

新闻公告

网址: www.kiongroup.com/media

推特: [@KIONGroup](https://twitter.com/KIONGroup); 领英: [@kiongroup](https://www.linkedin.com/company/kiongroup); 微信: 凯傲集团

凯傲集团在充满挑战的环境下活跃增长，订单量再创新高

- 订单量跃升 32.2%，实现 124.82 亿欧元
- 订单簿激增 49.9%，达到 66.59 亿欧元
- 收入增长 23.4%，达到 102.94 亿欧元
- 调整后的息税前利润跃升 53.9%，达到 8.418 亿欧元（上年：5.469 亿欧元）
- 调整后的息税前利润率提高 1.6 个百分点，达到 8.2%
- 集团净利润实现 5.68 亿欧元，同比增长了一倍多（上年：2.109 亿欧元）
- 自由现金流高达 5.438 亿欧元，大大高于上年同期水平（1.209 亿欧元）
- 继续扩大产能，实现进一步增长
- 未来将更重视可持续性
- 拟派股息每股 1.50 欧元

美茵河畔法兰克福，2022 年 3 月 3 日：2021 年对凯傲集团股份公司来说是极其成功的一个财年。尽管采购市场形势紧张，新冠疫情仍未解除，但凯傲集团作为内部物流行业工业车辆、机器人和自动化技术的全球制造商仍成功保持继续增长。

“凯傲集团 2021 财务年度强劲增长，几乎在所有领域都弥补了 2020 年新冠疫情带来的损失。作为一家立足全球的一体化供应商，凯傲集团充分利用了 2021 年的机遇，实现了既定的高额目标，订单额甚至远超计划。”Rob Smith 表示。他于 2022 年 1 月 1 日接替 Gordon Riske 出任凯傲集团股份公司的首席执行官。尽管物料供应紧张，原材料价格上涨带来巨大挑战，但凯傲集团仍显示出其在全行业的关键地位：“我们不仅促进世界物流发展，而且打造行业未来。凯傲是全球领先的仓储自动化系统、无人驾驶运输设备和机器人供应商之一，并且在数字解决方案领域拥有全方位的软件，在工业车辆和仓储技术领域占据卓越地位。我们帮助客户未雨绸缪，预见未来的物流挑战，并有效及可持续地应对这些挑战。”

凯傲集团上一财年的成功业绩就是最好证明：凯傲集团订单额再创新高，达到 124.82 亿欧元，与上年（94.43 亿欧元）相比，增加近三分之一（32.2%）。尤其是工业

车辆和服务细分 (ITS) 同比增长 40.9%，超越了疫情之前 2019 年的水平。供应链解决方案细分 (SCS) 的订单额也有提高，增长了 18.5%，达到 43.29 亿欧元（上年：36.55 亿欧元）。2021 财年期末的订单簿总额达到 66.59 亿欧元，较上年底显著增加（上年：44.41 亿欧元），工业车辆和服务细分的客户在年底前提前下单也是促成这一增长的原因之一。集团综合收入在 2021 财年增长了 23.4%，达到 102.94 亿欧元（上年：83.42 亿欧元），首次突破 100 亿欧元大关。

一方面是销量增长，另一方面通过提高内部效率和降低成本有效节约开支。两者的共同作用使调整后的息税前利润实现超比例增长。调整后的息税前利润增长 53.9%，达到 8.418 亿欧元（上年：5.469 亿欧元）。调整后的息税前利润率显著提高，升至 8.2%（上年：6.6%），但尚未恢复到疫情之前的水平。物料价格和物流成本大幅上涨，供货和资源紧张造成生产低效，对利润率提高产生了负面影响。因此，凯傲集团 2021 财年的毛利润率与上年基本持平，仍为 24.5%。

集团综合净收入实现 5.680 亿欧元，不仅远高于 2020 年（2.109 亿欧元），而且超过了疫情之前的 2019 年。集团综合净收入增加的主要原因有：一、收入的增长高于职能费用的增长；二、利息收益增加；三、养老金义务的计划调整带来积极的一次性的收益效果。

自由现金流总额为 5.438 亿欧元（上年：1.209 亿欧元），从而增强了凯傲集团的财务实力。这主要得益于凯傲集团的营业利润的增加。而生产基地扩建和现代化改造的投资支出增加，去年一年扩充净运营资金的措施等则使自由现金流量又有所减少。规模效应和供货持续紧张使库存量截至期末大幅上涨，特别是工业车辆和服务细分，增幅明显。

按平均 1.311 亿股本总数计（上年：1.189 亿股），本报告期末的基本每股收益升至 4.34 欧元（上年：1.81 欧元）。凯傲集团计划向 2022 年度股东大会提议拟派股息每股 1.50 欧元（上年：0.41 欧元）。

2020 年，凯傲因新冠疫情而启动了旨在降低产能的人事措施。鉴于 2021 年的喜人发展，凯傲现对产能和结构调整计划中的人事措施做出了修改。未来，结构调整的重点将以绩效措施为主。

截至报告期末，凯傲全球员工总数达到 39602 名（按全职当量计），一年内增加了 3395 名（增幅：9.4%）。

全球投资，促进未来增长

凯傲集团坚持落实对两大细分的投资计划，旨在进一步促进全球持续增长。在凯傲集团的增长战略当中，长远扩大中国地区业务占据重要地位。去年年底，凯傲集团宣布

在中国山东济南再建新厂，为供应链解决方案细分提供生产服务。新厂主要产品为凯傲子公司德马泰克的多层穿梭车 Multishuttle 系统货架、自动导引车部件和输送系统等。这座以自动化解决方案为主的新厂预计于 2023 年第一季度开始运营。此外，凯傲集团已于 2021 年 12 月在距离供应链解决方案工厂不远处为其另一座平衡重式叉车工厂举办了落成典礼。根据计划，凯傲集团将为山东济南创造新工作岗位逾千个。

除亚洲地区以外，凯傲集团正在有计划地推动其在欧洲地区的增长。在波兰毗邻什切青 (Szczecin) 的科尔巴斯科沃 (Kolbaskowo)，一座高度现代化的工业车辆生产基地刚于去年建成投产。截至 2023 年底，凯傲集团为波兰该地区创造多达 400 个工作岗位。

另外，美茵河畔卡尔 (Kahl am Main) 驻地的地位也将得到加强。总面积大约 31000 平方米的厂区内将建成一座名为“Regional Distribution Center Kahl”的现代化货物配送中心，包括高架库和自动化、数字化和智能联网等先进设施。

指引未来发展的开拓性创新

为了塑造内部物流的未来，凯傲集团加强与外部的创新实力合作，特别是在新能源、自动化和以互联性为主的数字化领域，大力促进创新开发。

例如：凯傲集团与德国弗劳恩霍夫协会物流研究所 (IML) 独家合作，研发用于仓储设施的集群机器人，旨在为新一代人工智能化自主运输设备铺平发展道路，推动内部物流领域的技术革命。该类型的运输设备不仅行驶速度更高，而且能够凭借人工智能实现集群协作，从而成为包裹中心等物流设施中承担分拣任务的理想选择。

凯傲集团的另一个研发重点是针对电动叉车产品组合的能源管理和接口智能，目标是进一步降低未来仓储设施的能源消耗。去年，凯傲集团收购了人工智能软件平台 ifesca 有限责任公司的部分股权，为这一发展奠定基础。该平台提供的诊断结果详尽精确，可指导客户为其运输车队恰当规划最佳充电时间，有效避免充电高峰，既能降低能源成本，又能有效减轻电网负载。

进一步提升可持续发展地位

在追求利润的同时兼顾社会责任是凯傲集团的核心原则。因此，凯傲将可持续发展正式纳入其“凯傲 2027”企业发展战略。可持续发展理念在凯傲体现在多个方面，例如：注重产品的环保性和安全性；在生产流程中高效和节约利用资源；为员工创造安全和无歧视的工作环境等。

凯傲在可持续发展方面的努力不仅赢得了客户的信赖，而且受到投资者、金融机构和信用评级机构的认可。非营利性国际环境组织 CDP 全球环境信息研究中心为凯傲集团

颁发了“B”级评级。环境、社会责任和公司治理（ESG）评级机构 ISS ESG 则为凯傲授予了行业“Prime Status”（B-）。上述评级为凯傲集团打开了通往可持续发展型投资的大门，使其进入环保型投资商的视野。

“我们希望每天都能有所进步，在可持续发展方面也不例外，”首席执行官 Rob Smith 如是表示并宣布了集团今年可持续发展新目标。新目标不仅针对集团内部，而且也关注供应商和业务伙伴，因为可持续发展是一个连贯的过程，它的源头和终点不以公司为界限。

凯傲可持续发展战略的新核心要素：人、环境和盈利性增长

“对我来说，人、环境和盈利性增长是保固未来长远成功的核心要素。人这一要素不仅指公司内部的员工，也包括我们的客户、供应商、合作伙伴和股东及投资者。”新任首席执行官 Rob Smith 介绍说：“我们要把这三个要素始终放在关键地位。凯傲集团的强大品牌——林德物料搬运、施蒂尔、宝骊、芬威克、欧模和德马泰克则是保固未来成功的基石。”

内部物流市场迅速复苏

包括工业车辆和供应链解决方案在内的全球物料搬运市场 2021 年再一次跑赢全球经济的整体发展速度。新车订单量增长 42.9%，达到 234.3 万台，再次创下新高。全球各地市场在 2021 年的增长速度都明显放缓，凯傲集团认为，这主要是由于前一年在一些地区已经出现了复苏效应。

全球各地区都对物料搬运市场整体回暖有所贡献。在亚太地区，新车订单量同比上升 30%，中国市场增长 28%，但其绝对值占销售增长量的比重最大。在欧洲、中东及非洲地区市场，新车订单量与上一年的数字（尽管受到严重影响）相比增长了 53.4%。包括北美洲、中美洲和南美洲在内的美洲区市场，订单量增长高达 60.7%，主要是受北美市场订单量增长的推动。拉丁美洲市场去年也显示出强劲的增长态势。

调研机构 Interact Analysis 发布数据显示，全球供应链解决方案市场在报告年度也有明显增长。该机构预计，2021 年仓储自动化解解决方案的销售额将增长约 21%。该机构指出，2020 年积压的大量订单也是促成 2021 年显著增长的原因之一。

欧洲、中东和非洲地区以及美洲地区是促成供应链解决方案市场整体增长的重要力量。从行业角度区分，食品行业和普通商品贸易的项目量增长强劲。

凯傲细分业绩发展详情

工业车辆和服务细分的新车业务在本报告年度增幅可观，旗下各系列的新车业务实现了强劲增长。鉴于市场 2020 年即开始复苏，2021 年下半年的增长速度低于前六个月。但是，因获悉即将涨价且交付期限将有延长，客户在 2021 年底前踊跃下单，使订单量再次激增。总体而言，前几年的追赶效应和客户提前下单使 2021 年新车订单量同比猛增 51%，达到 29.94 万台。

其中，平衡重式叉车订单量显著增长，占总增长的比重最大，而且客户对电动叉车明显青睐有加。虽然欧洲、中东和非洲地区市场的竞争压力因中国供应商参与而有所上升，但凯傲仍基本跟上了市场强劲增长的步伐。在亚太地区，凯傲集团平衡重式叉车订单量大增，其中中国市场销量增幅最大。较之工业车辆，亚太地区的仓储技术设备销量增幅更大。世界各地相比，美洲地区市场的增幅最高，而且市场份额也进一步扩大。北美地区的平衡重式叉车和仓储技术设备订单量均大幅增长了一倍以上。

按金额计算，订单额增长了 40.9%，达到 81.66 亿欧元（上年：57.97 亿欧元）。新车业务增长强劲，同比上升 68.5%，主要原因在于平衡重式叉车的销量大增，而平衡重式叉车的单价高于仓储技术设备。该细分的服务业务也整体增加，各个类别销售额均有增长。

工业车辆和服务细分的销售总额为 65.14 亿欧元，比上年（57.23 亿欧元）高出 13.8%。在新车业务方面，尽管零部件和原材料一直供货紧张，但该细分仍实现增长，销量同比提高了 13.5%，所有产品类别全部高于上年水平。其中，仓储技术设备和电动叉车的增幅高于其他。该细分的服务业务得益于售后业务和二手设备交易活跃，增长了 14.1%，超过新车业务的增长率。

该细分调整后的息税前利润（EBIT）增加了 2.246 亿欧元，达到 5.36 亿欧元（上年：3.114 亿欧元）。销量增长是利润增加的主要原因。由于固定成本的上升幅度低于利润增长幅度，使该细分的毛利润率也高于上年水平。从整体角度来看，物料价格和物流成本明显上涨以及供货紧张而导致的新车业务生产低效部分抵消了销量增加和结构调整节约开支而带来的利润增长。调整后的息税前利润率升至 8.2%（上年：5.4%）。

供应链解决方案细分在 2021 财年的订单量增加了 18.5%，达到 43.29 亿欧元（上年：36.55 亿欧元）。客户对仓储自动化设备居高不下的强劲需求是促成这一增长的主要推动力。客户的投资意愿在报告年度逐步上升，使下半年的订单簿尤为充盈。特别是北美地区和西欧地区，该细分凭借德马泰克品牌赢得了一批颇具吸引力的高质订单。这些订单期限不等，规模各异，既有新建项目，也有现代化改造和扩建项目。除普通商品贸易之外，还涉及食品零售以及食品和饮料加工业。伴随完成项目数量的增加，已装机设备的数量也逐渐壮大，使该细分的服务业务订单量随之上升。2020 财年积累的大量订单

虽然已在削减，但报告年度的订单簿仍继续增长，使该细分的项目相关产能一直满载运转，且会一直延续至 2022 财年。

供应链解决方案细分的销售总额高于上年（26.27 亿欧元），增至 37.96 亿欧元，涨幅高达 44.5%。实现这一业绩的主要原因是长线项目业务（商务解决方案）的销售总额大幅增长，涨幅高达 55.4%。特别是北美地区和西欧地区，2020 年积累的高额订单簿确保了该细分的高度产能利用率，也使销售额进一步增加。波及全球的供货紧张对该细分产生了明显的影响，尤其是在报告年度的第四财季，导致部分项目出现延迟。服务业务（客户服务）的销售总额同比上年增长了 13.1%。

该细分调整后的息税前利润为 4.095 亿欧元，高于上年（2.775 亿欧元）1.32 亿欧元。毛利润率较上年明显下降，主要原因是物料价格上涨和供货及资源紧张导致的生产低效，以及项目业务的大幅增加使利润丰厚的服务业务比重降低。但该细分对职能费用的有效控制充分平衡了这一不良趋势，调整后的息税前利润率达到 10.8%，略高于上年 10.6% 的水平。

前景展望

凯傲集团已锁定 2022 财年目标，立志再续 2021 年的盈利性增长，力求跑赢全球物料搬运市场的整体增长率。

鉴于世界工业车辆市场发展将略有回落，工业车辆和服务细分的订单量预计将略低于 2021 财年水平。与之相反，在 2021 财年期末充盈的订单簿的支持下，预计收入将大幅增长。此外，凯傲将毫不动摇地在中国济南和东欧地区继续投资扩建产能，同时扩大服务业务，全线挖掘产品生命周期的业务潜力。为了进一步提高绩效，转移部分产品的生产基地也是势在必行的措施之一。

供应链解决方案细分将集中精力大力发展仓储自动化、软件和机器人解决方案等有前景的市场领域，继续促进业务增长。通过提供服务来协助客户提高装机设备的使用年限也是一个有待发掘的业务突破口。扩大产能，增加项目相关的人力资源也将支持未来增长。提高项目实施的标准化和高效化将有助于提高毛利润率。

凯傲集团订单额预计介于 116 亿至 128 亿欧元之间。集团综合收入预计介于 110 亿至 120 亿欧元之间。调整后的息税前利润预计介于 10.1 亿至 11.5 亿欧元之间。自由现金流预计介于 5.2 亿至 6.4 亿欧元之间。已动用资本回报率（ROCE）预计介于 11% 至 12% 之间。

工业车辆和服务细分的订单额预计介于 72 亿至 78 亿欧元之间。收入预计介于 70 亿至 76 亿欧元之间。调整后的息税前利润预计介于 6.55 亿至 7.35 亿欧元之间。

供应链解决方案细分的订单额预计介于 44 亿至 50 亿欧元之间。收入预计介于 40 亿至 44 亿欧元之间。调整后的息税前利润预计介于 4.65 亿至 5.25 亿欧元之间。

凯傲集团截至 2021 年 12 月 31 日第四财季以及 2021 财年全年的主要财务指标

| 单位: 百万欧元 | 2021 第四财季 | 2020 第四财季 | 增减幅度 | 2021年 | 2020年 | 增减幅度 |
|----------------------------|--------------|--------------|--------|----------|---------|-------|
| 订单额 | 3,492.6 | 2,727.1 | 28.1% | 12,481.6 | 9,442.5 | 32.2% |
| 收入 | 2,760.6 | 2,341.4 | 17.9% | 10,294.3 | 8,341.6 | 23.4% |
| 订单簿【1】 | | | | 6,658.5 | 4,441.3 | 49.9% |
| 调整后的息税折旧及摊销前利润 (EBITDA)【2】 | 375.5 | 396.8 | -5.4% | 1,696.9 | 1,383.5 | 22.7% |
| 调整后的EBITDA率【2】 | 13.6% | 16.9% | | 16.5% | 16.6% | |
| 调整后的息税前利润 (EBIT)【2】 | 150.8 | 183.0 | -17.6% | 841.8 | 546.9 | 53.9% |
| 调整后的EBIT率【2】 | 5.5% | 7.8% | | 8.2% | 6.6% | |
| 集团净收入 | 137.2 | 78.5 | 74.9% | 568.0 | 210.9 | >100% |
| 自由现金流【3】 | 409.1 | 235.2 | 74.0% | 543.8 | 120.9 | >100% |
| 雇员人数【4】 (含培训生在内的全职当量) | | | | 39,602 | 36,207 | 9.4% |

【1】截至 12 月 31 日报告期末的当日值

【2】已扣除购置价格分摊以及一次性影响和特殊影响

【3】自由现金流为经营活动现金流量与投资活动现金流量之和

【4】截至 12 月 31 日报告期末的全职当量雇员总数

凯傲集团对东欧局势深表关切，并对所有因武装冲突而遭受痛苦的人们表示同情。

当前的预期是本公司基于目前所能掌握的信息而做出的。考虑到乌克兰、俄罗斯和白俄罗斯当前的政治局势，未来的发展有很大的不确定性。凯傲集团密切关注当前的发展，并将在必要时调整估计和预期。

公司简介

凯傲集团是工业车辆和供应链解决方案领域全球领先的供应商。其专业实力覆盖包括叉车、仓储技术设备在内的工业车辆，以及有助提高供应链运转效率的集成自动化技术设备、软件解决方案及所有相关服务。凯傲集团在全球一百多个国家和地区为工厂、仓库和配送中心提供解决方案，助其不断优化物资流和信息流。

凯傲集团位列德国中型企业股指 MDAX，其 2020 年销量在欧洲工业车辆行业名列榜首。根据 2020 年的销售数据，凯傲集团在中国同行业外商中名列前茅，将中国本地制造商计算在内则名列第三。此外，就 2019 年的收入而言，凯傲集团是全球领先的仓储自动化供应商之一。

截至 2021 年底，凯傲集团在世界各地销售工业车辆总计约 160 万台，已装机系统约 8000 套，客户遍布六大洲，规模不等，行业不一。目前，凯傲集团员工总数大约 40000 名，2021 财年收入高达 103 亿欧元。

凯傲集团最新图片资料见公司图库，网址：<https://mediacenter.kiongroup.com/categories>，或请访问本公司下属各品牌主页。

(fgr)

免责声明

本文及其内容仅供信息传达之用，既非宣传手册，亦不包含在美国或其他国家推介股票的内容，或在美国或其他国家鼓励购买股票的要求。

本文包含涉及未来发展的判断，这些判断受到各种风险及不确定性因素的限制。未来结果有可能大大有别于此时的预测。造成这一情况的原因在于各种风险因素和不确定性，例如：业务、经济、竞争环境的变化（包括新冠疫情的未来发展）、法律法规的变化、技术调研结果、汇率幅动、法庭判决或调查结果的不可预知性，以及财力情况等。本公司不承担更新本文中涉及未来发展判断的责任。

媒体联络信息

Michael Hauger 先生

高级副总裁—企业沟通部

电话：+49 (0) 69 201 107 655

手机: +49 (0) 151 16 86 55 50
michael.hauger@kiongroup.com

Frank Grodzki 先生
对外沟通部及集团新闻办公室高级总监
电话: +49 (0) 69 201 107 496
手机: +49 (0) 151 65 26 29 16
frank.grodzki@kiongroup.com

投资者联络信息

Sebastian Ubert 先生
副总裁—投资者关系部
电话: +49 (0) 69 201 107 329
sebastian.ubert@kiongroup.com

Frederic Depeille 先生
投资者关系高级经理
电话: +49 (0) 69 201 107 348
frederic.depeille@kiongroup.com

Fabian Giese 先生
投资者关系高级经理
电话: +49 (0) 69 201 107 491
fabian.giese@kiongroup.com