernden Zeiten enorm weiterentwickelt. Wir haben uns 2022 deutlich resilienter und agiler aufgestellt. Und unsere bereits erfolgreichen Maßnahmen setzen wir konsequent weiter um – auf unserem Weg zu nachhaltigem profitablem Wachstum. Unseren Kunden bieten wir schon heute weltweit modernste Produkte und Materialfluss-Lösungen. Und unsere Innovationspipeline für die Zukunft ist gut gefüllt.

Deshalb blicken wir mit großer Zuversicht ins Jahr 2023 und darüber hinaus.

Vielen Dank.

Bevor ich nun zurück an Dr. Michael Macht übergebe, möchte ich einige Worte an unseren Vorsitzenden des Aufsichtsrats richten: Michael, Du hast in Deiner mehr als vierjährigen Amtszeit tatkräftig dabei geholfen, die Erfolgsstory der KION Group fortzuschreiben – insbesondere als Vorsitzender des Aufsichtsrates.

Auch hast Du mich von meinem ersten Tag an bei KION konstruktiv unterstützt. Du hast mich bei meinen Aufgaben als neuer CEO umfassend beraten. In den sehr anspruchsvollen Monaten des vergangenen Geschäftsjahres war dies von großer Bedeutung für mich.

Unsere Zusammenarbeit war immer von gegenseitigem Respekt und Vertrauen geprägt.

Im vergangenen Jahr haben wir viel miteinander gesprochen. Wir haben uns in diesen wirtschaftlich und politisch unsicheren Zeiten intensiv über die Zukunft des Konzerns ausgetauscht.  Dabei habe ich Dich immer als sehr professionellen und fairen Menschen kennen gelernt. Du hast Dich mit voller Kraft und ganzem Einsatz für das Unternehmen eingesetzt.

Die umfangreichen Tätigkeiten außerhalb unseres Konzerns lassen es künftig nicht mehr zu, Deinen eigenen hohen Ansprüchen als Aufsichtsratsvorsitzender der KION Group gerecht zu

werden. Deinem Entschluss, sich deswegen aus unserem Unternehmen zurückzuziehen, gebührt unser aller Respekt.

Lieber Michael, es war mir eine große Freude, mit Dir zusammen zu arbeiten. Ich wünsche Dir von ganzem Herzen alles Gute für die Zukunft – beruflich und privat.

Ebenso wünsche ich dem designierten Nachfolger im Amt – Herrn Hans Peter Ring – viel Erfolg für seine neuen Aufgaben im Aufsichtsrat. Ich freue mich schon jetzt auf eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Seine bisherige Tätigkeit im Aufsichtsrat hat uns schon verbunden. Dies ist eine perfekte Basis, das exzellente Miteinander zum Wohle des Unternehmens fortzusetzen.

Lieber Hans Peter, auf gute Zusammenarbeit!

An dieser Stelle möchte ich auch Herrn Dr. Peter herzlich begrüßen. Er soll vom Aufsichtsrat in den Prüfungsausschuss gewählt werden und künftig den Vorsitz übernehmen. Lieber Herr Dr. Peter, ich freue mich schon jetzt auf unser Zusammenwirken.

Und damit gebe ich zurück an Michael Macht.