

# KION Holding 1 GmbH

## Konzernabschluss 2010

## Highlights 2010

- Die Material-Handling-Märkte erholen sich 2010 weltweit – Dynamik und Niveaus der einzelnen Märkte aber unterschiedlich
- KION Group profitiert von den Wachstumsmärkten: China dritt wichtigster Markt
- Starker Anstieg des Auftragseingangs um 27% auf € 3.860 Mio.
- Im Vorjahr initiiertes Maßnahmenpaket greift erfolgreich – Kosten deutlich gesenkt
- Operative Ergebnis-Situation deutlich verbessert: 3,9% EBIT-Marge bereinigt
- Free Cashflow profitiert von höherem EBIT
- KION steigert Marktanteile in Europa und festigt globale Marktposition: Nummer eins in Europa, Nummer zwei weltweit

### KION Group Überblick

Mio. €	2010	2009	2008	Veränderung 2010/2009
Umsatzerlöse	3.534	3.084	4.554	14,6%
Inland	900	770	1.164	16,9%
Ausland	2.634	2.314	3.390	13,8%
Auftragseingang	3.860	3.028	4.399	27,5%
Auftragsbestand	801	533	647	50,3%
EBITDA	380	183	643	>100%
EBITDA bereinigt <sup>1</sup>	462	311	709	48,7%
EBIT	35	-182	284	>100%
EBIT bereinigt <sup>1</sup>	139	-29	358	>100%
Konzernergebnis nach Steuern	-197	-366	-47	46,3%
Flüssige Mittel <sup>2</sup>	253	463	413	-45,4%
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	2.872	2.918	2.716	-1,6%
Nettobankverschuldung vor Kreditbeschaffungskosten	2.641	2.484	2.303	6,3%
Eigenkapital	-400	-213	124	-87,7%
EBITDA Marge bereinigt <sup>1</sup>	13,1%	10,1%	15,6%	-
EBIT Marge bereinigt <sup>1</sup>	3,9%	-0,9%	7,9%	-
Free Cashflow vor Steuern <sup>3</sup>	83	34	292	>100%
Investitionen	123	108	173	14,1%
F&E-Gesamtaufwand	104	101	111	3,0%
F&E-Aufwand/Umsatzerlösen (%)	2,9%	3,3%	2,4%	-
Anzahl Mitarbeiter inkl. Auszubildende (zum Stichtag)	19.968	19.953	21.168	0,1%
Mitarbeiter F&E	827	833	876	-0,7%

<sup>1</sup> Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

<sup>2</sup> Zahlungsmittel und kurzfristig gehaltene Wertpapiere

<sup>3</sup> Interne Steuerungsgröße

### Segmente 2010

Mio. €	Umsatz- erlöse	Veränderung ggü. Vorjahr	EBIT bereinigt <sup>1</sup>	Veränderung ggü. Vorjahr	EBIT	Veränderung ggü. Vorjahr	Mitar- beiter (Anzahl)	Veränderung ggü. Vorjahr
LMH	2.254	17%	139	>100%	86	>100%	12.240	0,1%
STILL	1.245	14%	26	>100%	2	>100%	6.271	-0,4%
OM	202	6%	-5	53%	-20	-29%	964	-7,1%
Sonstige	160	>100%	-22	64%	-34	54%	493	26,1%
Konsolidierung	-326	-	1	-	1	-	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>3.534</b>	<b>15%</b>	<b>139</b>	<b>&gt;100%</b>	<b>35</b>	<b>&gt;100%</b>	<b>19.968</b>	<b>0,1%</b>

<sup>1</sup> Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

## Konzernlagebericht KION Holding 1 GmbH

für das Geschäftsjahr 1.1. bis 31.12.2010

### 1. Meilensteine des Geschäftsjahres 2010

#### Markterholung sorgt für kräftigen Zuwachs im Geschäft – Marktposition gestärkt

Getrieben von dem starken Marktwachstum in wichtigen Märkten wie Deutschland, China, Südamerika und Osteuropa verbesserte sich die Geschäftssituation der KION Group zunehmend. Die Produktion konnte schrittweise hochgefahren werden. Der Aufschwung wirkte sich nicht nur auf das Neugeschäft aus, sondern führte aufgrund der gestiegenen Auslastung der Produkte im Markt darüber hinaus auch zu einer höheren Nachfrage im After-Sales-, Miet- und Gebrauchtgerätegeschäft. Trotz der verbesserten Marktlage sind die Niveaus allerdings noch unterhalb des Niveaus vor Beginn der Wirtschaftskrise im 4. Quartal 2008. Der Auftragseingang liegt mit 121.500 Fahrzeugen zwar um 32% über dem Wert des Vorjahres, erreicht jedoch erst 76% des Rekordjahres 2007.

Auf Weltmarktebene verlor die KION Group leicht Marktanteile auf 15,3% (im Vorjahr 16,8%). Marktanteilsgewinne in den großen Märkten Westeuropas konnten die Strukturverschiebung aufgrund des starken Wachstums in China, das inzwischen ein Viertel des Weltmarktes repräsentiert nicht ganz kompensieren. Aufgrund ihrer exzellenten Position in allen Wachstumsregionen und ihres ausgeglichenen Produktmixes im Vergleich zu ihren wichtigsten direkten Wettbewerbern hat die KION Group jedoch ihre Position als Nummer zwei im Weltmarkt und als Marktführer in Europa weiter gestärkt.

#### Produktionsverlagerungen erfolgreich abgeschlossen

Die KION Group hat ihre Produktionsstruktur erfolgreich an die veränderten Marktbedingungen angepasst und profitiert dadurch von Fixkostendegressionseffekten sowie effizienteren Produktionsprozessen. Die Produktion im englischen Werk Basingstoke lief im ersten Quartal 2010 aus und wurde in die Stammwerke von Linde Material Handling nach Aschaffenburg sowie von STILL nach Hamburg transferiert. Das Werk in Reutlingen fokussiert sich auf Schmalgangstapler und wurde zum gruppenübergreifenden Kompetenzzentrum für VNA-Geräte (engl. very-narrow-aisle, Schmalgangstapler) und Systemtechnik aufgewertet.

#### Die KION Group als zuverlässiger Sozialpartner

Um Überkapazitäten zu überbrücken, hat die KION Group auch in 2010 maßgeblich auf das Instrument der Kurzarbeit in Deutschland und ähnliche Möglichkeiten in anderen Ländern zurückgegriffen. Zeitweise waren im vergangenen Jahr allein in Deutschland noch über 7.000 Mitarbeiter von der Kurzarbeit betroffen. Die Kurzarbeit wurde angesichts des sich im Laufe des Jahres abzeichnenden Marktaufschwungs sukzessive zurückgefahren. Die von der Kurzarbeit betroffenen Mitarbeiter nahmen in hohem Umfang an Weiterbildungsprogrammen teil. Im Jahr eins

nach der härtesten Krise der Branche blieb die Mitarbeiterzahl mit 19.968 im Vergleich zum Vorjahr nahezu stabil. Die KION Group hat sich somit wertvolles Fachwissen ihrer Mitarbeiter für die Zukunft gesichert.

### **STILL und OM bündeln ihre Kräfte**

Die beiden Marken STILL und OM begannen in 2010 damit ihre Aktivitäten zu bündeln und erhöhen ihre Wettbewerbsfähigkeit, da sie beide von der Produktpalette beziehungsweise der Vertriebskraft des jeweils anderen profitieren. OM konzentriert sich dabei auf den italienischen Heimatmarkt und integriert die italienischen Aktivitäten des STILL Konzerns. Damit wird OM in Italien zum klaren Marktführer. Außerhalb Italiens integriert STILL mittelfristig die Aktivitäten der OM Gruppe in sein Netzwerk. Gleichzeitig ergänzt STILL die eigene Produktpalette um attraktive Produkte von OM, erhöht die Marktabdeckung erheblich und verbessert die Marktdurchdringung dieser Produkte über das eigene starke Vertriebsnetz enorm. Ab dem Geschäftsjahr 2011 werden die beiden Marken STILL und OM gemeinsam gesteuert.

### **Frühzeitig strategische Weichen in China gestellt und vollständige Kontrolle über Baoli erworben**

Die KION Group übernahm im zweiten Quartal 2010 die vollständige Managementkontrolle über das Gemeinschaftsunternehmen KION Baoli, das im Januar 2009 mit chinesischen Joint Venture Partnern gegründet wurde. Vor dem Hintergrund der anhaltenden positiven Marktentwicklung in China hat die KION Group ihre Position in diesem Markt damit strategisch abgesichert und verfügt nun zusammen mit Linde über zwei Marken, die unterschiedliche Kunden- und Produktsegmente abdecken. Die KION Group ist mit Abstand der größte internationale Wettbewerber auf dem chinesischen Markt. Nach Deutschland und Frankreich ist China nach Stückzahlen inzwischen der drittgrößte Einzelmarkt für die KION Group.

### **Linde Hydraulics formt starke Allianz mit Eaton**

Linde Hydraulics hat im vergangenen Jahr eine Vertriebs- und Produktkooperation mit dem Industriekonzern Eaton (USA) geschlossen. Eaton zählt mit seinem Geschäftsbereich Hydraulics zu den Weltmarktführern in den Technologiebereichen hydraulische Komponenten und Antriebssysteme. Die beiden Kooperationspartner ergänzen sich sowohl in ihrer Produktpalette als auch in ihrer regionalen Präsenz. Die Allianz mit Eaton verschafft Linde Hydraulics direkten Zugang zu einem leistungsfähigen globalen Vertriebsnetzwerk und ermöglicht Linde Hydraulics, ihren globalen Kunden aus den Sektoren Bau, Landwirtschaft, Nutzfahrzeuge und verarbeitende Industrie einen umfassenderen Zugang zu Hydrauliksystem-Technologien und Services anzubieten.

## **2. Unternehmensprofil**

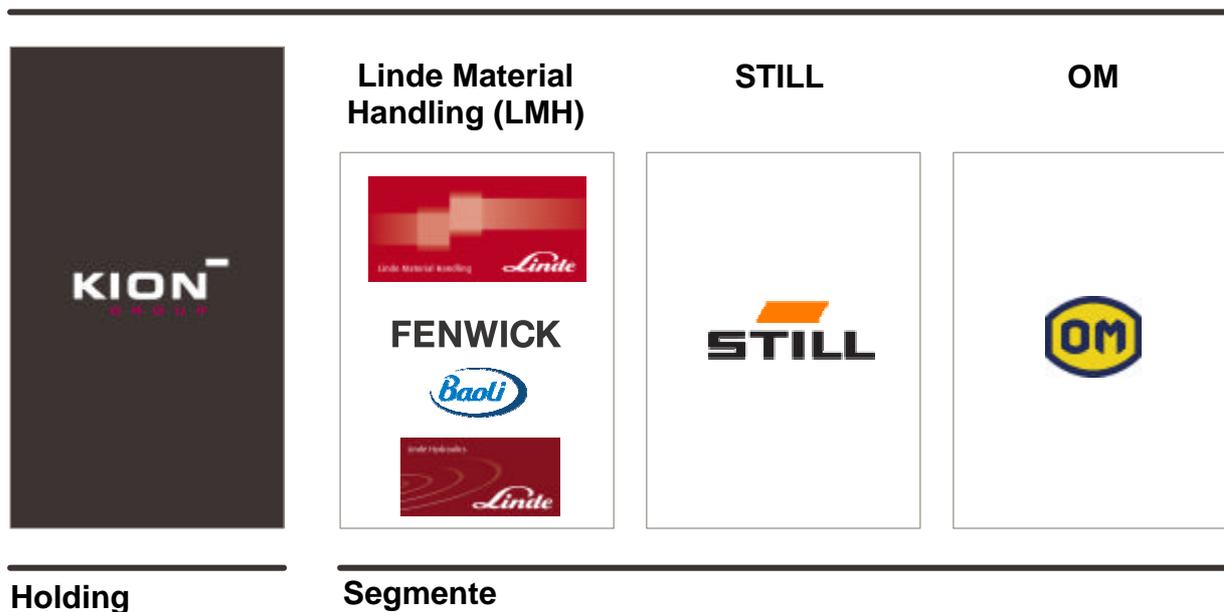
### **2.1 Konzernstruktur**

Die KION Holding 1 GmbH hält alle Anteile an der KION Holding 2 GmbH, die wiederum alleinige Gesellschafterin der KION GROUP GmbH ist. Die KION GROUP GmbH agiert als Konzernmutter und Management Holding für die Unternehmen Linde Material Handling GmbH (LMH), STILL GmbH und OM Carrelli Elevatori S.p.A. Im Folgenden wird der KION Konzern in seiner Gesamtheit als KION Group bezeichnet. Über ihre Flurförderzeugmarken Linde, Fenwick, STILL, OM und Baoli verfolgt die KION Group eine Mehrmarkenstrategie, um unterschiedliche Marktsegmente hinsichtlich Produktprogramm, Serviceleistungen und Technologiekompetenz als auch regionaler Präsenz effizient abdecken zu können.

Die KION GROUP GmbH agiert als strategische Management Holding und nimmt selbst zentrale Konzernfunktionen wahr. Sie setzt und verfolgt die strategischen, wirtschaftlichen und marktbezogenen Ziele und definiert gemeinsame Geschäftsstandards in wichtigen Konzernfunktionen. Die Marken haben die volle operative und wirtschaftliche Verantwortung für ihr Geschäft und ihre Zielerreichung.

Die Segmente nach IFRS 8 stellen Linde Material Handling, STILL und OM dar. Baoli und Linde Hydraulics sind Bestandteile des Segments Linde Material Handling, in dem auch die lokale französische Marke Fenwick geführt wird.

Abbildung Segmentstruktur KION Group 2010



## 2.2. Geschäftstätigkeit der KION Group

### 2.2.1 Überblick über die KION Group

Mit Umsatzerlösen von € 3.534 Mio. und einem Auftragseingang von 121.500 Geräten zählt die KION Group zu den führenden Anbietern von Flurförderzeugen und ist hervorragend positioniert. In ihrem Heimatmarkt Europa ist die KION Group mit einem Marktanteil von deutlich mehr als 30% Marktführer. Außerdem belegt sie in den wichtigen Wachstumsmärkten China und Brasilien führende Plätze. Im weltweiten Vergleich rangiert die KION Group auf dem zweiten Platz bezogen auf Auftragseingang in Einheiten und Umsatz.

Nach der Ausgliederung als selbstständige Gesellschaft aus der Linde AG, München, im August 2006 wurde die KION Group im Dezember 2006 an Fonds veräußert, die von Kohlberg Kravis Roberts und Goldman Sachs Capital Partners beraten werden.

Die Ursprünge der KION Group reichen zurück bis in das Jahr 1904, als Carl von Linde, Hugo Güldner und weitere Partner die Güldner Motoren Werke in Aschaffenburg gründeten. Im Jahr 1929 wurden die Güldner Motoren Werke durch die Linde AG übernommen. 1920 entstand die STILL GmbH, die 1973 von der damaligen Linde AG übernommen wurde. Seither wuchs der Konzern stark organisch sowie durch Akquisitionen, um das Produktportfolio zu erweitern und um die Marktposition auszubauen. Eine der wichtigsten Akquisitionen war die Übernahme des französischen Unternehmens Fenwick 1984, das als lokale Marke der Linde Material Handling Group den französischen Markt abdeckt und dort Marktführer ist. Mit der Übernahme von OM im Jahr 1992, deren Geschichte im Jahr 1917 beginnt, wurde das Markenportfolio zusätzlich erweitert. Im Jahr 2009 wurde mit dem chinesischen Unternehmen Baoli die fünfte Marke im Mehrmarkenkonzern erworben, um insbesondere das Potenzial der Wachstumsmärkte besser zu erschließen. 2010 erfolgte die Übernahme der vollständigen Managementkontrolle an Baoli.

Die KION Group bietet über die Marken hinweg ein komplettes Produktportfolio zur Verarbeitung von innerbetrieblichen Güterströmen an. Dieses Portfolio reicht von Lagertechnikgeräten bis zu Gegengewichtstaplern mit Verbrennungs- beziehungsweise Elektromotoren und deckt Tragfähigkeiten von bis zu 46 Tonnen ab. Neben dem Neugeschäft spielen Kundenlösungen hinsichtlich Finanzierung, Service und Prozessmanagement eine wichtige Rolle, deren Bedeutung kontinuierlich zunimmt.

Zur KION Group gehören weltweit zwölf Produktionsstätten für Flurförderzeuge. Hinzu kommen Fertigungsstätten für Komponenten sowie Gießereien. Mit 1.200 Vertriebsstellen weltweit unterhält die KION Group eines der dichtesten Vertriebs- und Servicenetzwerke der Industrie und ist als Global Player in rund 100 Ländern vertreten.

Per Ende des Jahres waren in der KION Group 19.968 Mitarbeiter beschäftigt.

## 2.2.2 Überblick über die Segmente

### Linde Material Handling – Engineered for your Performance

Linde Material Handling ist einerseits Hersteller von Material-Handling-Produkten mit den Marken Linde und Fenwick und über Linde Hydraulics andererseits Produzent von Hydraulikkomponenten, die sowohl in den eigenen Fahrzeugen als auch bei externen Herstellern zum Einsatz kommen. Die Marke Linde steht als globaler Anbieter hochwertiger Material-Handling-Produkte und Dienstleistungen für Technologie- und Innovationsführerschaft und deckt als Nummer zwei auf dem Weltmarkt für Flurförderzeuge einen Marktanteil von 9% ab. Linde Material Handling bietet als einziger Hersteller ein umfassendes Produktportfolio an und ist somit in der Lage, sämtliche Bedürfnisse vom kleinen Niederhubwagen für den Warenumschlag im Lager bis hin zum großen Containerstapler für den Einsatz im Hafen- oder Güterbahnhofbereich zu erfüllen.

Die Produkte und Dienstleistungen dienen allesamt dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit für den Kunden zu erhöhen. Diese Zielsetzung spiegelt sich auch in der Unternehmenspositionierung wider: „Engineered for your Performance“. Ein durch den TÜV Nord zertifizierter Leistungstest erlaubt erstmals einen objektiven Kosten- und Leistungsvergleich zwischen Gabelstaplern. Diese Tests, die die Gesamtkosten für einen LKW-Ladezyklus messen, absolvierten Linde Stapler mit 20% niedrigeren Kosten als die Produkte der Wettbewerber.

Linde Material Handling setzt auf innovative Technologien sowie bedienerorientierte, ergonomische Konzepte und entwickelt wegweisende Lösungen für mehr Wirtschaftlichkeit. Das Fahrzeugdesign wurde bereits mehrfach prämiert. Des Weiteren verfügt Linde Material Handling über eine umfassende Dienstleistungskompetenz. Als Vollsortimenter bietet Linde Material Handling das gesamte Produktportfolio von Lagertechnikgeräten bis hin zu Schwer- und Containerstaplern sowie umfassende After-Sales-Aktivitäten und trägt damit allen individuellen Ansprüchen ihrer Kunden Rechnung.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr hat Linde Material Handling eine Vielzahl neuer Produkte auf den Markt gebracht. Mit dem Citi Truck stellte Linde Material Handling eine Weltneuheit auf dem Material-Handling-Markt vor. Diese neue Art von Hubwagen mit Fahr- und Hubmotor ermöglicht belastungsfreies Arbeiten insbesondere in der innerstädtischen Wareneinstellung – selbst über Bordsteinkanten hinweg. Für das Marketingkonzept zur Produktvorstellung des Citi Truck wurde Linde Material Handling mit dem EVA Award für Corporate Events ausgezeichnet. Als erster Flurförderzeughersteller in Europa hat Linde Material Handling einen Brennstoffzellenstapler in sein Produktprogramm aufgenommen. Statt der üblicherweise verbauten 80-Volt-Batterie verfügen die Stapler über eine Brennstoffzelle und einen Tank, in dem 1,6 Kilogramm gasförmiger Wasserstoff bei 350 bar gespeichert werden. Diese Geräte erzeugen im Einsatz keine Emissionen und sind ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur stärkeren Nutzung innovativer Antriebstechniken. Nach den Elektrogegengewichtstaplern wurden auch die verbrennungsmotorisch angetriebenen Linde Stapler H20-50 serienmäßig mit dem Eco Modus ausgestattet. Mit dieser Technik kann der Fahrer die Leistung beziehungsweise den Energieverbrauch bedarfsorientiert steuern. Das eröffnet dem Betreiber je nach Einsatz die Möglichkeit, sowohl den Energieverbrauch als auch den Reifenverschleiß zu reduzieren.

Mit dem neuen Online-Modul des Fuhrpark-Management-Systems LFM können Fahrzeugdaten eines über mehrere Betriebsstätten verteilten Fahrzeugbestandes gesammelt, abgerufen und analysiert werden. Der Datentransfer erfolgt über das Mobilfunknetz. Der Kunde erhält so maximale Transparenz in punkto Einsatz und Nutzung seiner Fahrzeugflotte.

Gleichzeitig ist Linde Material Handling ein bedeutender Produzent von Hydraulik-Komponenten und Hydrostatik-Antrieben. 2010 feierte Linde Material Handling 50 Jahre Linde Stapler mit hydrostatischem Antrieb. Der Antrieb dieser Linde Stapler bildet die Grundlage sowohl für die feinfühligsten und präzisen Hub- und Fahreigenschaften als auch für den sparsamen Energieverbrauch sowie die Wartungsfreundlichkeit. Damit vereint Linde Material Handling die Fahrzeugentwicklung und die Entwicklung für die Antriebstechnik unter einem Dach. Die Hydraulikprodukte werden außerdem bei renommierten Markenherstellern aus dem Bau-, Land- und Forstmaschinenbereich weltweit eingesetzt. 2010 vereinbarte Linde Hydraulics mit der Eaton Corporation (USA) eine strategische Allianz zur weltweiten gegenseitigen Vermarktung der Hydraulikprodukte. Von nun an können Gesamtsysteme bestehend aus Fahr- und Arbeitsantrieben angeboten werden. Es entsteht ein breites Produktangebot, das eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten bietet – nicht nur im mobilen Einsatzbereich wie den Landwirtschaftsmaschinen, sondern auch bei stationären Antrieben. Beide Kooperationspartner ergänzen sich hervorragend in der regionalen Marktabdeckung.

Zum Bilanzstichtag beschäftigt Linde Material Handling weltweit 12.240 Mitarbeiter. Der Sitz von Linde Material Handling ist Aschaffenburg. Getrieben vom Marktaufschwung in Deutschland sowie in den Wachstumsmärkten China, Südamerika sowie Osteuropa, stieg der Auftragseingang um 34% auf 72.600 Einheiten und führte zu Umsatzerlösen von € 2.254 Mio. Das bereinigte EBIT stieg um über 100% auf € 139 Mio. Linde Material Handling verfügt weltweit über ein dichtes Vertriebs- und Servicenetz mit über 700 Vertriebspunkten. Je nach Land und Region bestehen dort eigene Vertriebsstandorte, oder Händler decken den Markt ab. Insgesamt ist der Vertriebsmix ausgewogen – rund die Hälfte des Geschäfts wird über das eigene Vertriebsnetz generiert und die andere Hälfte über externe Händler. Internationale Produktionsstandorte befinden sich in Châtellerault (Frankreich), wo Lagertechnikprodukte gefertigt werden, und Merthyr Tydfil (Großbritannien), das sich auf Schwerlast- und Containerstapler fokussiert. In Summerville, South Carolina (USA) sowie in Xiamen (China) fertigt Linde Material Handling regional spezifische Produkte, die lokalen Anforderungen und Bedürfnissen entsprechen.

Die Marke Baoli agiert am Markt eigenständig und setzt seinen Fokus im Economy-Segment in China und anderen Wachstumsmärkten. Die attraktive Produktpalette in Verbindung mit dem exzellenten Vertriebsnetzwerk der KION Group bietet vor allem in Wachstumsmärkten wie beispielsweise in Südamerika die Möglichkeit, rasch die Marktnachfrage nach robusten und günstigen Geräten bedienen zu können. 2010 erzielte Baoli als Bestandteil des Segments Linde Material Handling einen Auftragseingang von 3.100 Einheiten und verfügt weltweit über 110 Vertriebs- und Servicestützpunkte, wobei der überwiegende Teil im Heimatmarkt China liegt. Die Produktion befindet sich am Hauptsitz in Jingjiang (China). Baoli beschäftigt zum Geschäftsjahresende 523 Mitarbeiter.

### **STILL – First in intralogistics**

Die Marke STILL positioniert sich als führender Anbieter für die intelligente Steuerung von Intralogistik. Das Sortiment umfasst neben dem Kernprogramm (Gabelstapler, Lagertechnik und Schlepper) auch zukunftsweisende Dienstleistungen rund um den Materialfluss. STILL nimmt traditionell eine führende Marktstellung in West- und Osteuropa ein und ist darüber hinaus hervorragend in Südamerika positioniert. Mit über 11% Marktanteil in Europa zählt STILL zu den führenden Marken. Im Jahr 2010 feierte STILL sein 90-jähriges Firmenjubiläum.

Im zweiten Quartal 2010 veröffentlichten die Marken STILL und OM Pläne, mit denen sie ihre Aktivitäten bündeln und die Potenziale beider Marken besser nutzen werden. Die Marke OM wird sich als Regionalmarke zusammen mit STILL auf den italienischen Markt konzentrieren. STILL/OM wird damit zum klaren italienischen Marktführer. Indem OM Zugang zum umfassenden Produktportfolio von STILL erhält, verbreitert die Marke maßgeblich die eigene Produktpalette. STILL wird die OM Aktivitäten außerhalb Italiens übernehmen und integrieren. Dieser Schritt verbessert die Marktdurchdringung und -abdeckung durch Produkte aus der STILL/OM Kombination wesentlich.

Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2011 wird die KION Group die Marken STILL und OM zusammengeführt berichten.

Neben umfangreichen After-Sales-Aktivitäten spielen für STILL auch Beratungsangebote in folgenden Themenfeldern eine immer wichtigere Rolle: Lagerlogistik und Design von innerbetrieblichen Logistikprozessen, Warenfluss und Flottenmanagement. Zunehmend sind teil- und vollautonome Flurförderzeuge in solche Lösungen integriert. Bereits im Einsatz sind auch rechnergesteuerte Hochregal-Kommissionierer, die per Laser navigieren und mit Hilfe der Software Optispeed eigenständig auf dem schnellsten frei verfügbaren Weg das gewählte Regalfach ansteuern.

STILL hat sein modernes Produktprogramm um weitere innovative Gabelstapler- und Lagertechnikprodukte sowie Dienstleistungen ergänzt. In 2010 erweiterte beziehungsweise erneuerte STILL umfassend sein Lagertechnikportfolio und präsentierte mit dem Niederhubwagen EXU-SF für den Horizontaltransport sowie zwei neuen Doppelstockfahrzeugen eine modulare Lagertechnikfamilie, die den Materialfluss im Warenein- und ausgang, die Be- und Entladung von LKW, sowie die Produktionsversorgung im Lager effizienter gestalten. Damit eignen sie sich besonders in der Distributionslogistik, in der Industrie und im Handel. Daneben präsentierte STILL den neuen Niederhubwagen EXU-H mit Kommissionierhub, der insbesondere bei der Befüllung von Regalen in Supermärkten und beim Werkzeugwechsel in der Industrie zum Einsatz kommen kann. Anfang 2010 führte STILL exklusiv ein komplettes Routenzug-System mit den neuen „lifrunner“-Routenzugelementen ein, das im Rahmen moderner Lean-Konzepte die Materialtransporte in Produktionsbetrieben Just in Time sicherstellt und auf große Resonanz stößt. Im zweiten Quartal 2010 präsentiert STILL ein innovatives Fahrzeug für den innerstädtischen Lieferverkehr: Der CiTi One ist ein innovatives Fahrzeug für den einfachen Transport von Waren bis 500 kg. Sein Name steht für sein Haupteinsatzfeld: Belieferung von Betrieben in City-Lage sowie Anlieferzonen mit Publikumsverkehr.

Bei den Diesel- und Treibgasstaplern erweiterte STILL sein Produktprogramm um die Baureihe RC 40 mit Wandlerantrieb in den Tragfähigkeiten 1,5 bis 3,0 Tonnen. Der RC 40 ist das erste Ergebnis der Kooperation zwischen den beiden Marken STILL und OM. Damit bietet STILL über sein großes Vertriebsnetz ein Einstiegsgerät im niedrigeren Preissegment an, das sich insbesondere für den Einsatz in den Wachstumsregionen Osteuropas, Asiens und Südamerikas eignet.

Für den Dieselstapler RX 70 erhielt STILL im vergangenen Jahr zwei internationale Auszeichnungen: den GOOD DESIGN Award für wegweisendes Industriedesign durch das Chicago Athenaeum und den Green DOT Award für zukunftsweisende und umweltverantwortliche Produkte in der Kategorie Transport. Der STILL RX 70 mit Tragfähigkeiten von 2,2 bis 3,5 Tonnen ist der sparsamste Dieselstapler seiner Klasse. Er kombiniert einen verbrennungsmotorisch-elektrischen Antrieb mit effizienzsteigernden Komponenten der Hybridtechnologie.

STILL verfügt über eine eigene Direktvertriebsorganisation in Deutschland, Frankreich sowie in großen Teilen Europas. In den Märkten Großbritannien, Spanien und Italien ergänzt STILL den eigenen Direktvertrieb mit Händlern. Weitere Länder wie Norwegen, Schweden, Israel und Portugal werden durch Händler abgedeckt. Im Jahr 2010 hat STILL sein Vertriebs- und Servicenetz weiter ausgebaut. Die bereits 2009 mit dem finnischen Unternehmen KONEKESKO eingegangene Vertriebskooperation für Finnland hat STILL 2010 auf das Baltikum ausgeweitet. Ferner hat die Marke mit der STILL Sverige AB die Direktvertriebsorganisation in Schweden vergrößert. Weltweit unterhält STILL über die eigene Organisation sowie Händler 230 Verkaufsstellen.

Das Unternehmen STILL beschäftigt weltweit 6.271 Mitarbeiter. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Hamburg; dem Produktionsstandort für Elektro- und verbrennungsmotorischen Gabelstapler. Nach der Produktverlagerung aus den Linde Material Handling Werken in Basingstoke (England) und Reutlingen (Deutschland) produziert STILL in Hamburg seit März 2010 auch die Schlepper R07 und R08 sowie Schubmaststapler. Das Werk in Montataire (Frankreich) stellt Lagertechnikgeräte her. Mit KION Warehouse Systems in Reutlingen (Deutschland) und KION South America in Rio de Janeiro (Brasilien) sind STILL zwei gruppenweit tätige Produktionsstätten angegliedert. KION Warehouse Systems fokussiert sich auf technologisch anspruchsvolle Schmalgangstapler-Geräte sowie Systemtechnik, während sich KION South America auf Geräte für den süd- und mittelamerikanischen Markt spezialisiert.

STILL profitierte maßgeblich von dem Marktaufschwung vor allem in Deutschland und Brasilien und steigerte seinen Auftragseingang um 38% auf 35.300 Geräte. Bei einem gestiegenen Umsatz von 14% auf € 1.245 Mio. erzielte STILL ein um Einmal- und Sondereffekte bereinigtes EBIT von € 26 Mio.

### **OM – Reliable. Always.**

Als führender italienischer Hersteller bietet OM im preisdominanten Kundensegment Stapler mit Elektro- oder Dieselantrieb sowie Lagertechnikgeräte an, die sich durch hochwertige Technik und Zuverlässigkeit auszeichnen.

Im vergangenen Jahr hat OM in der Lagertechnik die Serie TL der Niederhubwagen eingeführt. Diese zeichnet sich durch verbesserte Produkteigenschaften wie beispielsweise eine optimierte Ergonomie aus. Das Gerät zielt auf den Palettentransport im Lagerumfeld und adressiert Ansprüche unterschiedlicher Kundenindustrien. Aus der neuen Kooperation mit STILL wird OM sein Produktangebot im Elektrostaplerbereich auch um neue E-Stapler von STILL erweitern und auf diese Weise sein Angebot für den italienischen Markt ausbauen. OM verfügt über ein dichtes Vertriebs- und Servicenetzwerk in seinen südeuropäischen Heimatmärkten und nutzt dabei sowohl ein eigenes Vertriebsnetz als auch externe Händler. Insgesamt verfügt OM über rund 150 Vertriebsstellen.

Die Produktions- und Vertriebskooperation mit dem japanischen Hersteller Komatsu lief 2010 aus. Mit der Beendigung der Kooperation ergeben sich für OM keine wesentlichen Änderungen.

Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Lainate (Italien). OM produziert in den italienischen Werken Bari Gegengewichtstapler und in Luzzara (beide in Italien) Lagertechnikgeräte.

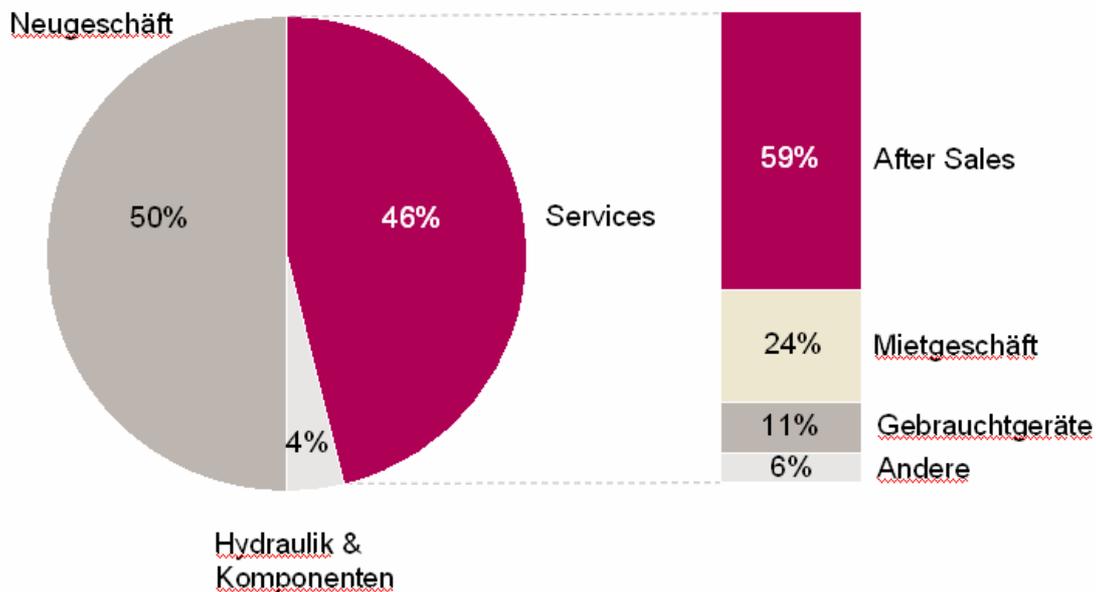
OM hat den Auftragseingang in 2010 um 10% auf 10.400 Einheiten gesteigert und erzielte einen Umsatzerlös von € 202 Mio. sowie ein um Einmal- und Sondereffekte bereinigtes EBIT von minus € 5 Mio. Hierbei machte sich die weiterhin schwierige Situation in den Heimatmärkten Italien und Spanien bemerkbar.

### **2.2.3 Service senkt Abhängigkeit von Konjunkturzyklen**

Service ist für viele Kunden ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl ihres Geschäftspartners. Für die KION Group ist Service deshalb ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung, der zudem einen bedeutenden Teil am Geschäft einnimmt. Um das Potenzial dieses Geschäftsbereichs voll auszuschöpfen, bietet die KION Group ihren Kunden eine große Auswahl an Services an. Diese umfassen ein breites Angebot von einfachen Reparaturleistungen und dem Vertrieb von Ersatzteilen bis zur Planung von Lagerhäusern einschließlich der Verwaltungssysteme sowie die Organisation automatischer Prozesse. Darüber hinaus bietet die KION Group IT-Lösungen für das Fahrzeug- und Materialfluss-Management an, um Kosten transparent darzustellen und den Leistungsgrad zu erhöhen. Der stark ausgeprägte Service bewirkt, dass Auswirkungen konjunktureller Schwankungen auf das Geschäft mit Neufahrzeugen besser abgefedert werden können.

In 2010 betrug der Anteil des Service 46 Prozent an den Umsatzerlösen nach 49 Prozent in 2009. Der leichte Rückgang ist in dem starken Anstieg des Neugeschäfts vor dem Hintergrund der Erholung der Flurförderzeugmärkte begründet. Die KION Group unterscheidet ihr Servicegeschäft dabei in die Geschäftsfelder After Sales und das Geschäft mit Gebrauchtgeräten sowie dem Mietgeschäft. In der Produktkategorie „Andere“ sind ebenfalls Servicedienstleistungen wie Beratung, IT-Lösungen und Lagertechniksysteme enthalten.

Abbildung Umsatzsplit 2010



#### After-Sales-Geschäft deckt individuellen Kundenbedarf

Das dichte Netzwerk der KION Group weltweit ermöglicht es dem Unternehmen, jegliche Art von Reparaturen und Wartungsarbeiten anzubieten. Diese Leistungen sind der wichtigste Teil des Servicegeschäfts, da sie während des gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs benötigt werden. Basis dafür ist die derzeit aktive Flotte von mehr als einer Million Flurförderzeugen im Markt. Bei den Marken der KION Group kümmern sich 7.000 Mitarbeiter um die Servicebelange der Kunden. Davon sind über 5.400 eigene Service- und Werkstatt-Mechaniker für die Reparaturen und Wartungen der Fahrzeuge zuständig. Verstärkt wird das eigene Netzwerk durch externe Händler, mit denen die Marken kooperieren.

Die Marken der KION Group bieten je nach Kundenbedarf maßgeschneiderte Service-Verträge an, die verschiedene Leistungen und Material beinhalten. Nach dem Baukastenprinzip können Kunden beispielsweise regelmäßige Wartungen, Ad-hoc-Reparaturen oder anderes Material vertraglich miteinander kombinieren. Ergänzend zu Reparaturen und Wartungen bieten die Marken ihren Kunden Ersatzteile für Fahrzeuge und Ausrüstung an. Das Geschäft mit Ersatzteilen ist ein wichtiger Markt, der dabei hilft, die Abhängigkeit von Konjunkturzyklen zu senken. Die Marken der KION Group sind über eine 24-Stunden-Hotline jederzeit für ihre Kunden erreichbar und gewährleisten innerhalb von 24 Stunden die Lieferung von Ersatzteilen in Europa.

#### Gebrauchte Fahrzeuge ermöglichen Zugang zu neuen Marktsegmenten

Kunden können die Option nutzen, gebrauchte Fahrzeuge zu kaufen, wenn Leasing-Verträge oder Flottenmanagement-Kontrakte auslaufen. Gebrauchteräte bieten der KION Group die Chance, in Marktsegmenten aktiv zu werden, die allein durch den Verkauf von Neugeräten nicht oder nur schwer zu erschließen sind. Die durch das eigene Servicenetzwerk technisch aufgearbeiteten Gebrauchteräte der KION Marken bieten oftmals preislich attraktive Alternativen zu technologisch einfachen Neugeräten anderer Anbieter, bieten aber dafür den hohen Qualitätsstandard der KION Marken. Gleichzeitig trägt das Geschäft mit Gebrauchteräten einen Teil zum Geschäft mit Ersatzteilen, weiteren After-Sales-Leistungen und Financial Services bei.

### Mietfahrzeuge mit variablen Service-Leistungen

Bei der Vermietung von Fahrzeugen bietet die KION Group drei Varianten an: Kurzfristvermietung, Langfristvermietung und Flottenmanagement. Jedes Angebot umfasst in der Regel auch Lösungen zur Finanzierung.

- **Kurzfristvermietung deckt Bedarf der Kunden von bis zu zwölf Monaten**

Die Kurzfristvermietung ermöglicht Kunden, kurzfristigen Bedarf auszugleichen, der beispielsweise aufgrund von Saisonspitzen entsteht. Die Vermietdauer reicht von einem Tag bis zu zwölf Monaten. Um eine optimale Geräteverfügbarkeit zu gewährleisten, halten die lokalen Konzerngesellschaften und Händler der KION Group eigene Mietpools vor.

- **Langfristvermietung bietet umfassende Produkt- und Serviceleistungen für durchschnittlich vier bis fünf Jahre**

Der Vertrag umfasst einen langfristigen Leasingvertrag mit einer durchschnittlichen Laufzeit von vier bis fünf Jahren. Er beinhaltet üblicherweise nicht nur die reine Finanzierung, sondern schließt in der Regel auch Serviceleistungen für Wartung, Reparaturen, Ersatzteile sowie Versicherungsleistungen ein. Je nach Kundenbedarf wird ein individueller Leistungsumfang festgelegt. Am Ende der Vertragslaufzeit gibt der Kunde das Gerät zurück und kann es durch ein Neugerät ersetzen. Oftmals verlängern Kunden ihre ausgelaufenen Verträge auch, oder sie schließen Folgeverträge ab.

- **Flottenmanagement insbesondere für Großkunden interessant**

Das Flottenmanagement stellt die flexibelste Art von Leasingverträgen dar und wird insbesondere von Großkunden zunehmend nachgefragt. Dabei übernimmt die KION Group das komplette Management sowie die Finanzierung der Kundenflotte und verfolgt das Ziel, einen wirtschaftlich optimalen Einsatz der Geräte zu gewährleisten. Dies beinhaltet unter anderem die Einsatzanalyse von Geräten sowie die Optimierung des Geräteausstausches und Einsatzbedarfs. Der Serviceumfang wird je nach Kundenbedarf definiert. Bei der Analyse und Implementierung von Flottenmanagement-Prozessen arbeitet die KION Group mit selbst entwickelten Software-Anwendungen.

### Financial Services als Vertriebsfunktion

Der Bereich Financial Services erfüllt wichtige Querschnittsfunktionen für die drei Segmente Linde Material Handling, STILL und OM und stellt ein wichtiges Absatz- und Kundenbindungsinstrument dar. Das Leasinggeschäft der deutschen LMH-Händler wird dabei zum Teil über die Linde Leasing GmbH (Linde Leasing) abgewickelt, an der die Linde Material Handling GmbH eine Minderheitsbeteiligung hält. Die Linde Leasing wird in den KION Group Konzernabschluss nach der at-equity Methode einbezogen. Mehr als die Hälfte des Absatzes der KION Group wird durch Financial Services Aktivitäten unterstützt. Der Bereich trägt der zunehmenden Nachfrage nach Komplettlösungen Rechnung, die außer dem Gerät auch die Finanzierung sowie den Service oder auch die Komplettübernahme von Flotten oder Automatisierungen beinhalten.

Financial Services sind eng mit der Vermietung von Fahrzeugen verknüpft. Das Leasingportfolio wuchs moderat an auf 223.000 Fahrzeuge (inkl. Linde Leasing). Dies entspricht einem ursprünglichen Neuwert von rund € 4,32 Mrd. per Ende 2010. Auf die Kernmärkte Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien entfallen Ende des Jahres 75% des Gesamtportfolios. Der Anteil der Langfristvermietung blieb in den Kernmärkten gegenüber dem Vorjahr unverändert bei rund 82%.

### 3 Wirtschaftliches Umfeld

#### 3.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise im Winterhalbjahr 2008/09 legten viele Staaten umfangreiche Konjunkturprogramme auf. Gleichzeitig stützten sie die heimische Finanzindustrie, um die Auswirkungen der Wirtschafts- und Immobilienkrise abzufedern und senkten beispielsweise die Steuern, um Wachstumsimpulse zu generieren. In Folge dessen stiegen die Haushaltsdefizite und damit verbunden auch die Staatsverschuldungen in nahezu allen großen Industrienationen an. Gleichzeitig senkten die Zentralbanken die Leitzinsen und traten als Käufer von Anleihen in Aktion, um die Wirtschaft und die Kapitalmärkte mit ausreichend Liquidität zu versorgen.

Diese Maßnahmen haben die Wirtschaft stabilisiert und zu einer Erholung der einzelnen Volkswirtschaften 2010 beigetragen – allerdings weltweit mit unterschiedlicher Dynamik. Vor allem die Wachstumsregionen in Asien und Südamerika setzten den bereits in 2009 eingeleiteten Aufschwung fort, während Europa insgesamt noch eine gebremste konjunkturelle Expansion erlebte. Die Produktion stieg in allen Industrienationen und in den Wachstumsmärkten an. Trotz der expansiven Wirtschaftspolitik und der Erholung in den meisten Staaten ist die Arbeitslosigkeit in vielen Ländern jedoch noch sehr hoch. 2010 war insgesamt geprägt vom Auslaufen staatlicher Stützungsmaßnahmen und angesichts neuer Rekordstände bei den Staatsschulden von Konsolidierungsbemühungen.

#### **Der Euroraum stürzt in die Eurokrise – Deutschland zeigt sich als Wachstumslokomotive**

Die Wirtschaft der Länder im Euroraum entwickelte sich sehr unterschiedlich. Insbesondere Deutschland erwies sich als Wachstumsmotor. Die größte Volkswirtschaft Europas profitierte von der Exportorientierung ihrer Industrie und somit von dem starken Aufschwung in den Wachstumsmärkten. Nach einem Minus von 4,7% im Vorjahr legte das Bruttoinlandsprodukt um 3,6% zu. Neue Investitionen der Unternehmen und steigende Konsumausgaben dank sinkender Arbeitslosenzahlen unterstützten den Aufschwung.

In Frankreich und Italien wuchs die Wirtschaft nur leicht um 1,6% beziehungsweise 1% – während sie in Spanien, Irland und Griechenland sogar schrumpfte. Im ersten Halbjahr 2010 lösten der hohe Schuldenstand sowie eine drohende Zahlungsunfähigkeit Griechenlands eine Eurokrise aus: Die Kapitalmärkte befürchteten das Auseinanderbrechen der europäischen Währungsunion, nachdem einige Staaten die Eurokonvergenzkriterien massiv verletzten und die Marktteilnehmer negative Folgen für den gesamten Währungsraum befürchteten. Griechenland erhielt vom Internationalen Währungsfonds (IWF) und den Euroländern einen Notfallkredit und verpflichtete sich im Gegenzug zu tiefgreifenden Konsolidierungsmaßnahmen beziehungsweise Reformen. Darüber hinaus haben die Europäische Union und der IWF einen 750 Mrd. Euro Rettungsschirm konstruiert, der es hochverschuldeten Euroländern ermöglicht, Notkredite kapitalmarktunabhängig zu erhalten. Gegen Ende des Jahres nahm Irland den Rettungsschirm in Anspruch und leitete ebenso umfassende Reformen zur Haushaltskonsolidierung ein. Ähnlich betroffene Länder wie Spanien und Portugal gerieten auf den Kapitalmärkten unter Druck, da auch hier angesichts der hohen Verschuldung und der weiterhin schwierigen volkswirtschaftlichen Situation von einer Inanspruchnahme des Rettungsschirms ausgegangen wurde. Insbesondere Spanien und Irland haben noch mit den Folgen der Immobilienkrise und den strukturellen Problemen der Finanzindustrie zu kämpfen. Gleichzeitig sind beide Länder von hoher Arbeitslosigkeit betroffen. Durchschnittlich betrug die Arbeitslosenquote im Euroraum gegen Ende des Jahres 10%.

### Gesamtwirtschaftliche Indikatoren

Veränderung %	Bruttoinlandsprodukt		Arbeitslosenquote		Verbraucherpreise		Industrielle Produktion	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Deutschland	<b>3,6</b>	-4,7	<b>7,7</b>	8,2	<b>1,1</b>	0,4	<b>9,9</b>	-15,4
Frankreich	<b>1,6</b>	-2,5	<b>9,4</b>	9,1	<b>1,5</b>	0,1	<b>5,5</b>	-13,4
Italien	<b>1,0</b>	-5,1	<b>8,5</b>	7,8	<b>1,5</b>	0,8	<b>5,4</b>	-18,4
Spanien	<b>-0,2</b>	-3,7	<b>19,9</b>	18,0	<b>1,8</b>	-0,3	<b>0,7</b>	-16,2
Euroraum	<b>1,7</b>	-4,0	<b>10,0</b>	9,5	<b>1,6</b>	0,3	<b>6,6</b>	-14,8
Großbritannien	<b>1,7</b>	-5,0	<b>4,6</b>	4,7	<b>3,3</b>	2,2	<b>3,6</b>	-10,8

Aufgrund der starken internationalen Verflechtung des Finanzmarktes wirkte sich die Finanz- und Immobilienkrise auch auf Großbritannien aus. Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung in 2009 um 5% hat sich das britische Bruttoinlandsprodukt in 2010 zwar mit einem Wachstum von 1,7% erholt, zeigt allerdings ähnlich wie der gesamte Euroraum eine geringe Dynamik. Ein beträchtlicher Teil des Zuwachses ist dem Lagerzyklus zuzuschreiben, der private Verbrauch und die Unternehmensinvestitionen nahmen nur verhalten zu. Die neue britische Regierung kündigte aufgrund des hohen Haushaltsdefizits umfassende Sparmaßnahmen sowie Steuererhöhungen an, die mittelfristig zu einem strukturell ausgeglichenen Haushalt führen sollen.

#### USA wachsen deutlich – strukturelle Probleme bleiben bestehen

In den USA hat die wirtschaftliche Erholung im Laufe des Jahres etwas an Schwung verloren. Nachdem die gesamtwirtschaftliche Produktion im Winterhalbjahr 2009/10 noch kräftig ausgeweitet wurde, schwächte sich der Produktionsanstieg mit dem langsamen Auslaufen der Konjunkturprogramme sowie des Lagerzyklus in den Sommermonaten ab. Wenngleich die Schätzungen für den Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts im Laufe des Jahres gesenkt wurden, dürften die USA den Einbruch des Vorjahres von 2,6% mit einem Anstieg in 2010 von 2,9% kompensiert haben – ein Großteil dessen ist allerdings staatlichen Maßnahmen sowie expansiver Geldmarktpolitik seitens der Zentralbank geschuldet. Am Arbeitsmarkt ist der Aufschwung bislang nicht ersichtlich. Mit einer Quote von 9,7% notiert die Arbeitslosigkeit strukturell auf einem der höchsten Niveaus seit den 80er Jahren. Daneben scheinen viele Probleme, die zur Immobilien- und späteren Wirtschaftskrise führten, ungelöst. Der Immobilienmarkt hat sich noch nicht substanziell erholt, und die Zahl der Zwangsvollstreckungen sowie der Kreditausfälle im Immobilienbereich befindet sich nach wie vor auf einem hohen Niveau.

#### Schwellenmärkte kurbeln Weltwirtschaft an

Die Schwellenmärkte – allen voran China – setzten ihren Wachstumskurs fort. Nach 9% im Vorjahr wuchs die chinesische Wirtschaft in 2010 um 10%. Treiber des kräftigen Anstiegs war die Industrie, in der die Produktion ebenso wie die Investitionen stark stieg. In der Volksrepublik nahm der private Konsum aufgrund steigender Realeinkommen und Immobilienpreise zu. Die in der Wirtschaftskrise verlorenen Außenhandelsvolumina konnten in 2010 mehr als kompensiert werden. Die Exporte erreichten im Dezember 2010 mit US\$ 154 Mrd. einen neuen Höchstwert.

In Südamerika verbesserte sich die wirtschaftliche Situation zusehends. In der größten südamerikanischen Volkswirtschaft Brasilien erreichten alle wesentlichen Wirtschaftsindikatoren wie Produktion, Exporte und privater Konsum spätestens gegen Ende des Jahres wieder alte Höchststände. Steigende Rohstoffpreise unterstützten die heimische Wirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt verbesserte sich 2010 um 7,5%. Gleichzeitig sank die Arbeitslosigkeit auf neue Tiefststände von 6,8%.

Die russische Wirtschaft war in 2009 noch stark um 7,9% eingebrochen und konnte sich in 2010 etwas erholen. Eine höhere Produktion und gestiegene Rohstoffpreise unterstützten den Aufschwung. Durch den höheren Wechselkurs des Rubel verschlechterte sich allerdings die Wettbewerbssituation etwas,

und die Dynamik im zweiten Halbjahr war leicht rückläufig. Insgesamt erhöhte sich die Wirtschaftsleistung in Russland gegenüber dem Vorjahr um 4%.

### Gesamtwirtschaftliche Indikatoren

Veränderung %	Bruttoinlandsprodukt		Arbeitslosenquote		Verbraucherpreise		Industrielle Produktion	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
USA	<b>2,9</b>	-2,6	<b>9,7</b>	9,3	<b>1,6</b>	-0,3	<b>5,6</b>	-9,3
China	<b>10,1</b>	9,2	<b>4,2</b>	4,3	<b>3,0</b>	-0,7	<b>15,2</b>	11,4
Brasilien	<b>7,5</b>	-0,6	<b>6,8</b>	8,1	<b>5,0</b>	4,9	<b>4,1</b>	19,2
Russland	<b>4,0</b>	-7,9	<b>7,5</b>	8,4	<b>6,9</b>	11,7	<b>8,0</b>	-9,3

## 3.2 Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

### Rohstoffpreise legen deutlich zu

Bei der Fertigung von Zukaufteilen und in den eigenen Gießereien sowie in der Komponentenfertigung werden im Rahmen der Produktion und Fertigung verschiedene Rohstoffe eingesetzt. Den größten Anteil hat Stahl in Form von Blechen, aber auch in verarbeiteter Form in nahezu allen Komponenten. Der Stahlpreis, der im Jahr 2009 deutlich gefallen war, ist im Geschäftsjahr 2010 im Jahresdurchschnitt um 31% gestiegen. Noch ausgeprägter war die Preiserholung bei Gussschrott mit einer durchschnittlichen Preissteigerung um 53%. Die Kurse für Kupfer an der London Metal Exchange stiegen ebenfalls um 55% im Jahresdurchschnitt. Den höchsten Preisanstieg bei den für die KION Group relevanten Rohstoffen verzeichnete allerdings Naturkautschuk mit 98%. Der Ölpreis als Indikator für die Kunststoffpreise als auch für Energiekosten stieg im Geschäftsjahr um 36%.

### Eurokrise setzt die Gemeinschaftswährung unter Druck

Der Großteil der Produkte wird im europäischen Wirtschaftsraum umgesetzt. Auch außerhalb des europäischen Währungsraums werden in Abhängigkeit der Vertriebsstruktur die Produkte in Euro fakturiert. Neben den großen außereuropäischen Währungen fallen gerade über die Wachstumsmärkte Asiens und Südamerikas Teile des Umsatzes in Fremdwährung an. Die wichtigsten Fremdwährungen für die KION Group sind der chinesische Renmimbi, das britische Pfund sowie der brasilianische Real. Der Euro verlor im Zuge der Eurokrise im Mai gegenüber anderen Leitwährungen an Wert und konnte die Abwertungsverluste im Laufe des zweiten Halbjahres zum Teil wieder kompensieren. Im Jahresvergleich hat der Euro jedoch gegenüber allen für die KION Group relevanten Währungen abgewertet.

### Währungen

Durchschnittskurs pro Euro	2010	2009
Brasilien (BRL)	2,33	2,77
Schweiz (CHF)	1,38	1,51
China (Volksrepublik) (CNY)	8,99	9,52
Großbritannien (GBP)	0,86	0,89
Russland (RUB)	40,32	44,09
Vereinigte Staaten (USD)	1,33	1,39

### 3.3 Markt für Flurförderzeuge

#### Weltmarkt wächst in 2010 um 45%

Weltweit haben die Flurförderzeugmärkte vom wirtschaftlichen Aufschwung der Regionen profitiert. Dabei spiegelt das Wachstum der Märkte auch die Dynamik der jeweiligen Wirtschaftserholung wider. Nach einem Einbruch des weltweiten Auftragseingangs um 37% auf 548.000 Einheiten in 2009 konnte sich der Weltmarkt in 2010 wieder um 45% auf 796.000 Einheiten erholen. Insbesondere die Schwellenmärkte Asien und Südamerika sowie Osteuropa konnten den bereits dort im Vorjahr eingesetzten Aufschwung fortsetzen und wiesen weitaus höhere Zuwachsraten auf als die hochentwickelten Märkte Westeuropa, USA oder Japan. Dadurch haben sich die Marktanteile der einzelnen Regionen erneut verschoben. Insbesondere China trägt mit inzwischen 25% Anteil am Weltmarkt im Vergleich zu 13% in 2008 wesentlich zur Weltmarktentwicklung bei.

#### Wirtschaftliche Dynamik treibt den deutschen Markt deutlich an

In Westeuropa setzte die Erholung des Auftragseingangs im Markt nach einer langen Wintersaison erst gegen Ende des ersten Quartals ein. Der Markt wuchs im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 23% auf 222.000 Einheiten und erreichte im Dezember den höchsten Stand des Berichtszeitraums. Trotz des Anstiegs befindet sich der Markt weiterhin auf einem niedrigen Niveau: Das Jahr 2010 liegt ca. 32% unter dem Spitzenjahr 2007 und in etwa auf dem Niveau des Jahres 1999. Innerhalb Westeuropas zeigt sich ein sehr heterogenes Bild. Größter Wachstumstreiber war Deutschland, der größte Markt Europas, der mit einem Plus von 38% auf 61.500 Einheiten knapp die Hälfte des Wachstums in Westeuropa erzeugte. Insbesondere der Anstieg der Exporte und der industriellen Produktion führten zu einem vermehrten Bedarf an Material-Handling-Lösungen. Der Anstieg war gleichmäßig von allen Produkttypen Elektrogegengewichtstapler, verbrennungsmotorische Stapler und Lagertechnikgeräte getrieben. Im zweitgrößten Markt Westeuropas, in Frankreich, stieg der Markt hingegen nur verhältnismäßig leicht um 12%. Zum Hintergrund: Der französische Markt zeigte sich während der Krise aufgrund seines hohen Anteils an Lagertechnikgeräten sehr stabil und hatte einen entsprechend geringeren Nachholbedarf als Länder, die stärker unter der Krise litten. Auch die Eurokrise und die wirtschaftliche Verfassung der betroffenen Länder spiegeln sich in den Marktdaten wider. Griechenland, Irland und Portugal wiesen als einzige Staaten Westeuropas im zweiten Jahr in Folge einen rückläufigen Markt aus. Der spanische Markt stieg zwar um 19% auf 14.000 Einheiten an, liegt aber weiterhin mit 46% gegenüber 2007 auf einem sehr niedrigen Niveau.

#### Markt in Osteuropa nahezu verdoppelt

Der Auftragseingang am osteuropäischen Markt entwickelte sich 2010 kontinuierlich positiv, gewann im Vergleich zum Vorjahr 94% und erreichte ein Niveau von 40.000 Einheiten. Nach dem starken Einbruch in 2009 und dem Abbau großer Lagerbestände entwickelte sich der russische Markt in 2010 sehr erfreulich. Mit einem Zuwachs von mehr als 370% auf 15.300 Einheiten stellt Russland wieder den größten Markt Osteuropas und den fünftgrößten Markt Europas dar. Dennoch ist das Niveau des osteuropäischen Markts noch 46% geringer als der Stand aus dem Jahr 2007. Wachstumstreiber in 2010 waren insbesondere die verbrennungsmotorischen Gegengewichtstapler.

#### Amerikanischer Kontinent mit hohem Zuwachs

Auch der Auftragseingang am nordamerikanischen Flurförderzeugmarkt profitierte von der wirtschaftlichen Erholung. Der Markt, der bereits 2006 sein Hoch erreichte, wuchs in 2010 um 38% auf 136.000 Einheiten. Alle Produkttypen partizipierten am Aufschwung. Der südamerikanische Markt erklimmte bereits gegen Ende des letzten Jahres historische Höchststände und konnte sich in 2010 mehr als verdoppeln. Der größte Markt Südamerikas, Brasilien, entwickelte sich noch dynamischer und stieg um 170% auf 23.000 Einheiten. Der Markt kletterte 2010 auf das höchste jemals erreichte Niveau.

#### Chinesischer Markt wächst kräftig und baut Bedeutung aus

Die asiatischen Märkte gewannen 2010 allesamt, allerdings war auch hier die Dynamik sehr unterschiedlich. Der japanische Auftragseingang etwa wuchs um 18% auf 58.000 Einheiten, während

der chinesische Auftragseingang seinen Boom fortsetzte, um 70% zulegte und einen neuen Rekordstand von 200.500 Einheiten erreichte. Der Anstieg war vor allem getrieben durch verbrennungsmotorische Stapler, das dominierende Segment in China. China ist inzwischen der größte Einzelmarkt und repräsentiert einen Marktanteil von 25% nach 21% im Vorjahr.

### Weltmarkt Flurförderzeuge

in Tausend Stück	2010	2009	2008	Veränderung 2010/2009
Westeuropa	222	181	298	23%
davon				
Deutschland	62	45	75	38%
Frankreich	47	42	59	12%
Großbritannien	22	17	27	29%
Osteuropa	40	21	71	90%
davon				
Russland	15	3	25	>100%
Europa	262	202	369	30%
Nordamerika	136	98	159	38%
davon				
USA	124	89	143	39%
Mittel- und Südamerika	45	21	41	>100%
davon				
Brasilien	23	8	17	>100%
China	200	118	113	69%
Restliche Welt	153	110	192	39%
<b>Welt</b>	<b>796</b>	<b>549</b>	<b>874</b>	<b>45%</b>

Quelle: WITS/FEM

### 3.4 Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Material-Handling-Produkte des Unternehmens sind Maschinen, die in allen wesentlichen geografischen Märkten, in denen das Unternehmen tätig ist, bestimmten rechtlichen Vorgaben entsprechen müssen. Diese Vorgaben dienen dazu, die Gefahren durch die Nutzung der Produkte für Fahrer, sonstige Personen, Anlagen und Umwelt in unmittelbarer Arbeitsumgebung zu minimieren beziehungsweise zu eliminieren und die Leistungsfähigkeit der Maschinen sicherzustellen. So fallen diese Maschinen in der Europäischen Union unter die so genannte Maschinenrichtlinie (MRL, 2006/42/EG), andere fachspezifischen Vorgaben, wie die Emissionsrichtlinien (2000/14/EG (Geräusche), 2004/26/EG (Abgas) und die elektromagnetische Verträglichkeitsrichtlinie (2004/108/EG), sowie produktspezifische Regelungen, zum Beispiel die Richtlinie für Produkte in explosionsgefährdeten Einsatzbereichen (94/9/EG).

Als Hersteller von Material-Handling-Produkten, die diesen Regelwerken unterliegen, hat das Unternehmen die Übereinstimmung seiner Produkte mit den Regelungsinhalten sicherzustellen und in der dafür vorgesehenen Weise zu verifizieren und zu zertifizieren.

Dabei sehen die Regelwerke je nach Produkttyp verschiedene Vorgehensweisen bei der notwendigen Erklärung über die Konformität der Produkte mit den Vorgaben vor. So arbeitet das Unternehmen sowohl mit Selbstzertifizierungen (zum Beispiel Konformitätserklärung) als auch mit Zertifizierungen durch Dritte (zum Beispiel EG-Baumusterbescheinigung). Im Ergebnis wird jedem Kunden bei der Auslieferung des Produkts mittels der CE-Erklärung bestätigt, dass das Produkt mit allen Anwendung findenden europäischen Vorschriften im Einklang steht. Viele der vorgenannten gesetzlichen Anforderungen, insbesondere die der „neuen Konzeption auf dem Gebiet der technischen Harmonisierung und Normung“ unterliegenden Richtlinien werden in produktspezifischen und anderen Normen (beispielsweise EN, ISO oder DIN) konkretisiert. Die durch diese Normen bereit gestellte Vereinfachung bei der nachweislichen Erfüllung der konkretisierten gesetzlichen Vorgaben nutzt das Unternehmen intensiv.

Als Technologieführer ist die KION Group bestrebt, die regulatorischen Vorgaben an die hergestellten Produkte zu übertreffen.

Für andere Jurisdiktionen weltweit gelten entsprechende Regelwerke und Vorgaben, die ebenfalls von den in diesen Märkten verkauften Produkten des Unternehmens erfüllt werden.

Technische Standards, Vorgaben zur Sicherheit der Produkte oder umweltrelevante Anforderungen unterliegen einer kontinuierlichen Weiterentwicklung durch die dafür zuständigen Stellen. Beispielfähig seien die verschärften Emissionsrichtwerte für verbrennungsmotorisch angetriebene Stapler oder die Vorgaben und Grenzwerte für Arbeitgeber, die eigenen Mitarbeiter vor besonderen Geräusch- oder Vibrationsbelastungen zu schützen, genannt. Das Unternehmen sieht sich als Technologieführer hier gut positioniert, diesen Herausforderungen mehr als nur gerecht zu werden. Aufgrund bereits bestehender technischer Eigenschaften der Produkte sieht es sogar Chancen zur weitergehenden erfolgreichen Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb. Darüber hinaus arbeitet die KION Group insbesondere in Verbänden wie dem VDMA in Deutschland und deren Arbeitsgruppen aktiv mit, um Normen und Vorschriften kontinuierlich weiter zu entwickeln. Insgesamt erwartet die KION Group von den sich weiter entwickelnden Vorgaben keine das Geschäftsmodell wesentlich beeinträchtigenden Auswirkungen.

Neben diesen produktspezifischen Regelwerken unterliegen die Geschäftsaktivitäten des Unternehmens den üblichen Vorgaben für ein exportorientiertes (zum Beispiel einschlägige Exportkontrollvorschriften) und mit Vertriebspartnern (zum Beispiel EU Gruppenfreistellungsverordnung) arbeitendes Unternehmen. Aus diesen Vorschriften oder entsprechenden gesetzlichen Regelungen in den Absatzmärkten ergeben sich allerdings keine wesentlichen Einschränkungen für die geschäftlichen Aktivitäten des Unternehmens.

## **4 Strategie**

### **4.1 Klare strategische Ziele gesetzt**

Die KION Group ist dem Ziel verpflichtet, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Hierzu hat sie sich klare strategische Ziele gesetzt, die das Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum, Effizienz und Ertragsstärke fokussieren. Die KION Group strebt mittelfristig die unangefochtene Marktführerschaft an und will ausgehend von ihrer starken Wettbewerbssituation größter Anbieter der Branche nach Marktanteilen werden. Damit verbunden sind Marktanteilsgewinne. Hier wird die KION Group nicht nur von ihrer starken Ausgangssituation in den Heimatmärkten profitieren können, sondern auch von ihrer hervorragenden Position in den Wachstumsmärkten. Die KION Group hat vor der Krise 2009 bereits auf Basis der bereinigten EBIT-Marge die höchste Profitabilität der Flurförderzeugindustrie aufweisen können. Diesen Spitzenplatz strebt die KION Group auch zukünftig wieder an. Neben den technologisch führenden Produkten und dem hohen Serviceanteil, werden hier insbesondere auch die im Jahr 2009 implementierten Initiativen zur Performancesteigerung, wie beispielsweise die Verlagerung von Produkten und die Schließung von Werken beitragen.

Um ihre Ziele zu erreichen, setzt die KION Group vier strategische Stellhebel ein. Ausgehend von ihrer starken Marktposition in Europa wird die KION Group auch weiterhin am weltweiten Marktwachstum, insbesondere in den Wachstumsregionen partizipieren. Um die Märkte effizient bearbeiten zu können verfolgt die KION Group eine Mehrmarkenstrategie, die es ihr erlaubt die Marktabdeckung nach Kundenbedürfnissen, Vertriebssystemen und regionalen Anforderungen zu erhöhen. Seit ihrer Gründung hebt die KION Group sukzessive die in der Gruppe vorhandenen Synergiepotenziale und verbessert kontinuierlich die operative Leistungsfähigkeit des Konzerns. Diese Stellhebel wendet die KION Group in strategischen Projekten und Initiativen an, die die Mitglieder der Geschäftsführung direkt verantworten.

## Abbildung Strategie KION Group

## Ziele

1. Unangefochtene Nr. 1
2. Weltweit hervorragend positioniert
3. Wachstum KION > Marktwachstum
4. Profitabelster Anbieter der Industrie

## Strategische Stellhebel

- 1 Festigung der führenden Marktposition in Europa und weiterer Ausbau des Service-Angebots
- 2 Erschließung des vollen Marktpotenzials in den Wachstumsmärkten
- 3 Intensivierung der Marktbearbeitung durch Mehrmarken-Strategie
- 4 Kostenführerschaft durch Synergien und operative Spitzenleistung

## 4.2 Strategische Stellhebel und Projekte

### 1. Festigung der führenden Marktposition in Europa und weiterer Ausbau des Service-Angebots

Die KION Group will ihre Marktführerschaft in Europa weiter festigen die sie aufgrund ihrer starken Marken, ihrer technologisch führenden Produkte sowie eines kontinuierlich wachsenden Serviceangebots erzielt hat.

Die KION Group ist Technologie- sowie Innovationsführer und konzentriert sich darauf, ihren Vorsprung am Markt weiter auszubauen. Die Produkte der KION Group gewähren dem Kunden Effizienzgewinne in Hinblick auf Verbrauch, Performance und Ergonomie. Linde ist über seinen hydrostatischen Antrieb bereits seit 50 Jahren mit sparsamen, effizienten und wartungsarmen Antrieben hervorragend aufgestellt und verfügt mit Linde Hydraulics über einen wichtigen Technologiebereich, der neue Entwicklungen kontinuierlich vorantreibt. Mit dem in der Industrie einzigartigen Konzept des Diesel-elektischen Antriebs ist STILL stark positioniert im Zukunftsmarkt der Hybridantriebe. Mit dem RX 70 Hybrid verfügt STILL bereits über den sparsamsten Stapler der Industrie. Beide großen Marken positionieren sich mit eigenen Konzepten, um vom langfristigen Trend zur „grünen Logistik“, wie beispielsweise Brennstoffzellenantrieb oder Lithium-Ionen-Technologie, sowie verbesserter Ergonomie der Fahrzeuge zu profitieren. Die KION Group investierte in 2010 2,9% ihres Gesamtumsatzes beziehungsweise mit 5,5% gemessen an ihren Umsatzerlösen im Neu- und Hydraulikgeschäft substantiell in Forschung und Entwicklung. Damit ist die KION Group führend innerhalb ihrer Branche, kann ihren technologischen Vorsprung weiter ausbauen und die Fortschritte in Effizienzgewinne für den Kunden umsetzen.

Die KION Group richtet die breite Angebotspalette ihrer Marken kontinuierlich an den Kundenbedürfnissen aus. Dabei reicht das Angebot weit über das reine Neufahrzeuggeschäft hinaus. Vielmehr deckt die KION Group den kompletten Bedarf des Kunden an Lösungen und Dienstleistungen für den innerbetrieblichen Materialfluss ab. Dazu zählt nicht nur die Bereitstellung von Individual- und Flottenlösungen, sondern auch die ganzheitliche Betreuung des Kunden bei der effizienten Materialflussteuerung einschließlich der dafür notwendigen IT-Systeme. Mit einem Anteil von 46% am Gesamtumsatz 2010 spielen Serviceleistungen eine wesentliche Rolle im Produktangebot der KION Group. Mit einer aktiven Flotte im Markt von über einer Million Geräten verfügt die KION Group über eine attraktive und große Basis für ihr Servicegeschäft, das sich während

der Krise im Vergleich zum Neugeschäft als stabil erwies. Die KION Group wird ihr Serviceangebot kontinuierlich ausbauen und die Abdeckung ihrer aktiven Flotte weiter erhöhen. Mehr als jeder zweite der 19.968 Mitarbeiter der KION Group ist im Servicebereich und im Vertrieb beschäftigt. Service ist ein maßgeblicher Treiber für langfristige Kundenbindung.

## **2. Erschließung des vollen Marktpotenzials in den Wachstumsmärkten**

Die KION Group ist im Vergleich zu ihren globalen Wettbewerbern hervorragend in allen Wachstumsregionen positioniert. Dazu zählen insbesondere die Märkte Osteuropas, Südamerikas und Asiens. Die KION Group beabsichtigt diese Position weiter auszubauen und vom Potenzial und dem weiteren Wachstum dieser Märkte zu profitieren. Die KION Group verfügt über eigene Produktionsstätten in China und Brasilien und ist in allen wichtigen Wachstumsmärkten mit einem umfassenden Vertriebs- und Servicenetzwerk vertreten. Die KION Group wird weiterhin lokale Produkte einführen, die die spezifischen Bedürfnisse der diversen Märkte adressieren und ihr Angebot an regional-spezifischen Produkten weiter ausbauen. Dabei wird sich die KION Group auch des umfassenden Produktportfolios ihrer Marken bedienen. Die KION Group wird weiter gezielt in die Wachstumsregionen investieren und das Vertriebs- und Servicenetzwerk ausbauen sowie lokale Produktionskapazitäten an die Markterfordernisse anpassen.

## **3. Intensivierung der Marktbearbeitung durch Mehrmarken-Strategie**

Die Mehrmarkenstrategie ist elementarer Bestandteil der KION Group Strategie. Als globale Nummer zwei und Marktführer in Europa setzt die KION Group auf eine Mehrmarkenstrategie mit den Marken Linde, Fenwick, STILL, OM und Baoli, um unterschiedliche Regionen, Markt- und Kundensegmente möglichst effizient abzudecken und bedienen zu können. Während die Marken Linde und STILL als globale Premiummarken unabhängig voneinander am Markt agieren, konzentrieren sich die beiden regionalen Marken Fenwick und OM auf ihren jeweiligen Heimatmarkt Frankreich bzw. Italien und zählen dort zu den Marktführern. Baoli – seit 2009 Teil der KION Group – zielt als chinesische Marke im Economy Segment auf das Wachstumsfeld der einfacheren und robusten verbrennungsmotorischen Stapler, die neben China auch in anderen Wachstumsregionen nachgefragt werden. Die fünf Marken der KION Group erlauben es die verschiedenen Stärken der Marken gezielt einzusetzen und davon zu profitieren sowie über alle wichtigen Vertriebskanäle die jeweiligen Märkte und Segmente effektiv abzudecken. Darüber hinaus kann die KION Group über ihr Mehrmarkenangebot dem Wettbewerb mehrere Alternativen gegenüberstellen und dadurch ihre Marktanteile erhöhen. Die KION Group wird die Mehrmarkenstrategie weiter fortführen, auch über selektive Akquisitionen lokaler Marken, die die KION Group Marktposition weiter verbessern werden. Zudem wird die KION Group ihr Vertriebs- und Servicenetzwerk weiter ausbauen.

## **4. Kostenführerschaft durch Synergien und operative Spitzenleistung**

Seit ihrer Verselbständigung im Jahr 2006 hebt die KION Group konsequent die Synergiepotenziale und erhöht durch operative Verbesserungen die Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Über die fünf Marken der KION Group hinweg ist die Organisationsstruktur der Gruppe darauf ausgelegt, markenübergreifende Synergien zu stärken und den Gedanken des „Best Practice“ in der Gruppe umzusetzen. Dabei bietet gerade die Mehrmarkenstrategie ein hohes Potenzial an Synergien. Gleichzeitig ist aber eine klare Markendifferenzierung zentraler Bestandteil der Marktbearbeitung. Die Produktionseinheiten und logistischen Bereiche der KION Group werden zentral unter dem Dach „Central Operations“ (COPS) koordiniert, um einheitliche Standards zu etablieren und das Know-how gruppenweit zur Verfügung zu stellen. Neben der kontinuierlichen Verbesserung von Produktionsprozessen stehen auch Plattformstrategien und modulare Konzepte im Fokus. Dabei kann die KION Group auf das umfassende Produktportfolio ihrer Marken zurückgreifen, um Produktentwicklungen einzelner Marken auch anderen Marken für die Erschließung ihrer Marktpotentiale zugänglich zu machen. Eine zentrale Beschaffungsorganisation sorgt für Kostenvorteile für den gesamten Konzern aufgrund höherer Volumeneffekte und besserer Verhandlungsmasse, sowie eine gemeinsame Forschung & Entwicklung bündeln Ressourcen und lasten Kapazitäten effizient aus. Darüber hinaus implementiert und betreibt die Gruppe einheitliche IT-Systeme und Plattformen. Die Erschließung der Synergiepotenziale sowie die kontinuierliche Verbesserung der operativen Leistung wird die Margen der KION Group weiter verbessern.

### 4.3 KIARA-Programm steigert Performance

Die wesentlichen Ziele des 2009 aufgesetzten Performance-Steigerungsprogramms KIARA sind eine geringere Break-Even Schwelle durch konsequentes Kostenmanagement, optimierte Strukturen und effizientere Prozesse. Die KION Group hat mit diesem Programm ihre Kostenstruktur nachhaltig und die Leistungsfähigkeit des Konzerns maßgeblich verbessert.

Das tiefgreifende Programm ist in die Module Vertrieb & Service, Produktion, Hydraulik, Forschung & Entwicklung, Einkauf sowie administrative Funktionen unterteilt und besteht aus nahezu 200 Einzelinitiativen. Diese werden anhand relevanter Kenngrößen gesteuert, und ihr Erfolg wird monatlich gemessen. Der innerhalb der Organisation entstandene Veränderungsimpuls ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren für das Performance-Steigerungsprogramm KIARA, das in den ersten beiden Jahren der Umsetzung bereits einen Ergebnisbeitrag in Höhe von rund € 250 Mio. erzielte und damit das Ziel von € 212 Mio. übertraf.

Maßnahmen zur Fixkostenreduzierung wurden zeitnah in 2009 gestartet und reduzierten die Break-Even-Schwelle. Kapazitäten in der Produktion, dem Vertrieb & Service und in administrativen Bereichen wurden an die veränderten Marktbedingungen angepasst. Kurz- bis mittelfristig nicht benötigte Kapazitäten konnten durch Abbau von Leiharbeitern, Zeitkontenabbau und Kurzarbeit reduziert werden. Für längerfristig nicht benötigte Kapazitäten hat die KION Group in Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretungen sozialverträgliche Lösungen entwickelt und umgesetzt.

Mit den optimierten Strukturen lassen sich Kapazitäten flexibler anpassen. Sie bilden die Basis, um in hohem Maße an der Markterholung zu partizipieren und somit gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Die KION Group verlagerte Produkte aus kleineren Werken in größere, um dort die Auslastung zu erhöhen und von Effekten der Fixkostendegression zu profitieren. Zudem hat die KION Group auf diese Weise die Kompetenz und Wettbewerbsfähigkeit der verbleibenden Werke gestärkt. Die Verlagerungen von Produktionsstandorten und somit den Abbau von Überkapazitäten hat der Konzern in 2010 erfolgreich umgesetzt.

Die Produktion im LMH-Werk Basingstoke ist im ersten Halbjahr 2010 ausgelaufen und die dortige Produktion wurde in das LMH Stammwerk Aschaffenburg, in das französische Werk Châtellerault und in das STILL Stammwerk in Hamburg verlagert. Das Reutlinger STILL Werk wurde zum Kompetenzzentrum für VNA-Geräte und Systemtechnik ausgebaut, nachdem die bislang auch in Reutlingen produzierten Schubmaststapler in das STILL Stammwerk in Hamburg verlagert wurden. In der Hydraulik wurde die Achsenfertigung für Dieselstapler vom Standort Kahl (Deutschland) zu LIPO nach Tschechien verlagert.

### 4.4 Finanzielle Leistungsgrößen der Unternehmenssteuerung

Im Mittelpunkt des Steuerungskonzepts stehen die sechs Kennzahlen Auftragseingang, Umsatzerlöse, EBIT bereinigt, EBITDA bereinigt, Nettobankverschuldung und Free Cashflow vor Steuern. Die Kennzahlen werden sowohl auf der Ebene der KION Group als auch auf Ebene der Segmente verwendet. Auf ihnen beruhen die Performance-Ziele der Gruppe, der Segmente sowie wesentliche Teile der ergebnisabhängigen Vergütung der Führungskräfte. Die Kennzahlen werden monatlich ermittelt und der Geschäftsführung im Rahmen eines umfangreichen Reporting-Pakets zur Verfügung gestellt. Die Nettobankverschuldung ist dabei nur auf Konzernebene von Relevanz. Im Folgenden werden die für das interne Reporting der KION Group verwendeten Kennzahlenwerte dargestellt.

### Kennzahlen Unternehmenssteuerung

Mio. €	Auftrags- eingang	Umsatz- erlöse	EBIT bereinigt <sup>1</sup>	EBITDA bereinigt <sup>1</sup>	Nettobank- verschul- dung	Free Cashflow vor Steuern
<b>2010</b>	<b>3.860</b>	<b>3.534</b>	<b>139</b>	<b>462</b>	<b>2.641</b>	<b>83</b>
2009	3.028	3.084	-29	311	2.484	34
2008	4.399	4.554	358	709	2.303	292

<sup>1</sup> Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

### Auftragseingang und Umsatzerlöse

Die Auftragseingänge und Umsatzerlöse werden differenziert nach Regionen, Produktsegmenten und Produktgruppen im Berichtswesen der KION Group erfasst, um frühzeitig Wachstumsträger und relevante Entwicklungen der Umsatzerlöse zu identifizieren und zu analysieren.

### EBIT bereinigt

Zentrale Größe für die operative Steuerung und Analyse der Ertragslage ist das bereinigte EBIT. Im EBIT werden Abschreibungen auf Sachanlagen und Leasingvermögen sowie Amortisationen der immateriellen Vermögenswerte in Abzug gebracht. Aus Steuerungsgründen werden Einmal- und Sondereffekte nicht berücksichtigt. Dazu zählen Effekte aus der KION Kaufpreisallokation aber auch Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Performance-Steigerungsprogramm KIARA sowie Sozialplan- und Abfindungszahlungen. Die operative Effizienz der KION Group wird zudem durch die EBIT-Marge gemessen. Die EBIT-Marge bezieht das bereinigte EBIT auf die Umsatzerlöse.

Im internen Management Reporting bleiben im bereinigten EBIT das übrige Finanz- und das Beteiligungsergebnis unberücksichtigt.

### EBITDA bereinigt

In der Kennzahl EBITDA bleiben über das EBIT hinausgehend Abschreibungen auf Sachanlagen und Leasingvermögens sowie Amortisationen der immateriellen Vermögenswerte unberücksichtigt. Unberücksichtigt bleiben ebenso wie beim bereinigten EBIT aus Steuerungsgründen Effekte aus der KION Kaufpreisallokation sowie Einmal- und Sondereffekte. Das EBITDA bereinigt stellt eine Cashflow-nahe Steuerungsgröße dar, die Aussagen über die nachhaltige Ertragskraft des Unternehmens zulässt.

### Nettobankverschuldung

Die Nettobankverschuldung als Differenz zwischen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und den flüssigen Mitteln dient als zentrale Steuerungsgröße für die Liquiditätsplanung auf Konzernebene. Verbindlichkeiten aus dem Leasinggeschäft und die sonstigen Finanzverbindlichkeiten werden nicht in dieser Kennzahl berücksichtigt.

### Free Cashflow vor Steuern

Die zukünftigen Free Cashflows haben direkte Auswirkungen auf den Wert des Unternehmens. Sie werden ausschließlich durch das operative Geschäft und die Investitionstätigkeit der KION Group beeinflusst. Steuerzahlungen und Zinsen aus der Finanzierungstätigkeit sowie Zinsaufwendungen und -erträge aus Leasingverträgen werden nicht im Free Cashflow vor Steuern berücksichtigt. Die Steuerung des Free Cashflows vor Steuern wird durch ein zielorientiertes Working Capital Management und eine detaillierte Investitionsplanung unterstützt.

## 4.5 Akquisitionen und Allianzen

### Vollständige Managementkontrolle an Baoli erworben

Die KION Group hat 2010 die vollständige Managementkontrolle über das Gemeinschaftsunternehmen KION Baoli übernommen, das im Januar 2009 mit Jiangsu Shangqi Group (ehemals Jiangsu Baoli Group) und Jingjiang Baoli Forklift gegründet wurde. Baoli wurde in Folge dessen komplett in das operative Geschäft der KION Group integriert.

Als fünfte KION Marke ist Baoli im Economy Segment global positioniert. Die Produktpalette von Baoli umfasst verbrennungsmotorische Stapler, Elektrostapler und Lagertechnikgeräte mit Ladekapazitäten von einer bis zu zehn Tonnen. Baoli hat in allen Provinzen Chinas sowie in 80 Ländern ein umfassendes Vertriebs- und Servicenetzwerk, das wettbewerbsfähige Produkte und Serviceleistungen für Kunden in China und Übersee bereitstellt.

Aufgrund der Markterholung vor allem in China wird die KION Group weiter in Baoli investieren. Der umfassende Integrationsplan richtet den Fokus auf Vertrieb, Service, Produktentwicklung und das Produktionssystem, um den Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden.

Die zusätzliche Investition in Baoli schafft die strategische Grundlage, um die Position als die Nummer eins der internationalen Anbieter von Material-Handling-Produkten in China auszubauen. Zudem ist Baoli mit seinem wettbewerbsfähigen Produktportfolio ein wichtiges Standbein der Expansionsstrategie in den weltweiten Wachstumsmärkten.

### STILL baut Vertriebsaktivitäten in Frankreich aus

STILL hat Anfang des Jahres 2010 die ausstehenden Anteile an der SAMA SAS, einem französischen Händler, erworben und stärkt somit seine Vertriebsaktivitäten im für STILL zweitwichtigsten Markt.

### Weltweite Allianz mit Eaton stärkt Linde Hydraulics

Der KION Geschäftsbereich Linde Hydraulics ist eine weltweite strategische Allianz mit dem internationalen Industriekonzern Eaton eingegangen.

Eaton ist ein vielseitig aufgestellter Hersteller von Energiemanagement-Lösungen, gehört mit seinem Geschäftsbereich Eaton Hydraulics in den Technologiebereichen hydraulische Komponenten und Antriebssysteme zu den Weltmarktführern und erzielte einen Jahresumsatz von rund US\$ 14 Mrd. in 2010.

Die gemeinsamen Ziele der beiden unabhängigen Unternehmen sind der Ausbau ihrer weltweiten Marktpräsenz und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Damit kommt die KION Group dem wichtigen Ziel der Hydraulik-Strategie, das Geschäft mit externen Kunden weiter auszubauen, einen entscheidenden Schritt näher. Die Allianz mit Eaton verschafft der KION Group einen direkten Zugang zu einem leistungsfähigen globalen Vertriebsnetzwerk.

Die Kooperation bringt beiden Unternehmen Vorteile. So ergänzen sich beide Produktportfolios und die regionale Präsenz von Linde Hydraulics und Eaton. Den Kunden der KION Group in den Sektoren Bau, Landwirtschaft, Nutzfahrzeuge und verarbeitende Industrie bringt die Allianz einen erweiterten Zugang zu Hydrauliksystem-Technologien und -Services.

Eaton übernimmt dabei das umfassende Portfolio an Hochdruck-Kolbenpumpen, Motoren und Ventilen von Linde Hydraulics, während Linde Hydraulics von Eaton Kolbenpumpen im Mitteldruckbereich in das Programm aufnimmt.

In Nord-, Mittel- und Südamerika sowie der Region Asien/Pazifik werden Hydraulikprodukte von Linde Hydraulics über die umfassenden Sales- und Servicenetze und Händler von Eaton vermarktet. Linde Hydraulics bietet in diesen Regionen weiterhin Anwendungsunterstützung, technische Dienste sowie die Betreuung der Key Accounts an. In Europa, im Nahen Osten und in Afrika konzentrieren sich beide

Vertriebsorganisationen und Händler auf ihr jeweiliges Kerngeschäft mit dem nunmehr beidseitig erweiterten Sortiment.

## 5 Erläuterung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### 5.1 Geschäftsverlauf und Ertragslage

#### 5.1.1 Auftragseingang

##### **Auftragseingang Neugeschäft in Einheiten profitiert vom Marktwachstum**

Aufgrund der verbesserten Marktbedingungen hat die KION Group ihren weltweiten Auftragseingang im Neugeschäft um 32% auf 121.500 Einheiten gesteigert, nachdem dieser im Vorjahr noch um 37% auf 92.000 Einheiten eingebrochen war. Die Gegengewichtsstapler, die 44% des KION Group Auftragseingangs repräsentieren und hauptsächlich im industriellen Bereich eingesetzt werden, profitierten stark von der wirtschaftlichen Erholung in Westeuropa, insbesondere in Deutschland beziehungsweise dem Wachstumspfad in den wichtigen Wachstumsmärkten. Sie zeigten im Vergleich zur Lagertechnik eine weitaus größere Aufwärtsdynamik und kompensierten damit die überdurchschnittlichen Rückgänge von 2009. Regional waren die wesentlichen Treiber die Schwellenländer, die knapp die Hälfte des Wachstums generierten. Ihr Anteil nahm in den vergangenen Jahren kontinuierlich zu und beträgt mittlerweile mehr als ein Viertel des gesamten Auftragseingangs. China ist inzwischen gemessen an den Stückzahlen der drittgrößte Absatzmarkt nach Deutschland und Frankreich. Brasilien rangiert an sechster Stelle.

In Westeuropa profitierte die KION Group als Marktführer von ihrem leistungsfähigen Vertriebsnetzwerk und von der deutlichen wirtschaftlichen Erholung Deutschlands. Der Auftragseingang wuchs über alle Produktklassen hinweg überproportional im Vergleich zum westeuropäischen Markt und stieg um 24% auf 83.900 Einheiten. Damit stammte in Westeuropa mehr als jeder dritte Stapler von einer der Marken der KION Group. Die wichtigsten Flurförderzeugmärkte dort sind Deutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien und Spanien.

In Osteuropa verzeichnete die KION Group ein deutliches Plus von 54% auf 8.800 Einheiten. In Russland hat die KION Group ihren Auftragseingang mehr als verdoppelt, konnte jedoch mit dem starken Wachstum in Russland nicht ganz mithalten. In den anderen Ländern Osteuropas hat die KION Group ihre Marktposition leicht ausgebaut. Die wichtigsten Märkte in Osteuropa sind neben Russland insbesondere Polen und die Tschechische Republik.

Auf dem amerikanischen Kontinent steigerte die KION Group ihren Auftragseingang um 80% auf 8.200 Einheiten. Wichtigster Markt und gleichzeitig größter Wachstumstreiber war Brasilien, wo die KION Group sowohl bei elektrisch betriebenen Gegengewichtsstaplern als auch bei Lagertechnikgeräten führend ist. Neben den Marken Linde und STILL verzeichnete auch Baoli im Segment der verbrennungsmotorischen Stapler erfreuliche Zuwächse. Für Baoli ist Brasilien inzwischen der wichtigste Export-Markt.

In China steigerte die KION Group ihren Auftragseingang aufgrund des schnellen Marktwachstums und der Einführung neuer marktspezifischer Produkte um 47% auf 11.700 Einheiten. Damit konnte die KION Group zwar nicht ganz mit dem hohen Marktwachstum mithalten, das hauptsächlich durch verbrennungsmotorische Stapler im Niedrigpreissegment geprägt war, konnte aber im zweitwichtigsten und technologisch anspruchsvollen Marktsegment der Elektro-Gabelstapler ihren Marktanteil sogar leicht ausbauen. Die KION Group ist mit den beiden Marken Linde und Baoli in China vertreten und bedient mit deren Produktportfolios unterschiedliche Marktsegmente und Kundenbedürfnisse. Insgesamt ist die KION Group im größten Einzelmarkt mit Abstand der führende internationale Anbieter.

### Als Gewinner durch die Krise, dennoch Marktanteilsverluste auf Weltebene durch starkes Wachstum in China

Während der Krise hat die KION Group mit ihrem umfassenden Produkt- und Serviceportfolio, ihrem dichten Vertriebsnetzwerk und dem hohen Qualitäts- und Effizienzanspruch ihrer Produkte Marktanteile in ihren wichtigsten europäischen Märkten gewonnen. Die strategischen Stellhebel der KION Group zeigen somit ihre Wirkung: In den vier wichtigsten Märkten Westeuropas – und daher auch in Westeuropa insgesamt – baute die KION Group ihre Marktanteile ebenso wie in Osteuropa und Brasilien im Vergleich zu 2008, dem Jahr vor der Krise, aus. Einzig in China verlor die KION Group einen kleinen Marktanteil seit 2008, da dieser Markt insbesondere im Niedrigpreis-Segment der verbrennungsmotorischen Stapler stark gewachsen ist. Hier ist die KION Group seit 2009 auch mit ihrer Marke Baoli positioniert. Als größter Anbieter im qualitativ hochwertigen Premium-Segment in China ist die KION Group über ihre Marke Linde außerdem hervorragend positioniert, um vom Trend zu effizienten Geräten vor allem im Segment der Elektro-Gabelstapler als auch bei Lagertechnikgeräten profitieren zu können. Auf Weltmarktebene verlor die KION Group leicht Marktanteile von 16,8% auf 15,3%. Marktanteilsgewinne in den großen Märkten Westeuropas konnten die Strukturverschiebung aufgrund des starken Wachstums in China, das inzwischen ein Viertel des Weltmarktes repräsentiert, nicht ganz kompensieren. Aufgrund ihrer exzellenten Position in allen Wachstumsregionen und ihres ausgeglichenen Produktmixes im Vergleich zu ihren wichtigsten direkten Wettbewerbern hat die KION Group jedoch ihre Position als Nummer zwei im Weltmarkt und als Marktführer in Europa weiter gestärkt.

### Gesamter Auftragseingang in Euro

Wertmäßig verzeichnete die KION Group einen Auftragseingang von € 3.860 Mio., das entspricht einer Steigerung von 27% gegenüber dem Vorjahr. Dieser Wert beinhaltet nicht nur das Neufahrzeuggeschäft, sondern auch weitere Produktkategorien wie Mietgeschäft, Gebrauchtgüter und After Sales. Die Produktkategorien außerhalb des Neugeschäfts entwickelten sich dabei – ähnlich wie während der Krise – stabiler. Daher liegt das Wachstum des wertmäßigen Auftragseingangs unterhalb des Wachstums des Neugeschäfts in Stückzahlen. Die höhere Auslastung der Flotte im Markt und der damit einhergehende steigende Bedarf nach Serviceleistungen und Ersatzteilen, aber auch ein höherer Bedarf an Gebraucht- und Mietgeräten führten hier ebenso zu Zuwächsen.

#### Auftragseingang nach Marken

Mio. €	2010	2009	Veränderung
LMH	2.510	1.879	33,6%
STILL	1.328	1.076	23,4%
OM	222	190	16,8%
Konsolidierung	-200	-117	-70,7%
<b>Gesamt</b>	<b>3.860</b>	<b>3.028</b>	<b>27,5%</b>

Das größte Segment der KION Group, LMH, profitierte im Neugeschäft maßgeblich vom starken Aufschwung am Heimatmarkt Deutschland und vom Wachstum der Märkte in China, Südamerika und Osteuropa. Der Auftragseingang des Segments LMH im Neugeschäft stieg um 33% auf 75.800 Einheiten.

Der gesamte wertmäßige Auftragseingang des Segments Linde Material Handling stieg um 34% auf € 2.510 Mio.

Der stückzahlbezogene Auftragseingang für Neufahrzeuge von STILL nahm im Geschäftsjahr 2010 um 38% zu und erreichte 35.300 Einheiten. Größter Wachstumstreiber waren der deutsche Markt, die osteuropäischen Länder sowie Brasilien. Brasilien ist für STILL inzwischen der drittgrößte Einzelmarkt. Der gesamte wertmäßige Auftragseingang von STILL stieg 2010 um 23% auf € 1.328 Mio.

Der Auftragseingang von OM (inklusive Komatsu) betrug 10.400 Einheiten, das entspricht einem stückzahlbezogenen Plus von 10%. Bei OM wirkte sich die unterdurchschnittliche Entwicklung der Heimatmärkte Südeuropas spürbar aus. Die Vertriebs- und Produktionskooperation mit Komatsu lief gegen Ende des Jahres 2010 aus. Der gesamte wertmäßige Auftragseingang von OM stieg in 2010 um 17% auf € 222 Mio.

### 5.1.2 Auftragsbestand

Der Auftragsbestand nahm seit dem zweiten Quartal mit der spürbaren Belegung des Geschäfts zu. Hierzu trugen insbesondere der rasche Anstieg des Neugeschäfts und eine höhere Auslastung der Fabriken bei. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Auftragsbestand um 50% auf € 801 Mio. Alle Marken trugen zu der Entwicklung bei.

### 5.1.3 Gewinn- und Verlustrechnung KION Group 2010

Der gewachsene Auftragseingang wirkte sich deutlich positiv auf die Umsatzerlöse der KION Group aus: Die Umsatzerlöse verzeichneten einen Anstieg von 15 Prozent und stiegen um € 450 Mio. auf € 3.534 Mio. nach € 3.084 Mio. im Vorjahr. Wichtigste Treiber waren das Neugeschäft das sich um 20% verbessern konnte und das insbesondere von der raschen Erholung der Gegengewichtsstapler (Verbrennungsmotorische- und Elektrostapler) profitieren konnte. Auch die deutlichen Wachstumsraten in den Märkten Deutschland, China, Osteuropa und Südamerika trugen hier maßgeblich dazu bei. Der Umsatz im Neugeschäft spiegelte den Anstieg im Auftragseingang in Einheiten noch nicht ganz wieder, da die Umsatzrealisierung zeitlich nachgelagert erfolgt und auch durch den Aufbau des Auftragsbestands beeinflusst ist. Leichte Preisanpassungen in 2010 trugen ebenso zum Umsatzwachstum bei. Das verbesserte Marktumfeld und damit auch die verbesserte Nachfrage nach Flurförderzeugen machte sich auch in den anderen Produktkategorien bemerkbar. Das Mietgeschäft konnte insbesondere in der Kurzfristvermietung vom zeitnahen Bedarf der Kunden zur Deckung von im Rahmen der wirtschaftlichen Erholung entstehenden Kapazitätsbedarfen profitieren. Auch die Nachfrage nach Gebrauchtgeräten zog erfreulich an und verbesserte den Umsatz um 15% auf € 187 Mio. Der After Sales Bereich profitierte von der verbesserten Auslastung der Flotte im Markt und so stieg die Nachfrage nach Serviceleistungen und Ersatzteilen um 10% auf € 971 Mio. an.

#### Umsatzerlöse nach Marken

Mio. €	2010	2009	Veränderung
LMH	2.254	1.920	17,4%
STILL	1.245	1.095	13,7%
OM	202	191	5,6%
Sonstige	160	79	>100%
Konsolidierung	-326	-201	-62,1%
<b>Gesamt</b>	<b>3.534</b>	<b>3.084</b>	<b>14,6%</b>

#### Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Deutschland	900	770	16,9%
EU ohne Deutschland	1.820	1.747	4,2%
Übriges Europa - nicht EU	152	115	31,9%
Amerika	233	136	70,8%
Asien	302	219	37,9%
Übrige Welt	128	97	31,5%
<b>Gesamt</b>	<b>3.534</b>	<b>3.084</b>	<b>14,6%</b>

### Umsatzerlöse nach Produktkategorien

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Neugeschäft	1.776	1.477	20,2%
Mietgeschäft	402	396	1,7%
Gebrauchtgeräte	187	163	15,0%
After Sales	971	881	10,2%
Hydraulik-Komponenten	120	107	12,0%
Andere	79	61	29,5%
<b>Gesamt</b>	<b>3.534</b>	<b>3.084</b>	<b>14,6%</b>

Aufgrund von unterproportional zum Umsatz gestiegenen Umsatzkosten (+8%) ist das Bruttoergebnis vom Umsatz der KION Group um 42% auf € 850 Mio. gestiegen. Die Bruttoergebnismarge erhöhte sich 2010 von 19,4% auf 24,1%. Ursächlich für die erhöhte Marge waren sowohl die in 2009 implementierten Kostenmaßnahmen als auch die erheblich gestiegene Kapazitätsauslastung sowie erzielte Effizienzsteigerungen in der Produktion, die die gestiegenen Rohstoffpreise mehr als kompensierten.

Die weiteren Funktionskosten nahmen ebenfalls nur moderat zu. Der Anstieg der Vertriebskosten lag bei rund 12%. Hintergrund des zur Umsatzentwicklung unterproportionalen Anstiegs bei den Vertriebskosten ist die effektive Kontrolle der Transportkosten. Positiv auf die Entwicklung der allgemeinen Verwaltungskosten, die um 5% geringer als im Vorjahr ausfielen, wirkten sich geringere Abschreibungen auf Sachanlagen aus. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erhöhten sich um 3% auf € 103 Mio. Entsprechend der Ausrichtung der KION Group auf die Fortentwicklung der Technologieführerschaft war eines der wichtigsten Projekte 2010 der Aufbau des neuen Forschungs- und Entwicklungsbereichs KION Asia in Xiamen, China, wo speziell auf den asiatischen Markt zugeschnittene Produkte entwickelt werden.

Der Umsatzzanstieg infolge der verbesserten Marktsituation sowie die wesentlich unterproportional zu den Umsatzerlösen gestiegenen Umsatz- und Funktionskosten, zu denen das gute Fixkostenmanagement beigetragen hat, führten dazu, dass die KION Group 2010 ein deutlich positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von € 35 Mio. erzielt hat. 2009 lag das EBIT noch bei € -182 Mio.

### Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung der KION Group

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Umsatzerlöse	3.534	3.084	14,6%
Umsatzkosten	-2.684	-2.484	-8,1%
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>850</b>	<b>600</b>	<b>41,6%</b>
Vertriebskosten	-484	-434	-11,5%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-103	-101	-2,7%
Allgemeine Verwaltungskosten	-248	-260	5,0%
Sonstige	19	13	50,5%
<b>Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)</b>	<b>35</b>	<b>-182</b>	<b>&gt;100%</b>
Finanzergebnis	-266	-223	-19,2%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-231</b>	<b>-405</b>	<b>42,9%</b>
Steuern	35	39	-10,7%
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-197</b>	<b>-366</b>	<b>46,3%</b>

Akquisitions- und Sondereffekte beliefen sich im Berichtsjahr auf insgesamt € 105 Mio. und fielen im Vergleich zum Vorjahr (€ 153 Mio.) deutlich niedriger aus. Der Rückgang beruht in erster Linie auf Einmal- und Sondereffekten, die um € 53 Mio. auf € 76 Mio. sanken. Nachdem ein Großteil der Restrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit Produktionsverlagerungen im Jahr 2009

abgeschlossen werden konnten, fielen 2010 die entsprechenden Restrukturierungskosten im Personalbereich sowie außerplanmäßige Abschreibungen deutlich geringer als im Vorjahr aus. Die Effekte aus der KION Akquisition (PPA) betragen € 29 Mio (Vorjahr: € 24 Mio.). Die Überleitung des EBIT zum bereinigten EBIT ergibt sich aus nachstehender Tabelle:

#### Überleitung zum bereinigten EBIT

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	35	-182	>100%
Einmal- und Sondereffekte	76	129	-41,2%
Effekte aus der KION Akquisition	29	24	20,6%
<b>EBIT bereinigt<sup>1</sup></b>	<b>139</b>	<b>-29</b>	<b>&gt;100%</b>

<sup>1</sup> Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

Das um Einmal- und Sondereffekte bereinigte EBIT der KION Group beträgt im Geschäftsjahr 2010 € 139 Mio., was einer Verbesserung um € 168 Mio. gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.

Das bereinigte EBIT berücksichtigt in der Darstellung ferner Ergebnisse von at-equity gehaltenen Beteiligungen sowie übrige Beteiligungsergebnisse. Dabei handelt es sich um kleinere operative Beteiligungen aus dem Material Handling-Bereich sowie sonstige Beteiligungen an Händlern.

Mit einem erheblich gesteigerten bereinigten EBIT (€ 139 Mio.) hatte Linde Material Handling einen wesentlichen Anteil am bereinigten EBIT. Die signifikante Verbesserung beruht auf der guten Umsatzentwicklung im starken Heimatmarkt Deutschland und in den Wachstumsmärkten, der optimierten Kapazitätsauslastung und der erfolgreichen Fixkostenkontrolle. Dies trifft auch auf das bereinigte EBIT von STILL zu, welches um € 42 Mio. auf € 26 Mio. anstieg. Das bereinigte EBIT von OM verbesserte sich um € 6 Mio. auf € -5 Mio. in 2010.

#### EBIT nach Segmenten bereinigt<sup>1</sup>

Mio. €	2010	2009	Veränderung
LMH	139	25	>100%
STILL	26	-16	>100%
OM	-5	-11	53,4%
Sonstige & Konsolidierung	-21	-27	23,5%
<b>Gesamt</b>	<b>139</b>	<b>-29</b>	<b>&gt;100%</b>

<sup>1</sup> Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

#### EBIT nach Segmenten

Mio. €	2010	2009	Veränderung
LMH	86	-68	>100%
STILL	2	-55	>100%
OM	-20	-16	-28,6%
Sonstige & Konsolidierung	-33	-43	23,0%
<b>Gesamt</b>	<b>35</b>	<b>-182</b>	<b>&gt;100%</b>

Das Finanzergebnis veränderte sich im Berichtsjahr um € 43 Mio. von € -223 Mio. auf € -266 Mio. Dies war hauptsächlich durch den von € 96 Mio. auf € 129 Mio gestiegenen Zinsaufwand aus Darlehensverbindlichkeiten aus dem Senior Facilities Agreement (SFA) getrieben. Das wirtschaftliche

schwierige Umfeld in 2009 und die damit verbundenen veränderten Covenant-Vereinbarungen per Oktober 2009 führten zu dem Zinsaufschlag im Vergleich zum Berichtsjahr 2009, der aber durch geringere Zinssicherungsaufwendungen in 2010 zum Teil kompensiert werden konnte. Dies ist auf eine veränderte Struktur der Zinssicherungsgeschäfte zurück zu führen, da neben Swaps nun auch Caps, welche nicht zu Ausgleichzahlungen führten, eingesetzt werden.

Insgesamt verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern 2010 deutlich gegenüber dem Vorjahr von €-405 Mio. auf €-231 Mio.

Die Ertragsteuern im Konzern lagen 2010 saldiert erneut im positiven Bereich. Sie betragen saldiert € 35 Mio. im Vergleich zu € 39 Mio. im Vorjahr. Sie setzten sich zusammen aus € 15 Mio. tatsächlichem Steueraufwand und gegenläufigem Steuerertrag in Höhe von € 50 Mio. aus latenten Steuern, welcher aufgrund der deutlich besseren Ergebnissituation und der Nutzbarkeit von Verlustvorträgen im Vergleich zum Vorjahr (€ 44 Mio.) zu einem leicht höheren Ansatz von aktiven latenten Steuern führte.

Das Konzernergebnis belief sich im Geschäftsjahr 2010 auf € -197 Mio. nach € -366 Mio. im Vorjahr. Diese deutliche Verbesserung um € 169 Mio. spiegelt die erheblich verbesserte Geschäftssituation der KION Group sowie Effizienzgewinne aus der Optimierung der Produktionsprozesse wider.

## 5.2 Finanzlage

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Ziel des Finanzmanagements ist sowohl die jederzeitige Sicherstellung ausreichender Liquidität als auch die Begrenzung finanzieller Risiken.

Zur Sicherstellung jederzeitiger Liquidität gehören neben der Zahlungsfähigkeit im engeren Sinne auch die Verfügbarkeit des notwendigen finanziellen Spielraums für das Grundgeschäft, die Abwicklung der Kundenaufträge, die Geldversorgung des Konzerns und das Management der gegebenen Sicherheiten. Hauptziel ist die Begrenzung finanzwirtschaftlicher Risiken für Unternehmenswert und Ertragskraft. Dazu zählen Währungs-, Zinsänderungs- und Kurs- sowie Kontrahenten- und Länderrisiken.

Primär stellt eine internationale Banken- und Investorengruppe den externen Finanzierungsspielraum der KION Group sicher. Im Konzern gilt der Grundsatz der internen Finanzierung. Entsprechend deckt die KION Group den Finanzierungsbedarf von Tochtergesellschaften nach Möglichkeit über interne Darlehensbeziehungen ab. Die zentrale Finanzierung ermöglicht ein einheitliches Auftreten der KION Group an den Kapitalmärkten und stärkt die Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten und anderen Marktteilnehmern.

Die Konzerngesellschaften nutzen entweder Liquiditätsüberschüsse anderer Unternehmenseinheiten in Cash-Pools, oder sie erhalten Konzerndarlehen. Vereinzelt vereinbart das Konzern Treasury Kreditlinien mit lokalen Banken und Leasinginstituten, um rechtlichen, steuerlichen oder sonstigen Gegebenheiten Rechnung zu tragen.

Der wesentliche Kreditvertrag sieht die Einhaltung fest definierter Relationen für die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage (Covenants) vor. Diese werden in Form von Kennzahlen mit Bezug auf die Größen Fremdkapitalverschuldungsgrad, verfügbare Liquidität, Höhe des bereinigten EBITDA, Betrag der gezahlten Zinsen sowie die Ausgaben für Investitionen gefordert. Diese Kreditbedingungen wurden unter breiter Zustimmung der Kreditgeber in 2009 an die aktuelle Marktsituation angepasst. Für die Anpassung der Covenants wurde den Kreditgebern eine Erhöhung des Zinsaufschlags gewährt, die überwiegend endfällig zu zahlen ist und damit die Liquidität der KION Group vorerst nicht zusätzlich belastet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die KION Group sämtliche „Financial Covenants“ eingehalten.

Zusätzlich stellten Fonds, die mit Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. und Goldman, Sachs & Co. assoziiert sind, der KION Group € 100 Mio. als Kredit zu den Bedingungen des Senior Facility

Agreement (SFA) zur Verfügung, um die strategische Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen. Der Kredit und daraus resultierende Zinsen sind endfällig zu leisten. Zur Finanzierung setzt der Konzern ebenso Factoring ein. Das Volumen des echten Factoring belief sich per Ende 2010 auf € 20 Mio. (Vorjahr: € 23 Mio.), unechtes Factoring nutzt die KION Group nur in geringem Umfang.

Die KION Group GmbH verfügt zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit über ausreichend liquide Mittel und freie, fest zugesagte Kreditlinien.

### Cashflow

Die Steuerungsgröße hinsichtlich der Liquidität bei der KION Group ist der Free Cashflow vor Steuern, bei dem Steuerzahlungen und Zinsen aus der Finanzierungstätigkeit sowie Zinsaufwendungen und -erträge aus Leasingverträgen nicht berücksichtigt werden. Mehr zum Free Cashflow vor Steuern und weiteren Kennzahlen zur Konzernsteuerung finden Sie im Kapitel 4.2. „Finanzielle Leistungsgrößen der Unternehmenssteuerung“.

Der operative Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit verbesserte sich deutlich um 74% und betrug 2010 € 199 Mio. (Vorjahr: € 115 Mio.). Basis für diese Entwicklung ist das gestiegene Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) in Höhe von € 35 Mio. (Vorjahr: € -182 Mio.). Der mit den gestiegenen Geschäftsvolumina verbundene leichte Aufbau des Working Capital fiel nur unterproportional zum Umsatzwachstum aus; dies hat ebenfalls den operativen Cashflow geprägt.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit des Konzerns in 2010 wuchs um 9% und beträgt € 123 Mio. (Vorjahr: € 113 Mio.). Grund dafür sind erhöhte Investitionen in langfristiges Vermögen und Sachanlagen (Capex), deren Auszahlungen insgesamt € 123 Mio. betragen (Vorjahr: € 108 Mio.). Die Investitionen umfassten Entwicklungsprojekte für neue Produkte und Facelifts, schlankere Fertigungsabläufe sowie die mit den Produktionsverlagerungen nach Deutschland erforderlichen Um- und Aufbaumaßnahmen. Für € 8 Mio. erwarb die KION Group im Wesentlichen die restlichen Anteile eines französischen Händlers.

Darüber hinaus erwarb die KION Group im April 2010 weitere Anteile an Baoli. Aufgrund des bereits seit 2009 bestehenden „Control“ bei Baoli ist der zusätzliche Mittelabfluss von rund € 10 Mio. gemäß IAS 7 in der Finanzierungstätigkeit auszuweisen.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (Mittelabfluss) betrug insgesamt € -290 Mio. (Vorjahr: € 47 Mio.). Während die Inanspruchnahme einer bestehenden Kreditlinie (Capex Facility) sowie des Senior Facility Agreements (SFA) das Vorjahr bestimmte, verursachte die Netto-Rückführung von Darlehen (€ -96 Mio.) sowie die Tilgung von sonstigen Finanzmitteln von Einzelgesellschaften (€ -42 Mio.) einen Mittelabfluss im Berichtsjahr. Die Zinszahlungen sind aufgrund von gesunkenen Auszahlungen für Zinssicherungsgeschäfte um € 24 Mio. auf € 135 Mio. zurückgegangen.

Der Bestand an Zahlungsmittel in der Bilanz betrug zum Bilanzstichtag € 253 Mio. (Vorjahr: € 463 Mio.).

### (Verkürzte) Kapitalflussrechnung

Mio. €	2010	2009	Veränderung
EBIT	35	-182	>100%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	199	115	73,7%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-123	-113	-9,2%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-290	47	<-100%
Währungseinflüsse Liquide Mittel	4	1	>100%
Veränderung der Zahlungsmittel	-211	50	<-100%
Nettobankverschuldung <sup>1</sup>	2.641	2.484	6,3%

<sup>1</sup> Vor Kreditbeschaffungskosten

Zu internen Steuerungszwecken wird der „Free Cashflow“ als Summe aus Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit deutlich enger definiert.

#### Überleitung zur Steuerungsgröße Free Cashflow vor Steuern

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	199	115	73,7%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-123	-113	-9,2%
<b>Free Cashflow</b>	<b>76</b>	<b>2</b>	<b>&gt;100%</b>
Gezahlte Steuern	13	22	-40,8%
Zinsen Leasingforderungen/-verbindlichkeiten	10	14	-23,0%
Finanzforderungen inkl. Zinserträge	-2	-4	50,0%
Mittelabfluss aus Erwerb von Unternehmensanteilen (nach Control)	-10	-	-
Sonstige Einzelsachverhalte	-4	-	-
<b>Free Cashflow vor Steuern<sup>1</sup></b>	<b>83</b>	<b>34</b>	<b>&gt;100%</b>

<sup>1</sup> Interne Steuerungsgröße

Der Free Cashflow vor Steuern, der als Kennzahl zur Unternehmenssteuerung herangezogen wird, berücksichtigt im Vergleich zum Free Cashflow von € 76 Mio. keine Zahlungsströme aus gezahlten Ertragsteuern (€ 13 Mio.) und keine Zinszahlungen aus dem Leasinggeschäft (€ 10 Mio.). Im Geschäftsjahr 2010 wurden darüber hinaus Einzahlungen aus Finanzforderungen und Zinserträgen (€ 2 Mio.) sowie sonstige Einzelsachverhalte, die gemäß IAS 7 unterschiedlich behandelt werden, umgliedert. Unter Berücksichtigung dieser Effekte ergibt sich ein Free Cashflow vor Steuern von € 83 Mio. – ein deutlicher Anstieg um 144%.

### 5.3 Vermögenslage

Die Bilanzsumme belief sich zum Jahresende 2010 nahezu unverändert (-1,0%) auf € 5.759 Mio. (Vorjahr: € 5.815 Mio.).

Die Bilanzstruktur der KION Group ist weiterhin geprägt von der Akquisitionsfinanzierung und der KION Kaufpreisallokation. Der Jahresfehlbetrag in Höhe von € -197 Mio. erhöhte das bilanziell negative Konzerneigenkapital maßgeblich. Das Konzerneigenkapital betrug zum 31.12.2010 € -400 Mio. (Vorjahr: € -213 Mio.)

## Aktivseite

### (Verkürzte) Bilanz Aktiva

Mio. €	2010	in (%)	2009	in (%)	? in %
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>4.105</b>	<b>71,3%</b>	<b>4.146</b>	<b>71,3%</b>	<b>-1,0%</b>
darin:					
Geschäfts- oder Firmenwerte	1.507	26,2%	1.505	25,9%	0,1%
Markennamen	591	10,3%	590	10,2%	0,1%
Latente Steuern	242	4,2%	206	3,5%	17,2%
Leasingvermögen	501	8,7%	536	9,2%	-6,5%
Leasingforderungen	247	4,3%	260	4,5%	-5,1%
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.654</b>	<b>28,7%</b>	<b>1.669</b>	<b>28,7%</b>	<b>-0,9%</b>
darin:					
Vorräte	536	9,3%	471	8,1%	13,7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	633	11,0%	511	8,8%	23,9%
Leasingforderungen	121	2,1%	115	2,0%	4,8%
Zahlungsmittel	253	4,4%	463	8,0%	-45,4%
<b>Summe Aktiva</b>	<b>5.759</b>		<b>5.815</b>		<b>-1,0%</b>

Bei den Vermögenswerten blieben sowohl die langfristigen Vermögenswerte (€ 4.105 Mio.) als auch die kurzfristigen Vermögenswerte (€ 1.654 Mio.) zum 31.12.2010 nahezu konstant.

Innerhalb der langfristigen Vermögenswerte beliefen sich die Geschäfts- und Firmenwerte annähernd unverändert auf € 1.507 Mio. Der Bilanzposten der sonstigen immateriellen Vermögenswerte, die auch die Markenrechte umfasst, verzeichnete einen regulären Rückgang um € 10 Mio. auf € 986 Mio. bedingt durch planmäßige Abschreibungen, unter anderem auf Kerntechnologien.

Die sonstigen Sachanlagen sanken um € 24 Mio. auf € 566 Mio. Dies ist insbesondere auf planmäßige Abschreibungen (€ 87 Mio.) zurückzuführen. Gegenläufig wurden Investitionen in Höhe von € 53 Mio. in sonstige Sachanlagen getätigt.

Das Leasingvermögen ging um € 35 Mio. auf € 501 Mio. zurück, was auf den Rückgang von Leasingverträgen zurückzuführen ist. Die langfristigen Leasingforderungen sanken aus dem selben Grund um € 13 Mio. auf € 247 Mio.

Bei den kurzfristigen Vermögenswerten sind die Vorräte um € 65 Mio. auf € 536 Mio. gestiegen. Das höhere Geschäftsvolumen sorgte für gestiegene Bestände an Roh- und Betriebsstoffen und fertigen Erzeugnissen. Der Anstieg der Vorräte ist mit einem Plus von 13,7 % leicht unterproportional zum Umsatzwachstum. Die KION Group strebt weiterhin an, durch konstantes Working Capital Management die Vorräte auch bei steigendem Neugeschäft zu optimieren.

Das gestiegene Geschäftsvolumen trug insgesamt dazu bei, dass die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um € 122 Mio. auf € 633 Mio. zunahmen. Das optimierte Forderungsmanagement der KION Group und die verbesserte Zahlungsmoral der Debitoren führten zudem zu keinem Anstieg der Wertberichtigungen.

Die Zahlungsmittel sanken im Vergleich zum Vorjahr um € 210 auf € 253 Mio. (Vorjahr: € 463 Mio.). Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf die Netto-Rückführung von Darlehen (€ -96 Mio.) sowie die Tilgung von kurzfristigen Bankkrediten von Einzelgesellschaften (€ -38 Mio.) sowie der Verminderung von sonstigen Finanzmitteln (€ -4 Mio.) zurückzuführen.

## Passivseite

### (Verkürzte) Bilanz Passiva

Mio. €	2010	in (%)	2009	in (%)	? in %
<b>Eigenkapital</b>	<b>-400</b>	<b>-6,9%</b>	<b>-213</b>	<b>-3,7%</b>	<b>-87,7%</b>
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>4.800</b>	<b>83,3%</b>	<b>4.874</b>	<b>83,8%</b>	<b>-1,5%</b>
darin:					
Gesellschafterdarlehen	615	10,7%	587	10,1%	4,7%
Finanzverbindlichkeiten	2.772	48,1%	2.819	48,5%	-1,7%
Latente Steuern	335	5,8%	355	6,1%	-5,7%
Leasingverbindlichkeiten	411	7,1%	485	8,3%	-15,2%
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>1.359</b>	<b>23,6%</b>	<b>1.154</b>	<b>19,9%</b>	<b>17,7%</b>
darin:					
Finanzverbindlichkeiten	106	1,8%	108	1,9%	-1,7%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	508	8,8%	357	6,1%	42,4%
Leasingverbindlichkeiten	251	4,4%	215	3,7%	16,7%
<b>Summe Passiva</b>	<b>5.759</b>		<b>5.815</b>		<b>-1,0%</b>

Die Passivseite ist hauptsächlich von den Finanzverbindlichkeiten für die Akquisitionsfinanzierung der KION Group geprägt. Im Rahmen einer Syndizierung wurden die Kreditverbindlichkeiten im Jahre 2007 bei internationalen Banken und Investoren breit platziert.

Die Akquisitionsfinanzierung wurde ursprünglich in EUR gezogen, ein Teil wurde jedoch in USD umgewandelt. Die letztmöglichen Tilgungstermine der Ziehungen aus dem syndizierten Kredit liegen zwischen 2013 und 2016. Die Verzinsung erfolgt in beiden Währungen auf variabler Basis. Zur Absicherung des aus der Akquisitionsfinanzierung resultierenden Zins- und Währungsrisikos werden Zins- und Devisenderivate, im wesentlichen Zins- und Devisenswaps sowie Devisenoptionen eingesetzt. Zum 31.12.2010 bestanden Bankverbindlichkeiten in Höhe von € 2.894 Mio. (brutto); der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr betrug damit € - 54 Mio. Wesentliche Finanzierungsmaßnahmen im Berichtsjahr waren die Netto-Rückführung von Darlehen (SFA) (€ -96 Mio.) sowie die Tilgung von weiteren kurzfristigen Bankkrediten (€ -38 Mio.). Währungseinflüsse aus der Umrechnung der USD Tranche des SFA verursachten eine Erhöhung der Bankverbindlichkeiten um EUR 38 Mio.

### Kreditkonditionen

Mio. €	Typ	Währung	Zinssatz	Fälligkeit	2010	2009
Term Loan Facility Term B	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2014	911	897
Term Loan Facility Term B	Bankdarlehen	USD	LIBOR + MARGIN	2014	297	273
Term Loan Facility Term C	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2015	870	857
Term Loan Facility Term C	Bankdarlehen	USD	LIBOR + MARGIN	2015	297	273
Term Loan Facility Term D	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2016	201	200
Term Loan Facility Term G	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2016	106	101
Multicurrency Revolving Credit Facility	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2013	-	125
Multicurrency Capex Restructuring and Acquisition Facility	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2010-2013	162	132
Sonstige Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	Diverse	Diverse	Diverse		50	88
<b>Summe Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, brutto</b>					<b>2.894</b>	<b>2.948</b>
Kreditbeschaffungskosten					-22	-30
<b>Summe Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, netto</b>					<b>2.872</b>	<b>2.918</b>

Zum 31.12.2010 waren der KION Group insgesamt Banklinien in Höhe von € 3.144 Mio. zugesagt. Mehr zu Volumen der Kreditlinien und deren Nutzung finden Sie im Anhang unter der Fußnote 27.

Die mit den 2009 erfolgten Kreditverhandlungen angefallenen Transaktionskosten von € 32 Mio. wurden anteilig auf die einzelnen Tranchen verteilt und gemäß IAS 39 vom Buchwert der Verbindlichkeiten abgezogen.

Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beträgt zum Bilanzstichtag 4,6% (Vorjahr 4,3%).

Trotz niedrigerer Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten stieg die Nettobankverschuldung unter Berücksichtigung der abgegrenzten Refinanzierungskosten aufgrund eines im Vergleich zum Vorjahr geringeren Zahlungsmittelbestands um € 157 Mio. bzw. 6% auf € 2.641 Mio.

#### Nettobankverschuldung

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Zahlungsmittel	-253	-463	45,4%
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten, brutto	2.894	2.948	-1,8%
Kreditbeschaffungskosten	-22	-30	27,6%
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten, netto	2.872	2.918	-1,6%
Nettobankverschuldung	2.619	2.454	6,7%
<b>Nettobankverschuldung vor Kreditbeschaffungskosten</b>	<b>2.641</b>	<b>2.484</b>	<b>6,3%</b>

Die langfristigen Leasingverbindlichkeiten sind um 15% auf € 411 Mio. gesunken, da die im Berichtsjahr neu abgeschlossenen Leasingverträge die ausgelaufenen Leasingverträge nicht kompensieren konnten und spiegeln so auch die Marktverhältnisse in den wichtigsten westeuropäischen Märkten wider. In allen für das Leasing wichtigen Märkten lagen die Marktvolumina in 2010 unterhalb der Niveaus der letzten fünf Jahre vor der Krise.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind im Zuge des wachsenden Produktionsniveaus und der gestiegenen Investitionsaktivität um 42% auf € 508 Mio. gestiegen.

Bei einem Konzernergebnis von € -197 Mio. lag das Eigenkapital bei € -400 Mio.; im Vorjahr belief sich das Konzerneigenkapital auf € -213 Mio. Weitere Faktoren auf die Eigenkapitalentwicklung sind das sonstige erfolgsneutrale Konzernergebnis sowie Veränderungen beim Anteil der Minderheiten am Eigenkapital.

Das auf Basis des vorliegenden KION Group Konzernabschlusses berechnete Eigenkapital ist weder relevant für die Covenants-Vereinbarungen mit den finanzierenden Banken, noch besitzt es gesellschaftsrechtliche Relevanz. Gesellschaftsrechtliche Bedeutung besitzt im Inland vor allem das Eigenkapital der KION GROUP GmbH im HGB Einzelabschluss. Dieses beträgt zum 31. Dezember 2010 € 333 Mio. Das Eigenkapital der KION Holding 1 GmbH beträgt zum 31. Dezember 2010 im HGB Einzelabschluss € 230 Mio.

## 5.4 Zusammenfassende Bewertung des Geschäftsjahres

Die KION Group hat 2010 wesentliche Meilensteine in der Unternehmensentwicklung erreicht. Die in 2009 eingeleiteten Maßnahmen im Rahmen des Performance-Steigerungsprogramms KIARA hat die KION Group erfolgreich umgesetzt beziehungsweise eingeleitet und die Kosten wesentlich verringert. Das Wissen sowie die Leistungskraft der Mitarbeiter ist eine der Kernstärken der KION Group und maßgeblicher Treiber des in 2010 gestarteten Aufschwungs. Während der Krise hat sich die KION Group als zuverlässiger Sozialpartner erwiesen und die Anzahl der Mitarbeiter mit Augenmaß angepasst. Durch die Bündelung der Stärken der Marken STILL und OM verbessert die KION Group ihre Markt- und Produktabdeckung. Die KION Group hat sich bereits in 2009 frühzeitig im Wachstumsmarkt China mit der fünften Marke Baoli verstärkt und in 2010 deren vollständige

Managementkontrolle übernommen. Damit ist die KION Group sehr gut positioniert, um an der dynamischen Marktentwicklung in China zu partizipieren und um zusätzliche Wachstumsmärkte mit Baoli zu durchdringen. Linde Hydraulics, einer der Technologieträger der Gruppe, schloss in 2010 eine wichtige Allianz mit Eaton. Beide Unternehmen komplementieren auf intelligente Weise ihr Produktportfolio und erschließen regionale Märkte. Für Linde Hydraulics ist diese Zusammenarbeit ein wichtiger Schritt, um ihre technologisch führenden Produkte einem größeren Abnehmerkreis anzubieten.

Die KION Group profitierte in 2010 substantiell von der weltweiten wirtschaftlichen Erholung und der daraus resultierenden spürbaren Belebung der weltweiten Flurförderzeugmärkte. Die wichtigsten Wachstumstreiber waren im vergangenen Jahr der starke Heimatmarkt in Deutschland und vor allem die Schwellenländer, welche rund die Hälfte zum Wachstum im Neugeschäft beisteuerten. Der weltweite Auftragseingang im Neugeschäft stieg um 32% auf 121.500 Einheiten, während der Umsatz um 15% auf 3.534 Mio. zunahm. Das kräftige Wachstum im Auftragseingang schlug sich wegen der Hochlaufkurve der Werke und der stabileren Umsatzentwicklung im Servicebereich nicht eins zu eins im Gesamtumsatz wider.

Ausgehend von der Erwartung einer für 2010 leichten Verbesserung der Geschäftslage ist die KION Group sehr zufrieden mit der Umsatzentwicklung sowie mit dem Ergebnis. Die Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität entfachten ihre volle Wirkung, und die Kosten sanken infolge des in 2009 gestarteten Performance-Steigerungsprogramm KIARA deutlich. Das bereinigte EBIT nahm nach einem Verlust von € -29 Mio. im Vorjahr auf € 139 Mio. zu. Nach Berücksichtigung von Zinsaufwendungen, Steuern sowie Einmal- und Sonderaufwendungen fiel allerdings ein weiterhin negatives Konzernergebnis von € -197 Mio. an. Das Eigenkapital des Konzerns wird dadurch negativ beeinflusst. Zum 31.12.2010 weist die KION Group ein negatives Konzerneigenkapital von € -400 Mio. aus. Diese Kennzahl ist weder relevant für die Covenants-Vereinbarungen mit den Banken, noch besitzt sie gesellschaftsrechtliche Relevanz. Das gesellschaftsrechtliche Eigenkapital der KION GROUP GmbH im HGB Einzelabschluss ist mit € 333 Mio. deutlich positiv. Das gleichermaßen positive Eigenkapital der obersten Muttergesellschaft KION Holding 1 GmbH beläuft sich zum 31.12.2010 im HGB Einzelabschluss auf € 230 Mio.

Die KION Group ist bestens positioniert, um von einem anhaltenden Aufschwung am weltweiten Flurförderzeugmarkt partizipieren zu können und hat dafür in 2010 wesentliche Weichen gestellt.

## 6 Forschung und Entwicklung

Die KION Group hat ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2010 mit 827 Entwicklern entschlossen fortgesetzt und wichtige Projekte vorangetrieben. Der finanzielle Gesamtaufwand für diesen Bereich betrug im Jahr 2010 € 104 Mio., das entspricht 2,9 Prozent der gesamten Umsatzerlöse beziehungsweise 5,5% an den relevanten Umsatzerlösen aus dem Neu- und Hydraulikgeschäft. Damit ist die KION Group führend in ihrer Branche. Im Jahr 2010 haben die KION Marken Linde, STILL und OM 75 Patente neu angemeldet. Insgesamt wurden im vergangenen Kalenderjahr 95 Patente erteilt. Damit haben die Marken bedeutende Forschungsergebnisse für sich gesichert – ein wichtiger Schritt, um die Technologieführerschaft entsprechend ihrer strategischen Ausrichtung zu erhalten und weiter auszubauen.

### F&E-Gesamtaufwand

Mio. €	2010	2009	Veränderung
GuV-Aufwand F&E	103	101	2,7%
Abschreibungen	-47	-45	-4,8%
Aktivierung von Entwicklungskosten	48	45	6,0%
<b>Gesamtaufwand F&amp;E</b>	<b>104</b>	<b>101</b>	<b>2,5%</b>
F&E-Anteil am Umsatz	2,9%	3,3%	-

Der Bereich Forschung und Entwicklung hat seine interne werks- und markenübergreifende Zusammenarbeit weiter intensiviert. Indem die KION Group Mitarbeiter gezielt standortübergreifend einsetzt, generiert das Unternehmen wertvolle Synergien. Der Transfer von Wissen und Technik-Know-how bewirkt in vielen Fällen, dass Prozesse effizienter gestaltet werden können und Leistung sowie Qualität der Produkte steigen. Die Organisationsform ist eine solide Basis für innovative technische Lösungen. Die Strategie, Komponenten modular zu konzipieren, beansprucht weniger Ressourcen und senkt kontinuierlich die Produktkosten. Längerfristig steigern die verringerte Komplexität und Varianz sowohl die Entwicklungsgeschwindigkeit als auch die Produktqualität. Bereits in der Forschung und Entwicklung wird durch Reduktion der Produktlebenskosten der Grundstein für eine nachhaltige Produkt-Wirtschaftlichkeit gelegt. Die enge Kooperation zwischen Einkauf und Entwicklung erweist sich als sehr effizient.

Zu den Höhepunkten des vergangenen Jahres zählt zweifellos der Aufbau des neuen Forschungs- und Entwicklungsbereichs KION Asia im chinesischen Xiamen. Die Plattform ist speziell auf den asiatischen Markt zugeschnitten und berücksichtigt die konkreten Anforderungen asiatischer Kunden bereits bei der Entwicklung neuer Produkte. Ein einfaches Beispiel hierfür ist die geringere durchschnittliche Körpergröße der Menschen in Asien, die eine andere ergonomische Konzeption der Fahrerarbeitsplätze erfordert. Das Portfolio des KION Asia Werks deckt die gesamte Palette vom Niederhubwagen bis zum Container-Reach-Stacker ab und ist in der Lage, spezifische Kundenwünsche vor Ort individuell zu erfüllen. Linde beispielsweise wird asiatischen Kunden auf Basis des Modells H35-50 lokal zugeschnittene Lösungen anbieten. Lokalisierung spielt jedoch nicht nur im Staplersegment, sondern auch in der Lagertechnik eine wichtige Rolle: Mit dem BR1123 bietet Linde in China einen Stand-on-Reachtruck an, außerdem hat die Marke den Schlepper P30 in das lokale Produktportfolio aufgenommen.

Die Strategie, länderspezifische Ansprüche mit den passenden Produkten zu erfüllen, setzen die KION Group Marken weltweit erfolgreich um. Linde hat das Angebot von 346er E-Trucks für den US-amerikanischen Markt auf Fahrzeuge mit Vierradantrieb erweitert. STILL hat den CXT im vergangenen Jahr in Brasilien auf den Markt gebracht.

Außerdem präsentierte STILL im ersten Quartal 2010 den ersten brennstoffzellenbetriebenen Schubmaststapler in Deutschland, der bei BASF im Rahmen eines Testbetriebs erprobt wird. STILL setzt sich bereits seit 2003 intensiv mit dem Thema Brennstoffzelle auseinander und hat in mehreren Projekten Erfahrung im Alltagseinsatz gesammelt. Seit 2008 ist im Hamburger Hafen ein STILL Brennstoffzellenstapler bei HHLA Logistics im Einsatz, und seit Ende 2006 transportieren zwei STILL Brennstoffzellen-Schlepper am Hamburger Flughafen Gepäck.

Linde wird auf der CeMAT Messe im Mai 2011 eine neue Elektrostaplerreihe im Traglastbereich von zwei bis fünf Tonnen vorstellen. Mehr als ein Dutzend technische Innovationen zielen auf einen sparsamen Energieverbrauch, hohe Produktivität, Fahrersicherheit und Komfort. Der Schlüssel zur höchsten installierten Leistung in dieser Staplerklasse ist der außergewöhnliche Zwei-Motoren-Frontantrieb. Beide Drehstrommotoren treiben das Fahrzeug mit jeweils 9 kW beziehungsweise 11,9 kW an, wodurch das Gerät schnell reversiert und in kürzester Zeit auf die maximalen 20 km/h beschleunigt. Einen weiteren wichtigen Performance-Beitrag leistet die aktive Lenkunterstützung in Kombination mit der hoch angelenkten Kombi-Lenkachse, die dem Vierrad-Stapler den Wenderadius und die Manövrierfähigkeit eines Dreiradstaplers verschafft. Der Stapler dreht mittig auf der Vorderachse. Erreicht wird dies durch einen Lenkwinkelsensor, der beim Einschlagen der Hinterräder ab einem bestimmten Winkel dem kurveninneren Motor den Befehl gibt, das betreffende Vorderrad gegenläufig anzutreiben. Durch diese aktive Steuerung schiebt das Fahrzeug nicht über die Hinterräder, sondern dreht innerhalb der Fahrzeugkontur. Das Ergebnis: extreme Wendigkeit, hohe Kippstabilität in Kurven, ein geringer Reifenverschleiß, weniger Anfahrschäden an Regalen sowie sparsamer Energieverbrauch.

Eines der wichtigsten Themen in der Forschung und Entwicklung der KION Group ist Nachhaltigkeit. Umweltgerechte Produkte und ökonomische Prozesse haben deshalb höchste Priorität. Mit ressourcenschonender Technik und hohem Bedienkomfort verbessern Geräte der KION Marken die Umschlagleistungen ihrer Kunden.

Ein Beispiel: Drei Einstellungen der Antriebssteuerung der Marke Linde bieten Anwendern die Wahl zwischen maximaler Performance und minimalem Energieverbrauch. In der Standardeinstellung ruft der Bediener die volle Umschlagleistung des Staplers ab. Der Eco-Light-Modus dagegen spart Energie beim Befahren von Rampen und beim Rückwärtsfahren. Der Eco Modus ist speziell für das Rangieren in enger Umgebung mit reduzierter Geschwindigkeit entwickelt. Mit dem Eco Modus lassen sich bis zu 30 Prozent Kraftstoff sparen. Mit dem Blue-Q Konzept verfügen die Stapler der Marke STILL über ein ähnliches Konzept das es erlaubt einsatzorientiert einzelne Energieverbraucher wie Scheinwerfer zu steuern und damit Energie einzusparen beziehungsweise den Verbrauch zu senken. Beide Marken sind Vorreiter in Sachen Energieeffizienz und Zukunftstechnologien.

Um in punkto Forschung und Entwicklung auch in der Zukunft Vorreiter zu bleiben, setzt die KION Group die traditionelle Zusammenarbeit mit Hochschulen fort. Speziell Projekte zur Arbeitsplatzgestaltung und zur Antriebstechnik stehen dabei im Fokus.

## 7 Investitionen

Um eine effiziente Investitionssteuerung zu gewährleisten existiert konzernweit ein zweistufiger Investitionsgenehmigungsprozess. Im ersten Schritt erfolgt die Investitionsplanung inklusive der Einzeldarstellung wesentlicher Projekte im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses. Investitionsprojekte > 250T€ unterliegen im zweiten Schritt einer Einzelbeurteilung. Letztere umfasst eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung des jeweiligen Projekts mittels Discounted Cash Flow Verfahren. Die Projekte werden sowohl auf Basis der internen Verzinsung als auch der Pay-back Periode beurteilt. Es werden grundsätzlich nur Investitionsprojekte genehmigt, die eine höhere interne Rendite als die Kapitalkosten der KION Group erwirtschaften und somit zur Unternehmenswertsteigerung beitragen. Investitionsprojekte > 250T€ werden generell zunächst von der Geschäftsführung der betroffenen Marke und anschließend von der KION Group Geschäftsführung genehmigt.

Die Investitionen der KION Group (ohne Beteiligungen und Zugang Leasingvermögen) dienen vor dem Hintergrund der veränderten Kapazitätssituation durch die Wirtschaftskrise im Wesentlichen Restrukturierungsvorhaben im Rahmen des Performancesteigerungs-Programms KIARA und Produkt- sowie IT Investitionen. In Anbetracht der in 2010 eingesetzten Markterholung wurden die Investitionen insgesamt um 14% auf € 123 Mio. erhöht. Die Investitionen in Entwicklungsprojekte für neue Produkte und Facelifts sowie Design-to-cost Maßnahmen wurden weiterhin auf hohem Niveau gehalten. Gleichzeitig ermöglichte die Investition in schlankere Fertigungsabläufe die konsequente Hebung von Effizienzpotenzialen. Darüber hinaus wurde ein Teil des Maschinenparks durch entsprechende Ersatzinvestitionen modernisiert.

### Investitionen nach Segmenten

Mio. €	2010	2009	Veränderung
LMH	70	66	6,1%
STILL	30	24	25,0%
OM	4	5	-20,0%
Sonstige	19	13	46,2%
<b>Gesamt</b>	<b>123</b>	<b>108</b>	<b>13,9%</b>

Einen Investitionsschwerpunkt im Geschäftsjahr 2010 bildeten die Produktionsstandortverlagerungen von Basingstoke nach Aschaffenburg und der betroffenen Produktlinien von Reutlingen nach Hamburg, die zum Jahresende abgeschlossen wurden. Die angestrebten Verlagerungen führten im vergangenen Jahr insbesondere zu Baumaßnahmen um die notwendigen Infrastrukturvoraussetzungen (z.B. Gebäudemaßnahmen, Testgelände) für die Produktverlagerung in Aschaffenburg und Hamburg zu schaffen.

Der Konzern hat insbesondere im Segment der E-Stapler (Baureihen 387/388) und Schubmaststapler (Baureihe 1120) wichtige Entwicklungsprojekte vorangetrieben. Ein stringenter bereichsübergreifender Produktentstehungsprozess (iPEP) verkürzt die Entwicklungsdauer neuer Fahrzeuge

und optimiert die Kosten bereits vor Serienstart – eine wichtige Voraussetzung für die zügige Erweiterung des Produktprogramms, mit dem Linde Material Handling und STILL Märkte in Nordamerika, Asien und Osteuropa bedienen werden. Insbesondere um den Bedarf in Osteuropa zu decken, hat die Marke STILL im vergangenen Jahr einen verbrennungsmotorischen Stapler mit Drehmoment-Wandler (Torque-Converter) eingeführt. Weitere Innovationen in diesem und den anderen Produktbereichen (z.B. Hybridtechnologie) sind vorgesehen.

Im IT Bereich wurde das Projekt KION ONE Sales & Services weiter vorangetrieben, das konzernweit die Systemlandschaften im Bereich Vertrieb vereinheitlicht und optimiert. Dieses Projekt wird auch in 2011 einen Investitionsschwerpunkt bilden. Zudem wurde in 2010 das Projekt KION ONE Infrastructure angestoßen, das die Zusammenführung der europäischen Rechenzentren und die Optimierung der bestehenden Infrastruktur- Hardware und Software beinhaltet.

## 8 Beschaffung

Der Einkauf der KION Group hat die Herausforderungen infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise erfolgreich gemeistert. Nachdem viele Zulieferer zu Jahresbeginn noch strukturelle Maßnahmen umsetzten, um ihr Angebot an das reduzierte Auftragsniveau der Vorperiode anzupassen, erforderten die rasch ansteigenden Auftragseingänge zur Jahresmitte einen schnellen Ausbau der Kapazitäten. Damit eng verbunden war naturgemäß ein starker Anstieg an Vormaterialbedarf. Dieser führte vorübergehend zu Lieferengpässen, die bis zum Jahresende bestanden – insbesondere bei Elektronikbauteilen. In enger Zusammenarbeit haben die operativen Bereiche der KION Group die im Laufe des Jahres wiederholt an den steigenden Auftragseingang angepassten Produktionsprogramme bei den Zulieferern abgesichert.

Die Rohstoffpreissteigerungen des Jahres 2010 schlagen sich nicht in vollem Umfang auf die Materialkosten der KION Group nieder. Da die KION Group im wesentlichen bereits verarbeitete Materialien und Komponenten erwirbt, schlagen sich Rohstoffschwankungen nur in dem Maße nieder, der ihrem Anteil an der Wertschöpfung des jeweiligen Produkts entspricht. Zudem werden Zulieferer für eine vertraglich fixierte Zeit an die vereinbarten Bedingungen gebunden, so dass Preissteigerungen auf der Rohstoffseite erst mit einer gewissen Verspätung wirken und auch nur in den Fällen in denen von einer nachhaltigen Verteuerung ausgegangen werden kann. Schwankende Rohstoffpreise verändern die Materialkosten über die genannten Gründe in der Regel kaum. Teilweise werden Rohstoffkosten auch an den Endkunden direkt weitergegeben. Die Preise für Batterien, die maßgeblich durch den Bleipreis beeinflusst werden, werden als Industriepraxis direkt an den Kunden weitergegeben.

Durchschnittlich stiegen die Materialpreise der KION Group infolge der veränderten Rohstoffpreise im Geschäftsjahr 2010 um 1,8%. Vor allem Stahl- und Schrottpreise sowie Kupfer verteuerten sich gegenüber 2009. Dem gegenüber konnten Kostensenkungen in Höhe von 2,4% im Rahmen des Performance-Steigerungsprogramms KIARA und durch intensive Zusammenarbeit mit den Zulieferern erzielt werden. Diese Zulieferer arbeiten in einem Supplier Circle mit KION Group an gemeinsamen Projekten zur kontinuierlichen Verbesserung. Interdisziplinär besetzte Teams haben im vierten Quartal begonnen, mit acht Zulieferern Verbesserungspotenziale in allen Bereichen der Zusammenarbeit zu identifizieren. Diese Lieferantentwicklungsprojekte werden auch künftig einen wichtigen Beitrag leisten, um die Kosten für die KION Group zu reduzieren.

Aufgrund der durch den erhöhten Auftragseingang gestiegenen Produktionsmenge und wegen höherer Rohstoffpreise nahm der Materialaufwand im Berichtsjahr um 16 % auf € 1.714 Mio. zu (2009: € 1.480 Mio.).

## 9 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

### Mitarbeiterstruktur

Am 31.12.2010 waren bei der KION Group 19.968 Mitarbeiter (inkl. Auszubildende) beschäftigt – davon 60% an ausländischen Standorten in 27 Ländern.

Damit blieb die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant. Allerdings kam es zu Verschiebungen der Mitarbeiteranzahl zwischen Europa und den Wachstumsmärkten (China, Nord- und Südamerika). Damit trägt die KION Group der raschen Expansion in diesen Märkten Rechnung.

Vollzeitarbeitskräfte					
31.12.2010	LMH	STILL	OM	Sonstige	Gesamt
Deutschland	3.863	3.633	9	395	7.900
Frankreich	2.169	873	4	97	3.143
Restliches Europa	3.074	1.413	951	1	5.439
China	2.487	0	0	0	2.487
Nord- und Südamerika	153	351	0	0	504
Rest	494	1	0	0	495
<b>Gesamt</b>	<b>12.240</b>	<b>6.271</b>	<b>964</b>	<b>493</b>	<b>19.968</b>
31.12.2009					
Deutschland	3.807	3.692	8	290	7.797
Frankreich	2.277	863	6	100	3.246
Restliches Europa	3.383	1.449	1.010	1	5.843
China	2.125	0	14	0	2.139
Nord- und Südamerika	158	291	0	0	449
Rest	479	0	0	0	479
<b>Gesamt</b>	<b>12.229</b>	<b>6.295</b>	<b>1.038</b>	<b>391</b>	<b>19.953</b>

Der Personalaufwand erhöhte sich von € 925 Mio. im Vorjahr auf € 968 Mio. in 2010. Einer der Hauptgründe war das Aussetzen beziehungsweise das vorläufige Beenden der Kurzarbeit.

Personalaufwand			
Mio. €	2010	2009	Veränderung
Löhne und Gehälter	756	706	7,1%
Soziale Abgaben	186	191	-2,4%
Aufwendungen für Altersversorgung	26	28	-8,0%
<b>Gesamt</b>	<b>968</b>	<b>925</b>	<b>4,7%</b>

Bei der KION Group gehören weltweit 294 Mitarbeiter zum Kreis der Führungskräfte.

### Bewältigung der Krise

Aufgrund der anhaltenden Krise hat die KION Group zu Beginn des Jahres 2010 weltweit Maßnahmen umgesetzt, um die Mitarbeiterkapazität an die wirtschaftliche Situation des Unternehmens anzupassen und die Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Dazu haben die Standorte in den einzelnen Ländern auf entsprechende – soweit vorhanden – arbeitsmarktpolitische Instrumente wie Kurzarbeit, Schließungstage oder eine Absenkung der Wochenarbeitszeit zurückgegriffen.

Da sich im Verlauf des Jahres Erholungstendenzen des Weltmarkts verfestigten und die Maßnahmen zur Konsolidierung der Produktionsstandorte wirkten, reagierte die KION Group insbesondere im zweiten Halbjahr auf die jeweiligen spezifischen regionalen Gegebenheiten. Vor allem in Deutschland hat die KION Group die Kurzarbeit an den einzelnen Produktionsstandorten zeitweise vollständig ausgesetzt beziehungsweise vorläufig beendet. In Wachstumsländern wie China oder Brasilien hat das Unternehmen weitere Mitarbeiter eingestellt.

Die im Jahr 2009 beschlossenen Konsolidierungen der Produktionsstandorte hat die KION Group planmäßig in 2010 fortgesetzt: So hat das Unternehmen Produkte von Großbritannien nach Deutschland sowie Frankreich verlagert und das Werk im englischen Basingstoke geschlossen. Die betroffenen 340 Mitarbeiter wurden beziehungsweise werden sozialverträglich freigesetzt. Das Werk in Reutlingen hat das Unternehmen zu einem VNA-Kompetenzzentrum ausgebaut und die Produktion der Schubmaststapler nach Hamburg verlagert. Der damit verbundene Abbau von 180 Stellen wird wie geplant bis Mitte 2011 mit einer Transfergesellschaft erfolgen.

### **Ausbildung als Investition in die Zukunft**

Mit 557 (2009: 546) Auszubildenden zum Jahresende hat der Konzern den Ausbildungsstand trotz Krise auf einem hohen Niveau gehalten, um auch in Zukunft viele der benötigten Fachkräfte aus den eigenen Reihen rekrutieren zu können.

So liegt beispielsweise in Deutschland die Ausbildungsquote im Jahr 2010 bei 5,3%. Die Schwankungsbreite dieser Quote ist mit Blick auf die vergangenen Jahre gering. (im Vergleich: 2009: 5,2%, 2008: 5,1%) .

### **Strategische Personalentwicklung**

Im Jahr 2010 haben zwei Schwerpunktthemen die Aktivitäten im Bereich Personalentwicklung im Konzern gekennzeichnet: Eines davon war der Einsatz gezielter Weiterbildungsmaßnahmen in Zeiten der Kurzarbeit, das andere das Talent- und Succession-Management. Insbesondere an den Standorten in Deutschland hat das Unternehmen die Kurzarbeitszeit genutzt, um unterschiedliche Qualifizierungsmaßnahmen anzubieten. Ziel dieser Maßnahme ist, dass die Mitarbeiter – gemeinsam mit dem Unternehmen – gestärkt aus der Krise hervorgehen. Hierzu hat die KION Group in Deutschland mehr als 200 fachliche wie auch überfachliche Qualifizierungsmaßnahmen mit insgesamt über 1.500 Teilnehmern, Mitarbeitern in Kurzarbeit, durchgeführt (Mehrfachteilnahmen möglich). So entstand in 2010 ein Schulungsangebot von mehr als 4.800 Tagen. Vollzeitweiterbildungen zum Techniker mit staatlich anerkannter Prüfung standen beispielsweise bei Linde Material Handling hoch im Kurs: Die ersten erfolgreichen Absolventen kehrten in der zweiten Jahreshälfte in das Unternehmen zurück, um innerhalb des Betriebes anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen. Auch Teilzeitweiterbildungen mit qualifizierendem Abschluss wie etwa REFA-Weiterbildungen zur Arbeitsgestaltung trafen auf großes Interesse – insbesondere bei Mitarbeitern in den produktionsnahen Bereichen. Auch Mitarbeiter in der Verwaltung ergriffen die Chance und bildeten sich weiter.

Das zweite Schwerpunktthema war die Einführung des konzernweiten Talent- und Succession-Management als Element der strategischen Personalentwicklung in der KION Group: Um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern, benötigt das Unternehmen Führungs- und Nachwuchskräfte, die ihren Herausforderungen in qualitativer und quantitativer Hinsicht gewachsen sind. Hierzu hat die KION Group bereits in 2009 das jährliche Management Review inhaltlich überarbeitet und um die Dimensionen Potenzialträgererfassung/Talentidentifikation und Nachfolgeplanung ergänzt, damit diese im Jahr 2010 in einem entsprechend angepassten Prozessablauf stattfinden konnte. Von wesentlicher Bedeutung in dem überarbeiteten Prozess ist die Schaffung einer konzernweiten Transparenz über Talente und Nachfolger, um so einen marken- und länderübergreifenden Austausch zu forcieren und Entwicklungs- sowie Einsatzmöglichkeiten konzernweit zu identifizieren. In diesen Prozess wurden in 2010 rund 400 Mitarbeiter einbezogen. Resultierend aus dem Management Review 2010 wurden und werden entsprechende konzernweite Personalentwicklungsmaßnahmen und -programme konzipiert und etabliert.

Sofern erforderlich, unterstützte eine fokussierte und konsequente Change-Management-Beratung Veränderungen im Rahmen des Performance-Steigerungsprogramms KIARA. Wesentliche Maßnahmen in diesem Zusammenhang waren Workshops und Coachings.

### **Altersteilzeit**

Als Arbeitgeber ermöglicht die KION Group ihren Mitarbeitern mit einem Altersteilzeitmodell den gleitenden Übergang in den Ruhestand. Zum Einsatz kommt dabei das verblockte Modell mit einer Arbeits- und einer Freistellungsphase. Zum Stichtag 31.12.2010 befanden sich in Deutschland 381 Mitarbeiter in Altersteilzeit.

### **Betriebliche Altersversorgung**

Zur betrieblichen Altersvorsorge bietet die KION Group in Deutschland attraktive Modelle und bietet ihren Beschäftigten die beiden Durchführungswege Direktversicherung und Direktzusage an.

Die Direktversicherung entspricht einer steuerlich geförderten Kapitallebens- oder Rentenversicherung, die der Arbeitgeber bei einem Versicherungsunternehmen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung für den Arbeitnehmer abschließt. Die Beiträge stammen aus der Entgeltumwandlung. Hierzu zahlt der Arbeitnehmer einen Teil der Bruttobezüge direkt in die Versicherung ein. Der Arbeitnehmer erhält am Ende der Laufzeit – frühestens mit dem 60. Lebensjahr – die Direktversicherung ausgezahlt. Bezugsberechtigte für die Versorgungsleistungen sind der Arbeitnehmer oder seine Hinterbliebenen.

Bei der Direktzusage, die die KION Group in Deutschland über die verschiedenen Pensionsordnungen beziehungsweise den Vorsorgeplan umsetzt, erbringt der Arbeitgeber die Leistungen der betrieblichen Altersversorgung direkt. Die KION Group bedient sich keines externen Durchführungsweges (wie zum Beispiel bei der Direktversicherung). Das bedeutet, der Arbeitgeber verpflichtet sich gegenüber dem versorgungsberechtigten Arbeitnehmer im Versorgungsfall (Ruhestand, Invalidität oder Tod) Leistungen in Kapital- oder Rentenform zu erbringen.

Der KION Vorsorgeplan ergänzt die betriebliche Altersversorgung für die Mitarbeiter der KION Group um einen weiteren Bestandteil. Er bietet die Möglichkeit, durch Einzahlungen aus dem Bruttoeinkommen Versorgungsleistungen aufzubauen. Der Vorsorgeplan ist außerdem eine ideale Möglichkeit, die altersvorsorgewirksamen Leistungen nach den Tarifverträgen der Metallindustrie (TV AVWL) zu nutzen. Diese Förderung erhält nur, wer sie für eine der tariflich vorgesehenen Altersvorsorgemodelle einsetzt. Der KION Vorsorgeplan ist ein solches Altersversorgungsmodell. Durch Teilnahme am KION Vorsorgeplan können Mitarbeiter Vorteile bei Belastungen durch die Steuer und Sozialversicherungsbeiträge nutzen. 1.366 Mitarbeiter nahmen Ende 2010 am KION Vorsorgeplan teil.

### **Demografischer Wandel**

Aufgrund des demografischen Wandels hängt die Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen in steigendem Maße von älteren Arbeitnehmern ab sowie von der Fähigkeit des Unternehmens, mit einer solchen Altersstruktur umzugehen.

Weltweit sind bei der KION Group rund 58% der Belegschaft im Lebensalter zwischen 30 und 50 Jahren, knapp 24% sind älter als 50 Jahre. 2015 wird rund ein Drittel der Belegschaft älter als 50 Jahre alt sein. Insbesondere für die Produktionsbereiche ergibt sich daraus die Notwendigkeit, die Arbeitsbedingungen für die älter werdende Belegschaft so zu gestalten, dass beispielsweise auch 60-jährige Mitarbeiter in der Montage arbeiten können. Bereits in den Vorjahren hat die KION Group hierzu Voruntersuchungen und Projekte durchgeführt, deren Ergebnisse in künftige Aktivitäten und Projekte zum Thema Age Management einfließen werden.

## Diversity

Als globalem Unternehmen ist der KION Group die Vielfalt im Unternehmen („Diversity“) wichtig. Dies spiegelt sich beispielsweise darin wider, dass die KION Group in Deutschland Mitarbeiter aus mehr als 40 Nationen beschäftigt. Weltweit arbeiten Mitarbeiter aus mehr als 70 Nationen für die KION Group.

Deutsch ist mit 37,9% die am stärksten vertretende Nationalität im Konzern, auf den Plätzen zwei und drei folgen – entsprechend der Marktverteilung – französisch (15,6%) und chinesisch (12,0%).

Der Anteil weiblicher Beschäftigter an der Zahl der Gesamtbeschäftigten bei der KION Group beträgt Ende 2010 weltweit 14,6% und liegt damit etwa gleichauf mit ähnlichen industriellen Branchen wie beispielsweise der Automobilindustrie. Mit einem Anteil von knapp 7% weiblicher Führungskräfte spiegelt die Besetzung die weltweite Verteilung nicht vollständig wider.

In diesem Zusammenhang nahm die KION Group in Deutschland auch 2010 am „Girls' Day“ teil, um vermehrt junge Frauen schon während der Schulausbildung für technische und naturwissenschaftliche Berufe zu begeistern und sich potenziellen zukünftigen Arbeitnehmerinnen zu präsentieren.

## 10 Unternehmensführung

### 10.1 Leitung

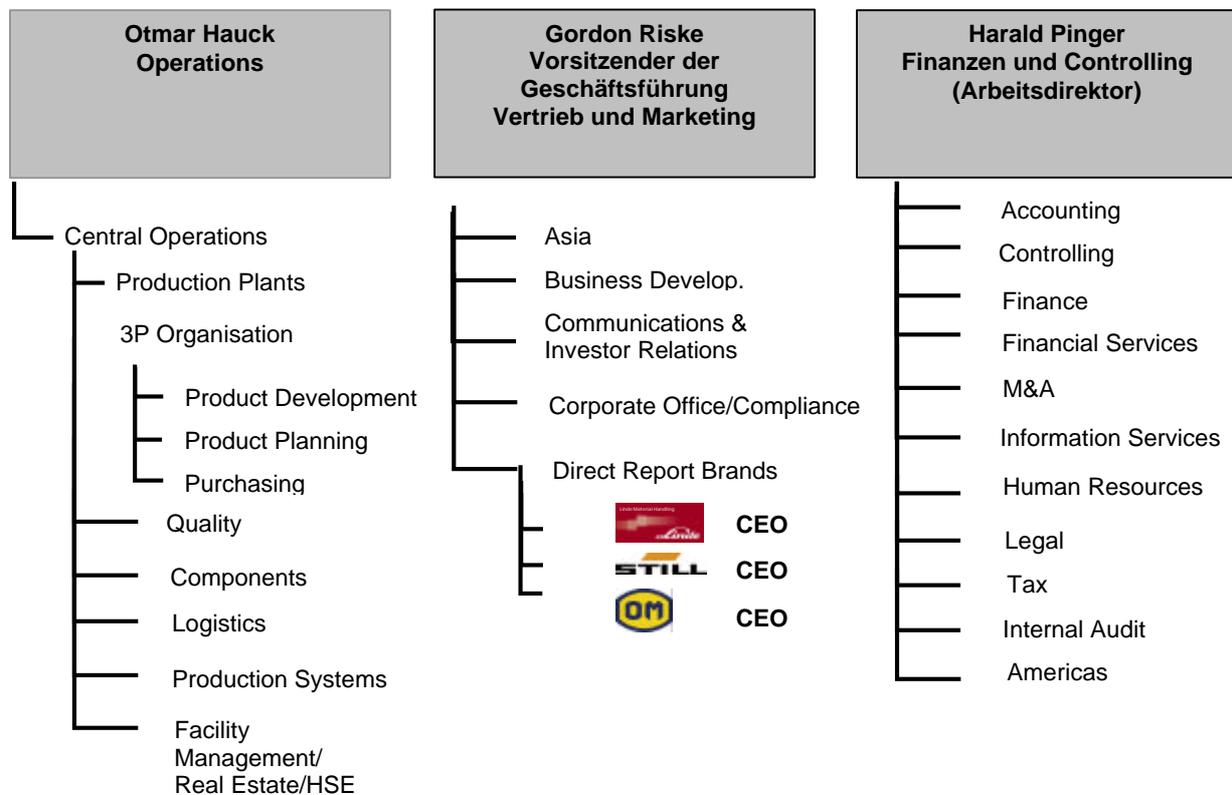
Die Geschäftsführung der KION Group bilden Gordon Riske, Harald Pinger als Geschäftsführer der KION Holding 1 GmbH und der KION GROUP GmbH, sowie Otmar Hauck als Geschäftsführer der KION GROUP GmbH.

Gordon Riske verantwortet seit dem 23. April 2008 als Vorsitzender der Geschäftsführung unter anderem die Themen Strategische Führung des Konzerns, Kommunikation, Governance und Compliance, sowie regional das Asiengeschäft des Konzerns. Die Vorsitzenden der Geschäftsführungen der Markenobergesellschaften Linde Material Handling und STILL berichten an ihn.

Harald Pinger ist seit dem 1. August 2008 als kaufmännischer Geschäftsführer unter anderem für den Finanzbereich einschließlich Financial Services, IT-Aktivitäten, Personal, Recht und Internal Audit sowie die Region Americas in der Geschäftsführung verantwortlich. Zum 1.1.2010 hat er von Gordon Riske das Amt des Arbeitsdirektors übernommen.

Am 1. November 2009 hat Otmar Hauck die Aufgaben des technischen Geschäftsführers in der KION Group übernommen. Er verantwortet die Themen Qualität und Central Operations (Operational Excellence / Production Control), Einkauf, Logistik sowie Arbeitssicherheit und Umwelt im Konzern. Die Sitzungen der Geschäftsführung finden in der Regel im Abstand von 14 Tagen statt. Neben der Vorbereitung und Entscheidung aller unternehmensleitenden Maßnahmen werden in den Sitzungen auch die zustimmungspflichtigen Geschäfte der Marken-Teilkonzerne beraten und entschieden. Der Katalog der zustimmungspflichtigen Geschäfte ist in der jeweiligen Geschäftsordnung für die Geschäftsführungen festgelegt. Die Geschäftsführung hat nach Maßgabe der für sie geltenden Geschäftsordnung bei bestimmten Geschäftsvorfällen die Zustimmung verschiedener Gremien wie Aufsichtsrat oder Gesellschafterversammlung einzuholen.

Abbildung Geschäftsverteilungsplan KION Group



## 10.2 Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht gemäß den Vorschriften des Gesellschafts- und Mitbestimmungsrechts aus jeweils sechs Vertretern der Anteilseignerseite und der Arbeitnehmer. Der Aufsichtsrat verantwortet die nach Gesetz, Gesellschaftsvertrag und Geschäftsordnung zugewiesenen Aufgaben der Aufsicht über die Führung der Geschäfte durch die Geschäftsführung. Er berät und begleitet die Geschäftsführung bei wesentlichen Aufgaben und Geschäftsvorfällen.

Vorsitzender des Aufsichtsrats ist seit dem 23. September 2009 Manfred Wennemer, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Continental AG. Er hat dieses Amt von Johannes Huth, Member of Kohlberg Kravis Roberts & Co., NY (USA), übernommen.

Der Aufsichtsrat hat einen Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG sowie einen Personal- und einen Prüfungsausschuss gebildet. In allen Ausschüssen des Aufsichtsrats sind die Anteilseigner und die Arbeitnehmer paritätisch vertreten.

Der Aufsichtsrat tagt in der Regel einmal pro Quartal. Die Ausschüsse treffen sich zwei- bis dreimal pro Jahr. Der Vermittlungsausschuss tagt nur aus gesetzlichen beziehungsweise satzungsmäßig vorgesehenen Anlässen. Bei Bedarf beraten sich die Gremien zudem zwischen den turnusmäßigen Sitzungen. Gesetz, Satzung und die jeweilige Geschäftsordnung des Gremiums legen die Aufgaben des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse fest.

## 10.3 Gesellschafterversammlung

Die Gesellschafterversammlung der Gesellschaft tagt gemäß den Vorgaben des Gesellschaftsvertrags oder aus besonderem Anlass. Gesellschafterbeschlüsse können auch im schriftlichen Verfahren gefasst werden.

## 10.4 Corporate Governance

Detaillierte Angaben zu Corporate Governance stellt die KION Group in einem separaten Corporate Governance Bericht auf der Internetseite [www.kiongroup.com](http://www.kiongroup.com) zur Verfügung.

## 11 Nachhaltigkeit

Die KION Group ist sich ihrer Verantwortung für die Gesellschaft, die Umwelt und die Wirtschaft bewusst. Deshalb verpflichtet sich die KION Group über die gesetzlichen Pflichten hinaus, die nachhaltige Entwicklung im sozialen und ökologischen Bereich gezielt zu fördern. Die Ziele Klimaschutz und Ressourcenschonung haben dabei höchste Priorität – und sind fester Bestandteil des Code of Compliance. Innovative Produkte belegen die Rolle der KION Group als Vorreiter im Einsatz moderner Umwelttechnologie. Um die Ressourcen zu schonen, haben die Marken Linde und STILL zukunftsweisende Konzepte entwickelt.

### Ergonomie, Umwelt und Effizienz stehen im Fokus

Linde setzt das PureMotion Programm um, dessen Schwerpunkte Ergonomie, Umwelt und Effizienz sind. Ein Beispiel: Seit der Entwicklung des ersten hydrostatischen Antriebs in den 1960er Jahren hat Linde die Technik kontinuierlich verbessert. Die modernen hydrostatischen Radmotoren laufen nicht mehr mit 3.500, sondern nunmehr mit 170 Umdrehungen pro Minute. Der Stapler benötigt weniger Kraftstoff, verursacht weniger Emissionen und der Kunde wirtschaftet somit effizienter.

Auch in punkto Dieselmotoren ist Linde führend. Die Messwerte für den Partikelaustritt der Dieselmotoren (Modell H25D 392) liegen bei lediglich rund 35 Prozent des Niveaus der Wettbewerber am Markt. Darüber hinaus werden Partikelfiltersysteme als Sonderausstattung angeboten. Der Technikvorsprung zeigt sich auch im Bereich Elektrostapler: Durch Energierückgewinnung sparen sie ein Viertel Energie. Außerdem ist es der Marke Linde gelungen, die Geräuschentwicklung dieser Geräte um 30 Prozent gegenüber Produkten anderer Hersteller zu senken. Gleichzeitig nutzen die Verschleißteile zu 20 Prozent weniger ab. Fazit: Das PureMotion Programm kombiniert den Nutzen für den Menschen mit den Vorteilen aus ökonomischer und ökologischer Sicht ideal.

Eine ähnliche Strategie verfolgt auch die KION Marke STILL. Ein wichtiges Konzept ist BlueQ: Per Knopfdruck aktiviert der Fahrer den Effizienz-Modus. Durch eine intelligente Kennlinienoptimierung des Antriebs wird genau dort Energie eingespart, wo sie den Arbeitsprozess nicht beeinträchtigt. Auf diese Weise lässt sich deren Verbrauch – je nach Einsatzprofil und Fahrzeugausstattung – um 10 bis 20 Prozent reduzieren. Der wirtschaftliche Nutzen für den Kunden: Bei einem Elektrostapler mit 1,6 Tonnen Tragfähigkeit beträgt das Sparpotenzial über fünf Jahre im Dreischichteinsatz rund 2.500 Euro. In dieser Rechnung sind weitere Effekte durch einen geringeren Verschleiß, eine längere Lebensdauer der Batterie und die höhere Nutzungszeit pro Ladung noch unberücksichtigt.

### Intelligente Technik sichert Wettbewerbsvorteile

Zukunftstechnologien wie die Energierückgewinnung bei Staplern, Biodiesel, Erdgasstapler, der Einsatz von Rußpartikelfiltern und Verstellpumpen für die Hubantriebe sowie der Betrieb über Brennstoffzellen haben innerhalb der KION Group Tradition. Dass die innovativen Antriebskonzepte den Nerv der Zeit treffen, zeigen aktuelle Prognosen von Branchenexperten. Die Industrial Truck Organization, die Hersteller von Gabelstaplern und deren Zulieferern in Kanada, den Vereinigten Staaten und Mexiko vertritt, etwa erwartet, dass in 14 Jahren 90 Prozent aller Stapler weltweit elektrisch betriebene Geräte sein werden. Eine Umfrage des Japanischen Industrial Vehicles Association Engineering Committee kommt zu ähnlichen Resultaten. Demnach gehören Lithium-Ionen-Batterien und Hybridantrieben die Zukunft.

STILL reagiert auf diesen Trend. Der neue Stapler RX 70 Hybrid setzt den Weg zu niedrigem Energieverbrauch und geringen CO<sub>2</sub>-Emissionen konsequent fort – im Mai soll der Hybridstapler serienfähig sein. Das Konzept stammt vom Modell RX 70, das die „Fork Lift Truck Association“ aus Großbritannien (FLTA) bereits mit dem FLTA Umweltpreis ausgezeichnet hat.

Die Innovationskraft des Konzerns sowie die technische Weiterentwicklung des Produktportfolios versetzen die KION Group in die Lage, kontinuierlich den Ressourcenbedarf von Flotten ihrer Kunden zu optimieren. Darüber hinaus drückt sich verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen auch im Einsatz von recyclebaren Materialien, in schonenden Fertigungsverfahren, energiesparenden Produkten und umweltgerechten Arbeitsplätzen aus.

Ein Beispiel hierfür liefern die Pulverlackieranlagen bei STILL: Die Stapler benötigen nur eine Farbschicht. Bei der Produktion werden keine Lösungsmittel verwendet. Und nicht benötigte Farbe wird aufgefangen und wieder verwertet. Außerdem verbraucht das STILL Werk in Hamburg nur noch 32 Prozent der ursprünglichen Menge Erdgas, seitdem es mit CO<sub>2</sub>-freundlicher Fernwärme heizt. Als zertifizierter Partner der Umweltpartnerschaft Hamburg ist der Standort Musterbetrieb für die Erprobung des freiwilligen CO<sub>2</sub>-Monitorings. Mit einer intelligenten Energiesteuerung, die elektrische Verbraucher getaktet abschaltet, konnte der Stromverbrauch bereits seit dem Jahr 2004 erheblich gesenkt werden. Eine hydraulische Optimierung der Heizungsanlage bewirkte eine wesentliche Verringerung der Umlaufwassermenge sowie eine geringere Rücklauftemperatur. Durch die Aufschaltung der Heizungs- und Lüftungsanlagen auf eine Leitwarte spart der Standort sowohl Strom als auch Wasser.

Emissionskontrollen, eine ökologisch effiziente Produktion sowie die Übereinstimmung mit Umwelt- und Gesundheitsauflagen münden in konstanten Optimierungen von Produkten und Arbeitsabläufen. Bereits bei der Entwicklung eines Staplers wird seine Verwertung am Ende seiner Lebenszeit berücksichtigt. Das Ergebnis: Ein Linde Stapler beispielsweise ist zu 99 Prozent recyclebar. Das Gusseisen, das 70 Prozent ausmacht, wird für einen neuen Stapler verwendet. Weiteres Material wie Stahl, Kupfer, Glas und Betriebsflüssigkeit ist beinahe zu 100 Prozent verwertbar.

### **Programme zur Mitarbeiterförderung sichern die Zukunft des Konzerns**

Die Basis für die Zukunftsfähigkeit der KION Group bilden ihre Mitarbeiter. Deshalb steht die Menschlichkeit im Zentrum aller Prozesse. Die Unternehmenskultur ist im gesamten Konzern von gegenseitigem Respekt und Wertschätzung geprägt. Vorgesetzte und ihre Mitarbeiter leben diese Werte. Dass sie diese Kultur schätzen, zeigt die überdurchschnittlich hohe Unternehmenstreue – ein entscheidender Vorteil der KION Group im Wettbewerb. Denn Premium-Produkte entwickeln, produzieren und verkaufen können die Marken nur mit Mitarbeitern, für die der Arbeitsplatz mehr ist als nur ein Job.

Die Maßnahmen zur beruflichen Qualifikation beginnen mit der Förderung von Hochschulen, Praktikanten und Auszubildenden, setzen sich über Weiterbildungsmöglichkeiten der Belegschaft fort und münden in sorgfältig strukturierten Programmen zur Förderung von Talenten und Führungskräften. Allein 26 Mitarbeiter bei Linde haben im vergangenen Jahr eine neue Führungsverantwortung übernommen. Die Basis hierzu bildet der „Führungsführerschein“, der den Mitarbeitern dabei hilft, ihre Führungsverantwortung in ihrem Team optimal zu gestalten und auszuüben. In einer modular aufgebauten Seminarreihe erproben frisch gekürte Führungskräfte in der Praxis, wie sie ihr Führungsverhalten optimieren können.

Ein Pluspunkt der KION Aus- und Weiterbildungsmodelle ist ihre Flexibilität. Dies zeigen sowohl Initiativen der Marken, die Phase der Kurzarbeit im vergangenen Jahr für intensive Trainings zu nutzen als auch die Möglichkeiten zum multinationalen Arbeiten und Lernen. Um es zu fördern, ermöglicht beispielsweise das Linde Expat-Programm Mitarbeitern einen Wechsel vom Stammhaus in Deutschland in nahezu jedes Partnerland ebenso wie in die umgekehrte Richtung.

Ein fundamentaler Bestandteil im Themenspektrum der Ausbildung ist die Nachwuchsarbeit. Die Zusammenarbeit mit dem Career Center Hamburg, das Programm „SMS“ (STILL moves students) und die Kooperation mit der Hochschule für Angewandte Wissenschaften (AWA) sowie dem Kurt-Körper-Gymnasium und der Helmut-Schmidt-Universität beim Hamburger Roboterbauprojekt „e-truck“ sind nur einige Beispiele für Projekte, in denen STILL den Nachwuchs fördert. Ziel dieser Initiativen ist der frühzeitige Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu potenziellen Auszubildenden und Arbeitnehmern von morgen.

Linde Material Handling setzt in punkto Berufsausbildung als größter Ausbilder in der Region Aschaffenburg Maßstäbe. Neben der fachlichen Ausbildung zählen die gegenseitige Wertschätzung und der respektvolle Umgang miteinander zu den wesentlichen Bestandteilen des persönlichen Entwicklungsplanes für jeden Auszubildenden. In pädagogischen Trainings werden diese Werte und Haltungen gezielt geschult und entwickelt. Seit vielen Jahren kooperiert Linde Material Handling mit den Gymnasien in Aschaffenburg, der IHK Aschaffenburg, der Hochschule Aschaffenburg und der bayerischen Staatsregierung und hat eine Schüler-Ingenieur-Akademie entwickelt, in der Lerninhalte aus technischen und naturwissenschaftlichen Berufen in die Lerninhalte der gymnasialen Oberstufe integriert wurden. Praktika, Diskussionsrunden und Schülerprojekte verzahnen auf diese Weise Wirtschaft und Schule. Breite Möglichkeiten für Studienpraktika und eine enge Zusammenarbeit mit der Hochschule Aschaffenburg bilden die Grundlage für eine erfolgreiche Nachwuchsförderung und -entwicklung.

Dass die Ausbildungsmodelle der KION Marken auch von externen Experten ausgezeichnet werden, belegt dessen Qualität: Der AGA-Unternehmensverband hat den Ausbildungspreis 2009 an eine junge Mitarbeiterin verliehen, die bei STILL ihre Ausbildung zur Technischen Produktdesignerin absolviert hat.

Ein wichtiges Themenfeld, in dem die KION Group ihre Mitarbeiter permanent aus- und weiterbildet, ist Sicherheit. Um diese an den Standorten zu verbessern, hat die KION Group allein in Deutschland 486 Schulungen im Jahr 2010 durchgeführt – Schwerpunkte dieser Maßnahmen waren unter anderem Gefährdungsbeurteilung und Gefahrgüter. Intensive Unfallanalysen und detaillierte Maßnahmenpläne sollen die Risiken am Arbeitsplatz senken. Schulungsveranstaltungen für Führungskräfte schärfen das Bewusstsein für Sicherheit auf allen Ebenen.

### **Marken und Belegschaft unterstützen die Gesellschaft**

Um ihrer besonderen sozialen Verantwortung gegenüber der Gesellschaft gerecht zu werden, setzen sich sowohl Geschäftsführung als auch Mitarbeiter persönlich für zahlreiche Hilfsprojekte ein. Die Mitarbeiter in den USA beispielsweise spenden seit neun Jahren regelmäßig Blut für das American Red Cross. STILL Mitarbeiter und ihre Angehörigen haben bei der Jubiläumsfeier 2010 knapp 20.000 Euro gespendet. Empfänger dieser Spende sind die Fördergemeinschaft Kinderkrebszentrum Hamburg e.V. und Switch – eine Initiative der Kulturbrücke Hamburg e.V., die mit interkulturellen Projekten zum Abbau von Vorurteilen gegenüber Menschen mit Migrationshintergrund beiträgt. Darüber hinaus haben Mitarbeiter von Linde Material Handling Erdbebenopfer in Haiti mit rund 38.000 Euro durch die Umwandlung von Guthaben aus Zeitkonten finanziell unterstützt – Linde hat diesen Betrag auf 45.000 Euro aufgerundet und im Laufe des Jahres weitere 5.000 Euro für Flutopfer in Pakistan gespendet.

Als Ende Februar ein schweres Erdbeben weite Teile des Landes verwüstete, wurde unmittelbar nach Erdstößen die Aktion „Linde hilft Linde“ gestartet, bei der Kollegen aus Santiago kurzfristige Lebensmitteltransporte mit firmeneigenen Transportern nach Concepción organisierten. Um den Menschen in Chile nachhaltig beim Wiederaufbau des Landes zu helfen, hat KION rund 100.000 Euro gespendet.

Mehrere Standorte in verschiedenen Ländern sind außerdem bereits dazu übergegangen, zu Weihnachten auf Geschenke für Kunden zu verzichten und das Budget stattdessen an Bedürftige zu spenden.

Als Staplerhersteller sind die Marken der KION Group prädestiniert, dort zu helfen, wo Hilfsgüter schnell, unkompliziert und zuverlässig verteilt werden müssen. Deshalb haben Linde und STILL verschiedenen Hilfsorganisationen im Laufe des Jahres 15 Flurförderzeuge zur Verfügung gestellt.

## 12 Chancen- und Risikobericht

### 12.1 Chancenbericht

#### Strategische Ausrichtung auf Chancen

Das Erkennen von Chancen und der Umgang mit Chancen ist bei der KION Group integraler Bestandteil der strategischen Unternehmensführung. Grundlage für die Identifikation von Chancen ist die systematische Beobachtung und Analyse der Entwicklungen auf den für die Gesellschaft relevanten Märkten sowie die Verfolgung von gesamt- und branchenwirtschaftlichen Trends, aus denen sich Chancen ableiten und bewerten lassen. Auf Basis dieser Analyse und Bewertung von Chancen werden jeweils strategische Maßnahmen in die Wege geleitet, die auf profitables Wachstum ausgerichtet sind und zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung beitragen sollen.

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Flurförderzeugen ist die KION Group verschiedenen Entwicklungen auf den nationalen und internationalen Märkten unterworfen. Auf Basis der in diesem Bericht beschriebenen Rahmenbedingungen, sowie der Ausführungen zur Markt- und Geschäftsentwicklung ergeben sich vielfältige Chancenpotenziale. Unter Nutzung und Ausbau der vorhandenen eigenen Stärken und Wettbewerbsvorteile ist der Konzern bestrebt, die sich bietenden Chancenpotenziale bestmöglich zu verwerten.

Wesentliche Chancenpotenziale ergeben sich aus den folgenden Entwicklungen.

#### Attraktiver Markt bietet Wachstumschancen

Die KION Group agiert in einem attraktiven Markt, auf dem sie hervorragend positioniert ist. Der Markt für Flurförderzeuge weist eine hohe Korrelation mit der Industrieproduktion – und somit auch der volkswirtschaftlichen Entwicklung – auf. Die kräftige Expansion der Weltwirtschaft und insbesondere die Erholung des Welthandels in 2010 wirken sich entsprechend positiv auf die Nachfrage nach Flurförderzeugen aus. Dieser Wachstumstrend wird sich voraussichtlich in den Folgejahren fortsetzen. In den großen Industrienationen werden Arbeitsteilung und Umschlaghäufigkeit weiter zunehmen und damit der Mechanisierungsgrad der Logistik. Hiermit steigt die Nachfrage nach effizienter Lagertechnik und umfassenden Intralogistiklösungen. Das Marktwachstum in den Industrienationen wird in den kommenden Jahren zusätzlich verstärkt, wenn der 2009 und 2010 beobachtete Aufschub an Ersatzinvestitionen in Flurförderzeuge über die Folgejahre wieder aufgeholt wird. In schnell wachsenden Märkten wie Osteuropa, Südamerika oder in Asien wird der Absatz von Flurförderzeugen weiterhin von einem insgesamt schnelleren Wirtschaftswachstum und entsprechenden Erweiterungsinvestitionen profitieren – die KION Group ist in diesen Regionen bestens aufgestellt, um an diesem Trend zu partizipieren. Obwohl Kunden in diesen Ländern weitgehend geringere technische und preisliche Anforderungen an Geräte stellen, zeichnet sich auch hier ein steigender Bedarf an technologisch hochwertigen und zuverlässigen Geräten ab.

KION kann die Chancen der positiven Marktentwicklung für sich nutzen – in Europa hatte der Konzern sogar während der Krise Marktanteile gewonnen. Aus dieser Position heraus wird die KION Group von der weiteren Erholung der Märkte für Flurförderzeuge profitieren.

#### Erfolgreiche Mehrmarkenstrategie deckt spezifische Marktbedürfnisse ab

Die Bedürfnisse der Kunden am Markt für Flurförderzeuge sind sehr differenziert – und KION verfügt mit Linde, Fenwick, STILL, OM und Baoli über fünf Marken, die zusammen den gesamten Bedarf an Flurförderzeugen vom einfachen Lagertechnikgerät bis zum Containerstapler abdecken. Linde/Fenwick und STILL/OM besetzen dabei Wachstumsfelder wie Ergonomie und intelligente Intralogistik. Aufgrund ihrer technologischen und lösungsorientierten Kompetenzen werden sie als Innovationsführer und Technologieführer angesehen. Baoli erschließt das Economy-Segment, dessen Kunden andere technische und preisliche Anforderungen an die Geräte stellen und deckt insbesondere Bedürfnisse der sich rasch entwickelnden Wachstumsmärkte ab. Die breite Aufstellung ermöglicht es der KION Group, am Wachstum aller Markt- und Produktsegmente zu partizipieren, mit ihrem Know-how neue Lösungen zu entwickeln und ihre Marktposition auszubauen.

### **Weiterer Ausbau des Servicegeschäfts**

Das Servicegeschäft bietet eine Wachstumsmöglichkeit weitgehend unabhängig vom Marktzyklus. Mit einer aktiven Geräteflotte von mehr als einer Million Geräte weltweit verfügt die KION Group über eine breite Basis, auf der sie attraktives Servicegeschäft generiert, dieses als nachhaltiges Kundenbindungsinstrument nutzt und profitable Einkommensströme erschließt. Serviceleistungen wie Finanzierungslösungen, Wartungs- und Reparaturleistungen, Ersatzteile aber auch ganzheitliche Lösungen zum effizienten Flottenmanagement spielen eine immer wichtigere differenzierende Rolle. Die KION Group wird ihr Know-how einsetzen, um ihr Angebot an effizienten Servicelösungen auszubauen, es lokalen Bedürfnissen anzupassen und auf diese Weise Marktanteile zu gewinnen.

### **Selektive anorganische Wachstumsmöglichkeiten begleiten Expansion**

Der Markt für Flurförderzeuge ist trotz der Konsolidierung innerhalb der Branche stark fragmentiert. Oftmals gibt es Anbieter, deren Absatz auf bestimmte Regionen begrenzt ist. Die KION Group kann ihr organisches Wachstum durch selektives externes Wachstum – auch im Bereich von Vertriebs- und Service-Strukturen – ergänzen, um ihre Marktposition in einzelnen Märkten schnell und effizient zu stärken.

### **Trend zu Green Logistics und effizienter Technologie**

Ökonomie und Ökologie heißen die Megatrends am Markt für Flurförderzeuge. Deshalb besetzt die KION Group als Innovationstreiber eine führende Position in punkto Umweltfreundlichkeit und Kraftstoff sparenden Technologien. Der Vorteil für Kunden: niedrige Gesamtkosten ihrer Produkte, die neben den Anschaffungskosten auch Ausgaben für Wartung und Reparatur sowie den Verbrauch und die Arbeitskosten beinhalten. Beispiele sind das Linde PureMotion Programm, in dem Linde Material Handling sein Know-how zum Schutz von Mensch und Umwelt einsetzt, oder der verbrauchsärmste Gabelstapler bei STILL, der aufgrund der Spitzenstellung in der Hybridtechnologie entstanden ist. Auch in Zukunft wird die KION Group ihren technologischen Vorsprung konsequent zur Entwicklung neuer Produkte zum Nutzen ihrer Kunden einsetzen. Diese Innovationen bieten Wachstumschancen.

### **Konsolidierung in der Industrie**

Insbesondere in den asiatischen Wachstumsmärkten existieren viele kleinere Wettbewerber. Die historische Entwicklung der industrialisierten Märkte hat allerdings gezeigt, dass sich nicht jeder dieser Marktteilnehmer dauerhaft etablieren kann. Gründe hierfür sind unter anderem regulatorische Anforderungen – etwa im Bereich Umweltschutz. Die KION Group hat daher als Technologieführer die Chance, im Zuge der Konsolidierungsprozesse eigene Marktanteile auszubauen.

In anderen Märkten existieren derartige Regularien bereits und stellen internationale Anbieter – etwa asiatische Produzenten aus dem Economy-Segment – vor hohe Eintrittsbarrieren. Ein Beispiel ist die EU-Verordnung „Vibration“ 2002/44/EG. Sie verpflichtet Unternehmen dazu, ihre Mitarbeiter vor Lärm und Vibrationen zu schützen und gibt dazu verbindliche Grenzwerte vor. Die KION Group verfügt über technologisch hochwertige Produkte, die diese Grenzwerte sicher einhalten. Aus diesem Qualitätsvorsprung ergeben sich weitere Absatzmöglichkeiten.

### **Weiteres Synergiepotenzial innerhalb der KION Group**

Die organisatorische Aufstellung des Konzerns bietet weiteres Synergiepotenzial. Auch nach ersten Erfolgen der neuen Organisationsstruktur „One KION“ gibt es noch Möglichkeiten im Bereich der markenübergreifenden Funktionen von KION und den Marken, unter anderem in den Bereichen Einkauf, Entwicklung, Produktion und Logistik. Die KION Group wird bislang ungenutzte Synergiepotenziale erschließen. Daraus entstehen der Gruppe Chancen, die Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtkonzerns zu verbessern und die Effizienz zu erhöhen.

## **12.2 Risikomanagement**

Die KION Group ist unternehmerischen Risiken ausgesetzt, die ihre Geschäftsziele gefährden können. Das Risikomanagement der KION Group ist daher integraler Bestandteil der Unternehmensführung.

Für eine optimale Verzahnung des Risikomanagements mit dem gesamten Planungs- und Reporting-Prozess der KION Group ist das Risikomanagement organisatorisch im Konzern-Controlling verankert. Die Leitlinien für das Risikomanagement sind in einer konzerneigenen Risikorichtlinie definiert. Für bestimmte Risikofelder, wie zum Beispiel finanzielle Risiken oder Risiken aus Finanzdienstleistungen, existieren in den jeweiligen Fachabteilungen zudem speziell auf dieses Feld abgestimmte Richtlinien zum Umgang mit inhärenten Risiken.

Die Aufbauorganisation des Risikomanagements orientiert sich unmittelbar an der Konzernstruktur. Dementsprechend werden auf Ebene der Einzelgesellschaften und der Geschäftsbereiche Risikoverantwortliche und ihnen zuarbeitende Risikomanager benannt. Auf Konzernebene ist ein zentraler Risikomanager für die richtlinienkonforme Umsetzung des Risikomanagementprozesses im gesamten Konzern zuständig. In seinen Aufgabenbereich fallen insbesondere die Definition und Umsetzung von Standards zur einheitlichen Risikoerfassung und -bewertung.

Der Risikomanagementprozess ist grundsätzlich dezentral ausgerichtet. So erfolgt die Risikoerfassung zunächst auf Ebene der Einzelgesellschaften anhand eines konzernweit vorgegebenen Risikokatalogs. Um keine Informationen zu verlieren, gilt das Prinzip der Einzelerfassung. Überschreiten Schadenshöhe oder Eintrittswahrscheinlichkeit der Einzelrisiken definierte Schwellenwerte, erfolgt eine Ad-hoc-Meldung an die Geschäftsführung und an das Controlling der KION Group. Der Dokumentation der Einzelrisiken dient ein spezielles Modul innerhalb des für den gesamten Planungs- und Reporting-Prozess verwendeten internetbasierten Berichtssystems.

Die gemeldeten Risiken der Einzelgesellschaften werden in einem stringenten Berichtsprozess zu einem Risikobericht der Geschäftsbereiche zusammengefasst. Zu diesem Zweck finden einmal pro Quartal protokollierte Risikomanagementsitzungen statt. Auf den quartalsweise stattfindenden Business Review-Meetings ist die Besprechung wesentlicher Risiken vorgesehen. Auf Basis der Risikoberichte der Geschäftsbereiche wird auf Konzernebene ein Gesamtrisikoportfolio der KION Group erstellt. Die Geschäftsführung der KION Group sowie der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates werden mindestens einmal pro Quartal über die Risikolage im Konzern informiert.

### **Beschreibung der wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess**

#### **Grundsätze**

Primäres Ziel des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems ist es, das Risiko wesentlicher Fehlaussagen in der Rechnungslegung zu vermeiden, wesentliche Fehlbewertungen aufzudecken und die Einhaltung der maßgeblichen Vorschriften zu gewährleisten. Dabei kann eine absolute Sicherheit zur Erreichung dieses Ziels durch ein internes Kontrollsystem, unabhängig von der konkreten Ausgestaltung, nicht erreicht werden.

#### **Beschreibung wesentlicher Prozesse und Kontrollen im (Konzern-) Rechnungslegungsprozess**

Im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess hat die KION Group innerhalb ihres internen Kontroll- und Risikomanagementsystems geeignete Strukturen sowie Prozesse definiert und in der Organisation umgesetzt. Änderungen der Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen werden fortlaufend bezüglich der Relevanz und Auswirkungen auf den Konzernabschluss analysiert und die daraus resultierenden Änderungen in den konzerninternen Richtlinien und Systemen angepasst.

Grundlagen dieses speziellen rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sind neben definierten Kontrollmechanismen, zum Beispiel systemtechnische und manuelle Abstimmprozesse, die Trennung von Funktionen, das Vier-Augen Prinzip, sowie die Einhaltung von Richtlinien und Arbeitsanweisungen.

Die in den Konzernrechnungslegungsprozess involvierten Mitarbeiter werden dazu regelmäßig geschult. Im gesamten Rechnungslegungsprozess werden die lokalen Gesellschaften durch zentrale Ansprechpartner unterstützt. Auf Basis der Daten der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Tochterunternehmen werden die konsolidierten Rechenwerke zentral erstellt. Die

Konsolidierungsmaßnahmen, Abstimmungen und die Überwachung der zeitlichen und prozessualen Vorgaben erfolgen durch eine Konsolidierungsabteilung mit speziell qualifizierten Mitarbeitern. Mitarbeiter überwachen die systemtechnischen Kontrollen und ergänzen diese mit manuellen Prüfungen. Im gesamten Rechnungslegungsprozess müssen bestimmte Freigabeprozesse durchlaufen werden. Für spezielle fachliche Fragestellungen und komplexe Sachverhalte stehen besonders qualifizierte Mitarbeiter zur Verfügung.

Ergänzend prüft die interne Revision als zentrale Einheit u.a. die Zuverlässigkeit des Rechnungswesens der in- und ausländischen Gesellschaften. Dabei berücksichtigt sie insbesondere folgende Aspekte:

- Einhaltung der gesetzlichen Auflagen sowie von Geschäftsführungsdirektiven, sonstigen Richtlinien und internen Anweisungen
- Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit interner Kontrollsysteme zur Vermeidung von Vermögensverlusten
- Ordnungsmäßigkeit der Aufgabenerfüllung und Einhaltung wirtschaftlicher Grundsätze.
- Formelle und materielle Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und der darauf aufbauenden Berichterstattung

## 12.3 Risikofelder

### 12.3.1 Risiken aus der Wirtschaftskrise

Obwohl sich im vergangenen Geschäftsjahr die Märkte spürbar erholen konnten, hat das Risikomanagement fortlaufend die Auswirkungen der Risiken aus der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der KION Group analysiert. So erfolgte zusätzlich zum kontinuierlichen Screening und Monitoring in den Risikoreports eine gesonderte Stellungnahme zu den Risiken der abklingenden Krise an den Finanz- und Gütermärkten. Gerade die volkswirtschaftlichen Probleme der Länder Griechenland, Spanien, Portugal und Irland und die Rettungsmaßnahmen auf EU-Ebene zeigen, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise noch nicht beendet ist. Außerdem rücken mit der Markterholung einhergehende Gefahren (beispielsweise mögliche Lieferengpässe) wieder in den Fokus des Risikomanagements. Die Nachfrage nach Flurförderzeugen liegt jedoch nach wie vor deutlich unter dem Niveau vor der Krise. Die KION Group hat das Performance-Steigerungsprogramm KIARA konsequent fortgeführt und die Kosten signifikant gesenkt.

Die staatlichen Maßnahmen zur Stützung der Wirtschaft und des Finanzsystems haben die Verschuldung der Länder weltweit ansteigen lassen. In Griechenland, Spanien, Portugal und Irland begrenzt die Rückführung der Schuldenstände sowie die Konsolidierung der Staatshaushalte den Handlungsspielraum und erhöht den Druck, sowohl auf der Einnahmen- als auch auf der Ausgabenseite geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Die Implikationen für den Material-Handling-Markt und damit auch für die KION Group sind unübersehbar.

### 12.3.2 Marktrisiken

Risiken für die Entwicklung der KION Group ergeben sich aus konjunkturellen Schwankungen in den relevanten Märkten. Insbesondere der Vertrieb von Neufahrzeugen hängt in hohem Maß von der konjunkturellen Entwicklung ab. Risiko mindernd wirkt der Absatz in verschiedene Industrien und Regionen sowie eine geringe Abhängigkeit von Großkunden. Die intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie die daraus bei Bedarf abgeleitete schnelle Anpassung der Produktionskapazitäten reduzieren die Marktrisiken. Um einen konjunkturellen Abschwung abzufedern, hat KION Absatz fördernde Maßnahmen im Vertrieb ergriffen und weniger anfällige Bereiche wie den Service-Bereich verstärkt.

In Krisenzeiten profitieren Premiumhersteller wie die KION Group, die über ein eigenes Service- und Vertriebsnetzwerk verfügen, vom Trend zu qualitativ hochwertigen Produkten. Die KION Group ist mit ihrem Marken- und Produktportfolio hervorragend aufgestellt.

Trotz des positiven Ausblicks für alle großen Volkswirtschaften bleiben Marktrisiken bestehen. Die schwache Wirtschaftsleistung der Staaten Griechenland, Irland und Portugal ist ein Zeichen dafür,

dass das Marktumfeld vorerst anfällig für exogene Schocks bleibt. Eine Verschärfung der Eurokrise und damit verbundene negative Einflüsse auf die Flurförderzeugmärkte der betroffenen Länder sind nicht auszuschließen. Neben dem Euroraum sind auch die englische und die US-amerikanische Volkswirtschaft von Konsolidierungsmaßnahmen der staatlichen Haushalte betroffen. Je nach Umfang dieser Maßnahmen beziehungsweise der Refinanzierungsmöglichkeit dieser Staaten über den Kapitalmarkt können sich daraus auch negative Effekte für die jeweiligen Flurförderzeugmärkte ergeben. Darüber hinaus beobachtet die KION Group die politische Situation in Nordafrika sowie den Staaten des Nahen und Mittleren Ostens. Neben den Effekten auf die jeweiligen Flurförderzeugmärkte, die im globalen Kontext eine nur untergeordnete Rolle spielen, wird insbesondere die Auswirkung auf den Ölpreis und etwaige Folgen für die Weltwirtschaft beobachtet. Die KION Group analysiert deshalb kontinuierlich die volkswirtschaftliche Entwicklung und das Marktumfeld, um frühzeitig bereits implementierte Maßnahmen zu intensivieren beziehungsweise zusätzliche Schritte zu ergreifen.

### 12.3.3 Wettbewerbsrisiken

Hersteller aus dem asiatischen Raum, insbesondere aus China und Korea, verfügen aufgrund der Euroschwäche und der lokalen geringen Arbeitsplatzkosten über Vorteile in der Produktion von günstigeren Geräten. Vor allem in diesem Segment kann durch Anbieter aus dem asiatischen Raum Wettbewerbsdruck entstehen. Der hohe Qualitätsanspruch und Leistungsbedarf der Kunden stellt jedoch für viele dieser Produzenten eine Wachstumsbarriere dar, und das Fehlen eines etablierten Vertriebs- und Servicenetzwerks in Europa erschwert ihnen den Markteintritt.

### 12.3.4 Beschaffungs- und Absatzrisiken

Die KION Group ist sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite Risiken ausgesetzt. Das im Rahmen der Wirtschaftskrise intensivierte Forderungs- und Beschaffungsmanagement hat der Konzern in 2010 konsequent weiterverfolgt.

Auf der Beschaffungsseite stellen eine mangelnde Verfügbarkeit sowie steigende Einkaufspreise von Rohstoffen, Energie sowie Vor- und Zwischenprodukten grundsätzlich potenzielle Risiken dar. Während im Zuge der allgemeinen Finanz- und Wirtschaftskrise die Finanzlage der Zulieferer als Risikoquelle entscheidend war, trat im Geschäftsjahr 2010 infolge der stark steigenden Nachfrage bei den Zulieferern die Versorgung mit Komponenten als Risiko in den Vordergrund. Die KION Group war direkt und indirekt über Zulieferer insbesondere durch Versorgungsprobleme bei elektronischen Bauteilen betroffen. Inzwischen haben sich die Prozesse auf der Zuliefererseite wieder verbessert. Gleichzeitig hat die KION Group zusätzliche Maßnahmen ergriffen um die Verfügbarkeit von Produktionsteilen weiter zu erhöhen.

Während die KION Group zu Beginn des Geschäftsjahres 2010 noch von stabilen, vergleichsweise niedrigen Preisen an den Rohstoffmärkten profitieren konnte, kam es ab dem zweiten Quartal 2010 infolge des bereits erwähnten Nachfrageanstiegs in den Zuliefermärkten zu schnellen Preisanstiegen. Durch die anhaltend günstige Wirtschaftslage besteht jedoch auch in Zukunft das Risiko einer hohen Preisvolatilität an den Beschaffungsmärkten.

Das laufende Screening der Lieferanten nach Risikogesichtspunkten bewährt sich. Im Laufe des Geschäftsjahres 2010 leitete nur einer der gewählten Lieferanten ein Insolvenzverfahren ein. Dies führte aber zu keiner nennenswerten Unterbrechung der Belieferung der KION Group und ihrer eigenen Lieferfähigkeit.

Auf der Absatzseite ist die KION Group in Folge zunehmender Globalisierung und erhöhter Markttransparenz einem verstärkten Wettbewerb und Preisdruck ausgesetzt. Die KION Group achtet auf ein wirtschaftliches Preisniveau und konnte in 2010 in einem kompetitiven Marktumfeld und unter Ausweitung von Marktanteilen insbesondere in Westeuropa eine angemessene Preisdurchsetzung gegenüber ihren Kunden erzielen. Zudem optimiert die KION Group kontinuierlich ihre Kostenstrukturen und Geschäftsprozesse. Die in 2009 eingeleiteten Maßnahmen haben einen erheblichen Beitrag zur Reduzierung der Kosten geleistet. Darüber hinaus verbessern die Marken der KION Group ihre Services fortlaufend. Der Ausbau des Vertriebs sowie bessere Logistikprozesse für

Ersatzteile oder auch eine 24-Stunden-Verfügbarkeit an sieben Tagen in der Woche sind wichtige Bestandteile dieser Leistungen.

Mit der Marke Baoli adressiert die KION Group erfolgreich auch bislang nur schwer erreichbare Kundengruppen im Marktsegment mit niedrigen Preisen. Die KION Group verfügt somit über eine Plattform, mit der sie insbesondere in Wachstumsmärkten auch die Nachfrage nach einfachen Produkten bedienen kann.

### 12.3.5 Produktionsrisiken

Wegen des eng verzahnten Fertigungsverbundes ergibt sich im Falle von Betriebsstörungen oder längeren Produktionsausfällen einzelner Standorte ein Risikopotenzial für die Lieferfähigkeit. Um dieses Risiko zu mindern, setzt die KION Group auf vorbeugende Instandhaltung, Aktivitäten im Bereich des Brandschutzes, Mitarbeiterschulungen und den gezielten Aufbau von Kontakten zu externen Lieferanten.

Versicherungen in einem wirtschaftlich sinnvollen Umfang schützen das Unternehmen vor Schadensfällen. Um Qualitätsrisiken im Rahmen der Leistungserstellung zu steuern, nimmt Qualitätssicherung bei der KION Group bereits am Anfang der Wertschöpfungskette einen hohen Stellenwert ein. Mit anspruchsvollen Qualitätsmaßstäben in der Entwicklung, intensiven Prüfungen über die gesamte Prozesskette hinweg sowie engem Kontakt zu Kunden und Zulieferern grenzt die KION Group die qualitätsrelevanten Risiken deutlich ein.

### 12.3.6 Finanzielle Risiken

Finanzielle Risiken im Bereich Konzern-Treasury inklusive Risiken aus Finanzierungsinstrumenten sind in erster Linie Liquiditäts-, Währungs-, Zins- und Kontrahentenrisiken. Den Umgang mit diesen Risiken regelt eine von Konzern-Treasury entwickelte Risikomanagement-Richtlinie. Zu den Kontrahentenrisiken zählen ausschließlich Bonitätsrisiken von Finanzinstituten. Das Management der Adressausfallrisiken von Kunden erfolgt auf Ebene der Einzelgesellschaften.

Die Neustrukturierung der bestehenden Akquisitionsfinanzierung in 2009 erlaubt nach wie vor einen ausreichenden Spielraum bei den zu erfüllenden Covenants. Dementsprechend ist die Akquisitionsfinanzierung als Finanzierungsbasis aus zugesagten Linien (Laufzeiten enden bis 2016) gesichert. Zum Jahresende 2010 wurde vereinbarungsgemäß die Capex-Fazilität über rd. € 29 Mio. reduziert, weiterhin wurde der gezeigte Teil der RCF Fazilität über € 125,4 Mio. zurückgeführt. Diese Linie kann KION bei Bedarf jedoch erneut nutzen. Zur Steuerung des Kontrahentenrisikos gegenüber Finanzinstituten bei Anlage von Liquidität greift das Unternehmen im Wesentlichen auf die jeweiligen Ratings der Kontrahenten zurück. Zudem erfolgen Anlagen im Rahmen der Sicherungsgrenzen des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken.

Derivative Finanzinstrumente setzt die KION Group ausschließlich ein, um operative Grundgeschäfte abzusichern, aber nicht für Spekulationen. Die Art der eingesetzten Finanzinstrumente, die Limits für deren Abschluss sowie der Kreis der kontrahierenden Banken sind dokumentiert. Das Prinzip der Funktionstrennung zwischen Front-, Mid- und Backoffice-Funktionen wird im Konzern-Treasury durchgängig eingehalten und überwacht.

Die Liquiditätsplanung auf Ebene der Einzelgesellschaften ist währungsdifferenziert in den Planungs- und Berichtsprozess der KION Group eingebettet. Konzern-Treasury prüft die Liquiditätsplanung, die zur Festlegung des Finanzierungsrahmens für die Einzelgesellschaften herangezogen wird. Das Währungsrisiko der geplanten operativen Zahlungsströme auf Basis der Liquiditätsplanung ist gemäß der Richtlinie in der Regel zu mindestens 50% durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

Zur Deckung des aus der Akquisitionsfinanzierung resultierenden Zins- und Währungsrisikos werden Zins- und Devisenderivate eingesetzt – im wesentlichen Zins- und Devisen-Swaps sowie Zins- und Devisenoptionen. Das Währungsrisiko aus der USD-Tranche exklusive PIK-Zinsen ist durch Kombination aus Forward und Optionen in einer Kursspanne USD/EUR zwischen 1,5139 und 1,1825 voll gesichert (Sicherungskurs innerhalb der Spanne rund 1,375 USD/EUR). Diese Derivate haben

eine Laufzeit bis September 2011. Bei Auslaufen der Sicherung kann es abhängig vom USD-Kurs zu materiellen Zahlungsmittelabflüssen kommen. Zum Jahresende waren rund 40 % des Zins-Exposures durch Zins-Swaps gesichert, weitere 44 % des Zins-Exposures waren mittels Zins-Caps gegen Zinssteigerungen des 1-M-EURIBOR über 1,75 % p. a. gesichert. Die Notwendigkeit des Ersatzes auslaufender Sicherungsinstrumente wird laufend überprüft.

Durch die Aufnahme der Akquisitionsfinanzierung zum Erwerb der KION Group ergeben sich zudem Risiken hinsichtlich der Einhaltung von bestimmten aus dem Kreditvertrag definierten Covenants. Diese wurden jedoch in 2009 restrukturiert und wurden zum Jahresende 2010 deutlich eingehalten. Trotz Abschwächung der Wirtschaftskrise besteht nach wie vor ein Risiko bezüglich der Einhaltung der Covenants, dem KION jedoch mit dem in 2009 eingeleiteten Maßnahmenprogramm sowie durch die Berücksichtigung ausreichenden Headrooms bei der Neufestlegung der Covenants entgegengewirkt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die KION Group sämtliche Covenants eingehalten.

### 12.3.7 Risiken aus Finanzdienstleistungen

In Bezug auf die Refinanzierungslage der Kreditliniengeber, die sich beispielsweise in der Zahlung von Liquiditätsaufschlägen bei der Kreditvergabe unter Banken manifestiert, kann es zukünftig zu einer Verknappung der Linien und/oder erhöhten Refinanzierungskosten für Unternehmen kommen. Es werden aber derzeit keine Linien- oder unverhältnismäßig hohe Margenanpassungen erwartet.

Aus dem Leasinggeschäft können der KION Group Restwert Risiken seitens der Vermarktung von Geräten entstehen, die nach Ablauf der langfristigen Leasingverträge vom Leasingnehmer zurückgegeben und anschließend verwertet beziehungsweise weitervermietet werden. Die Entwicklung der Restwerte auf den Gebrauchtgerätemärkten verfolgen und prognostizieren die Marken deshalb kontinuierlich.

KION bewertet regelmäßig die Gesamtrisikoposition aus Finanzdienstleistungen. Identifizierte Risiken deckt das Unternehmen durch Abwertungen oder Rückstellungen ab. Eine eventuelle Anpassung der Restwerte berücksichtigt KION dabei umgehend im Rahmen der Kalkulation von Neuverträgen.

Risiko mindernd wirken das internationale Gebrauchtgerätemanagement, der kontinuierliche Ausbau der Gebrauchtgerätevermarktung an Endkunden sowie eine Zunahme der Vertragsverlängerungen, welche die Restwertentwicklung von Flurförderzeugen der KION Group stabilisieren. Darüber hinaus konnte der Anteil der Verträge, denen eine Remarketing-Vereinbarung zugrunde liegt, erhöht werden; bei diesen Verträgen werden eventuelle Restwert Risiken auf die Leasinggesellschaft übertragen. Konzerneinheitliche Standards zur Gewährleistung einer konservativen Restwertkalkulation reduzieren Risiken und bilden die Grundlage für die erforderliche Transparenz. Zudem hat KION das Restwertrisikomanagement weiterentwickelt und das systemgestützte Restwertrisiko-Management ausgebaut.

Liquiditäts- und Zinsänderungsrisiken mindert die KION Group durch weitgehend fristenkongruente Refinanzierung. Die langfristigen Leasingverträge basieren vornehmlich auf festverzinslichen Verträgen. Vorgehaltene Kreditlinien bei verschiedenen Banken stellen die Liquidität sicher. In den Fällen, in welchen die KION Group Finanzdienstleistungen indirekt über die Einschaltung ausgewählter Finanzierungspartner anbietet, bestehen diese Risiken nicht.

Das Leasinggeschäft refinanziert KION in den einzelnen Märkten grundsätzlich in der jeweiligen Landeswährung, um Währungsrisiken zu vermeiden.

Adressausfallrisiken spielen im KION Konzern bisher aufgrund der niedrigen Ausfallquoten eine untergeordnete Rolle. Im Geschäftsjahr 2010 hat der Konzern keine wesentlichen Änderungen gegenüber dem Vorjahr festgestellt. Darüber hinaus reduziert KION Ausfälle durch die Verwertungserlöse der sichergestellten Fahrzeuge. In Fällen, in welchen KION Finanzdienstleistungen indirekt über ausgewählte Finanzierungspartner anbietet, trägt das Unternehmen in der Regel kein Adressausfallrisiko. Das Kreditrisikomanagement der KION Group trägt der aktuellen Wirtschaftslage

Rechnung. Um zukünftige Risiken zu vermeiden, hat KION die Auflagen für den Abschluss von Neuverträgen im Rahmen eines restriktiveren Genehmigungsprozesses angepasst.

### 12.3.8 Personal

Um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern, setzt KION auf Führungs- und Nachwuchskräfte, die in qualitativer und quantitativer Hinsicht den zukünftigen Herausforderungen – vor allem in den für das Unternehmen relevanten Schlüsselfunktionen – gewachsen sind.

Dabei gehört es zu den entscheidenden Herausforderungen, sowohl die entsprechenden Mitarbeiter, die bereits heute im Unternehmen beschäftigt sind, langfristig an das Unternehmen zu binden und zu fördern als auch sogenannte young talents als Nachwuchskräfte mit Potenzial im Unternehmen zu identifizieren, entsprechend zu entwickeln und Nachfolgeplanungen für Schlüsselfunktionen im gesamten Konzern aufzusetzen. Zusätzlich muss KION auf dem externen Markt entsprechende Kandidaten identifizieren und für das Unternehmen gewinnen, um das Portfolio der eigenen Mitarbeiter strategisch zu ergänzen und auf diese Weise der Gefahr eines möglichen Know-how- und Wettbewerbsverlusts frühzeitig entgegen zu wirken.

Da heute weder die KION Group noch eine der Marken in den Ranking-Listen der Hochschulabgänger als „Employer of choice“ vertreten ist, kommt neben einer gezielten Nachfolgeplanung und einem strategischen Talentmanagement der Steigerung der Arbeitgeberattraktivität eine entscheidende Rolle zu.

### 12.3.9 IT

Um seine Geschäfte abzuwickeln und zu steuern, benötigt der Konzern eine Systemlandschaft, die erweiterbar und flexibel auf die Bedürfnisse des Marktes adaptiert werden kann. Die Komplexität muss auf die wesentlichen Differenzierungsfunktionen reduziert werden. Dadurch macht die KION Group vorhandenes Know-how unter den Marken verfügbar (best Practice) und stärkt die Positionierung gegenüber Wettbewerbern.

Die Konsolidierung der bisherigen markenspezifischen Systeme wird im Rahmen des Programms „KION ONE“ in drei Modulen vorangetrieben. Diese sind „KION ONE Factory“, „KION ONE Sales & Service“ und „KION ONE Infrastructure Consolidation“. Qualifizierte interne und externe Experten, die auch die Aufrechterhaltung des Tagesgeschäftes sicherstellen, setzen diese Maßnahmen um.

KION setzt dabei auf den internen IT-Dienstleister KION Information Management Services (KIM), der in 2007 als GmbH gegründet wurde. KIM bündelt zum einen interne IT-Ressourcen und stellt sie konzernweit zur Verfügung. Zum anderen übernimmt KIM sukzessive extern vergebene Mandate zurück in den Konzern und sichert so eigenes Know-how. Durch das konzernweit etablierte Portfoliomanagement und Projektcontrolling konnten und können die Risiken überwacht werden. Die Qualitätssicherung erfolgt zusätzlich über externe unabhängige Audits.

Verschiedene technische und organisatorische Maßnahmen schützen die Daten des Unternehmens vor unberechtigtem Zugriff, Missbrauch und Verlust. Zu den technischen Schutzmaßnahmen zählen beispielsweise Virens Scanner, Firewall-Systeme sowie Zugangs- und Zugriffskontrollen. Auch werden die Zugriffe auf die Konzerninfrastruktur auf ihre Berechtigung geprüft und aufgezeichnet.

### 12.3.10 Rechtliche Risiken

Aus der ausgeübten Geschäftstätigkeit ergeben sich für die KION Group die in diesem Industriesegment üblichen rechtlichen Risiken. Das Unternehmen ist Partei in einer Reihe von anhängigen Rechtsstreitigkeiten in verschiedenen Ländern. Das Unternehmen kann nicht mit Sicherheit davon ausgehen, die jeweiligen Prozesse zu gewinnen oder dass die vorhandene Risikoversicherung durch Versicherungen oder Rückstellungen in jedem Fall ausreicht. Allerdings erwartet das Unternehmen von diesen laufenden Verfahren keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Finanz- oder Ertragslage. Bei diesen Rechtsstreitigkeiten geht es unter anderem um Haftungsrisiken, insbesondere bei der Inanspruchnahme durch Dritte zum Beispiel im Falle fehlerhafter Produkte des

Unternehmens oder bei der Verletzung vertraglicher Pflichten. Das Unternehmen hat Maßnahmen ergriffen, die Vermögenseinbußen aus derartigen Risiken reduzieren sollen.

Neben den hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards für den Umgang mit Produkten, die das Unternehmen bei der Produktentwicklung und -fertigung beachtet, hat es übliche Versicherungen abgeschlossen, die etwaige Forderungen Dritter abdecken sollen. Darüber hinaus begleiten multifunktional besetzte Teams diese Themen bei KION, um zum Beispiel die Risiken inadäquater vertraglicher Regelungen zu verringern. Ein weiteres Ziel dieser funktionsübergreifenden Zusammenarbeit besteht darin, die Befolgung zwingend einzuhaltender Gesetze und Vorschriften sowie vertraglicher Vereinbarungen sicher zu stellen.

Obwohl Rechtstreitigkeiten mit Dritten aktuell und in der Vergangenheit keine wesentliche Rolle gespielt haben, werden die anhängigen Verfahren durch ein im Aufbau befindliches Reporting zentral erfasst und begleitet.

#### **12.3.11 Externe Risiken**

Externe Risiken gehen von der ständigen Veränderung des politischen, rechtlichen und gesellschaftlichen Umfelds des Unternehmens aus. Aufgrund der wirtschaftlichen Tätigkeit in Ländern, in denen politische und rechtliche Unsicherheiten bestehen, unterliegt die KION Group den entsprechenden Gefahren durch staatliche Reglementierungen, Kapitaltransferbeschränkungen oder auch Enteignungen. Ferner stellen – wenngleich nicht sehr wahrscheinliche – Naturkatastrophen und Terroranschläge eine Gefahr für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der KION Group dar.

### **12.4 Gesamtrisiko**

Im Geschäftsjahr 2010 wurden neben der quartalschen Risikoberichterstattung zu den Risikofeldern der KION Group weiterhin die Risiken aus der leicht abklingenden Finanz- und Wirtschaftskrise untersucht. Sorgfältig beobachtet wurden insbesondere die Auswirkungen der möglichen finanziellen Instabilität einzelner Volkswirtschaften. Bei den identifizierten Risiken wurden frühzeitig Gegenmaßnahmen zur Risikoprävention ergriffen. Trotz der eingesetzten Markterholung in 2010 liegt die gesamte Branche Flurförderzeuge noch deutlich unter dem Marktniveau in 2008. Die KION Group verfolgt weiterhin konsequent das in 2009 aufgesetzte KIARA Performance-Steigerungsprogramm, um auf dieser Basis insbesondere weiteren unvorhersehbaren Marktentwicklungen mit adäquaten Maßnahmen zu begegnen. Aus heutiger Sicht sind keine Risiken ersichtlich, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden.

### **13 Nachtragsbericht**

Nach dem Bilanzstichtag lagen keine besonderen Ereignisse vor.

## 14 Ausblick

Die im Folgenden beschriebenen zukunftsgerichteten Aussagen und Informationen beruhen auf den heutigen Erwartungen und den Einschätzungen der Gesellschaft (Stand: 31.12.2010). Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Viele Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der KION Group liegen, wirken sich auf die Geschäftsaktivitäten des Konzerns und dessen Ergebnisse aus. Eine unerwartete Entwicklung der Weltkonjunktur würde dazu führen, dass die Leistungen und Ergebnisse der KION Group wesentlich von denen abweichen, die der Konzern im Folgenden prognostiziert. Die KION Group verpflichtet sich nicht, zukunftsgerichtete Aussagen fortzuschreiben und an künftige Entwicklungen anzupassen. Ferner übernimmt die KION Group keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden.

### 14.1 Ausblick Weltkonjunktur

#### Unsicherheiten bleiben bestehen

Die Unsicherheiten über die weitere weltwirtschaftliche Entwicklung sind derzeit groß. Der Finanzsektor ist angeschlagen. Probleme im Immobiliensektor und Ausfallrisiken einzelner Staaten bergen das Risiko, dass der Druck im Jahr 2011 erneut steigt. Zudem ist noch nicht sicher abzusehen, welche Konsequenzen die Konsolidierungsbemühungen der wesentlichen Industriestaaten mittel- bis langfristig auf die wirtschaftliche Entwicklung haben werden. In den Schwellenmärkten dürften die Notenbanken aufgrund des sehr hohen wirtschaftlichen Wachstums zu einer etwas restriktiveren Geldpolitik übergehen und auch die Wachstumsdynamik bremsen. Je nach Umfang dieser Restriktionen dürften auch die Industrienationen eine Abschwächung ihres Wirtschaftswachstums verzeichnen. Daneben wird die stark expansive Geldpolitik der Notenbanken in den Industrienationen mittelfristig zu einer höheren Preisinflation und somit zu steigenden Rohstoffpreisen und Zinsen führen. Da der Aufschwung in 2010 in vielen Industrienationen am Arbeitsmarkt vorbeigegangen ist, war der private Sektor bislang noch nicht in der Lage wesentliche Impulse zu setzen.

#### Weltweites Wachstum setzt sich mit geringerer Dynamik fort

Vor diesem Hintergrund wird nach dem raschen Anstieg der volkswirtschaftlichen Leistung in 2010 in vielen Industrienationen mit einer etwas moderateren Expansion für 2011 gerechnet. Im Euroraum, dessen Wirtschaft 2011 um 1,5% wachsen wird, ist Deutschland weiterhin der Wachstumsmotor, wenngleich die Wachstumsrate mit 2,5% unter Vorjahr liegen wird. Das Bruttoinlandsprodukt Spaniens wird erstmals seit Beginn der Rezession wieder leicht zulegen. Insgesamt wird sich im Euroraum die Wachstumsdynamik etwas verlangsamen und die Wirtschaftsleistung um 1,6% zunehmen. In 2012 sollte sich die Wirtschaft im Euroraum mit einer ähnlichen Dynamik entwickeln und um weitere 1,6% wachsen.

In den USA werden eine Reihe der in 2008 und 2009 beschlossenen Konjunkturprogramme Mitte des Jahres 2011 auslaufen – das spricht dafür, dass die Dynamik voraussichtlich gebremst wird. Allerdings hat die US-Regierung befristete Steuerleichterungen für Arbeitnehmer und niedrigere Sozialabgaben sowie Maßnahmen in der Arbeitslosenhilfe verlängert beziehungsweise zeitlich befristete Vereinbarungen neu aufgesetzt. Zudem haben die USA ein Anreizprogramm für Unternehmensinvestitionen geschaffen. Diese Maßnahmen entsprechen 2,5% des Bruttoinlandsprodukts in den Jahren 2011 und 2012. Die Zentralbank wird ihre expansive Geldpolitik voraussichtlich im Wesentlichen fortsetzen. Nicht jede der beschlossenen Maßnahmen wird jedoch vollumfänglich Wirkung zeigen, da die hohe Verschuldung der privaten Haushalte als auch die strukturellen Probleme am Immobilienmarkt nach wie vor bestehen. Unter Berücksichtigung der momentanen Voraussetzungen dürfte die amerikanische Wirtschaft in 2011 um 3,2% wachsen. In 2012 könnte das Wachstum sogar noch etwas zulegen auf 3,3%.

Die chinesische Wirtschaft hat als erste Volkswirtschaft von der Erholung profitiert und ist in 2010 stark gewachsen. Die seitens der Geld- und Finanzpolitik eingeleiteten Maßnahmen, mit denen China einer konjunkturellen Überhitzung vorbeugt, können in 2011 ihre Wirkung zeigen und das Wachstum

auf ein im Vergleich zu den vergangenen Jahren niedrigeres Niveau von 8,1% beziehungsweise 8,5% für 2012 zurückführen. Aufgrund der leichten Abschwächung der Konjunktur in China wird aller Voraussicht nach auch die Nachfrage nach Rohstoffen aus Lateinamerika sinken. Hinzu kommt, dass der Lageraufbauzyklus weitgehend abgeschlossen ist und die Unterstützung aus diesem Bereich abnimmt. Daher wird erwartet, dass der Aufschwung der brasilianischen Wirtschaft im Vergleich zum Vorjahr etwas schwächer ausfallen und auf 4,5% zurückgehen wird. 2012 sollte die Wirtschaft in einem ähnlichen Tempo wachsen – gestützt von einer stärkeren Weltkonjunktur und den Investitionen im Rahmen der Fußball-Weltmeisterschaft 2014 sowie der Olympischen Spiele im Jahr 2016.

## 14.2 Marktausblick

Der Markt für Flurförderzeuge korreliert mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Die folgenden Aussagen stehen daher im Kontext der oben beschriebenen Voraussetzungen. Sollte sich die weltwirtschaftliche Entwicklung durch unvorhergesehene exogene Faktoren verschlechtern, wird dies auch Konsequenzen auf den Flurförderzeugemarkt haben. Solche exogenen Faktoren sind aus heutiger Sicht weder mit Blick auf den Zeitpunkt noch auf das Ausmaß oder die Eintrittswahrscheinlichkeit zu bestimmen.

### Marktaufschwung setzt sich 2011 weltweit fort

Der Weltmarkt für Flurförderzeuge wird 2011 seinen Aufschwung fortsetzen. Die wirtschaftliche Erholung wird sich – wenngleich mit geringerer Dynamik als im Vorjahr – positiv auf die Märkte übertragen.

In Westeuropa bleibt das in 2010 erreichte Niveau trotz des Anstiegs um 23% deutlich hinter den Werten aus der Vergangenheit zurück. Da das Niveau weit unter dem notwendigen Ersatzbedarf liegt, besteht allein von dieser Seite Nachholbedarf – insbesondere unter der Annahme, dass die Auslastung und Nutzung der Geräte im Markt auch in 2011 weiter zunehmen wird. Die KION Group erwartet daher, dass sich der Markt in Westeuropa in 2011 weiter verbessern wird und dem rechnerisch notwendigen Ersatzbedarf nähert. Auch Osteuropa wird seinen Wachstumspfad fortsetzen, insbesondere getrieben durch die Erholung des russischen Markts.

Die Wachstumsmärkte in China und Brasilien, die bereits ein deutlich höheres Niveau als 2008 erreicht haben, werden 2011 eine Phase der Normalisierung verzeichnen. Die KION Group rechnet damit, dass beide Märkte die in 2010 erreichten Niveaus weiter leicht ausbauen werden. Die hohen Wachstumsraten aus 2010 werden sich jedoch nicht mehr realisieren lassen.

Aufgrund der Erholung in den dargestellten Märkten und des Wachstums in anderen wichtigen Regionen wie Nordamerika und Japan wird erwartet, dass der Weltmarkt in 2011 um 9% auf über 860.000 Einheiten wachsen wird. Für 2012 geht die KION Group aufgrund der weiteren weltweiten positiven Wirtschaftsprognosen von einer weiteren Verbesserung der Märkte aus.

## 14.3 Ausblick KION Group

Die KION Group wird in 2011 maßgeblich von der positiven Entwicklung der Märkte aber auch von den in 2009 eingeleiteten Maßnahmen des Performance-Steigerungsprogramms KIARA auf der Kostenseite profitieren. Die Auslastung der Werke wird weiter steigen. Bereits abgeschlossene Produktintegrationen aus der Produktionsverlagerung des Werkes Basingstoke und Teilen der Produktion des Werks Reutlingen haben dazu beigetragen, die großen Werke in Aschaffenburg und Hamburg auf ein effizienteres Produktionsniveau zu führen. Die KION Group wird in 2011 weitere Maßnahmen durchführen, um die Leistung und die Effizienz der Werke zusätzlich zu steigern. Mit ihren fünf Marken besitzt die KION Group ein weltweit schlagkräftiges Produktportfolio, das sie auch in 2011 nutzen wird, um gezielt lokale Bedürfnisse von Kunden in unterschiedlichen Regionen und mit unterschiedlichen Anforderungsprofilen weltweit zu adressieren. Aufgrund der in 2010 gegenüber der ursprünglichen Planung erzielten operativen Verbesserung wird die KION Group in 2011 bei einem ihrer Financial Covenants unterhalb definierter Schwellenwerte bleiben. Dadurch werden sich die Zinskonditionen etwas vergünstigen.

**Marge mit weiterer Verbesserung**

Die KION Group startet optimistisch in das Jahr 2011. Aufgrund des sich weiter verbessernden Marktumfelds geht die KION Group davon aus, ihren Umsatz um etwa 10% zu steigern. Das Wachstum wird zum Großteil durch Neugeschäft – aber auch von allen anderen Produktkategorien – getrieben werden. Aufgrund nachhaltiger struktureller Verbesserungen in Verbindung mit Volumeneffekten wird sich die Profitabilität deutlich erhöhen. Zudem haben die Marken der KION Group zum Jahreswechsel 2010/2011 auf die gestiegenen Rohstoffpreise und auf die höheren Personalkosten reagiert und ihre Bruttolistenpreise erhöht. Die KION Group erwartet für 2011 eine signifikante Steigerung der bereinigten EBIT-Marge, die jedoch noch unterhalb des Vorkrisenniveaus (2008: 7,9%) liegen dürfte. Das Konzernergebnis wird getrieben durch die weiteren operativen Verbesserungen ebenso ansteigen, wird aber angesichts weiterer Restrukturierungsaufwendungen, die die zukünftige operative Performance verbessern werden, noch negativ bleiben.

Für 2012 rechnet die KION Group unter der Voraussetzung einer anhaltenden Marktverbesserung mit einem erneuten Umsatzanstieg sowie mit einer höheren bereinigten EBIT-Marge und damit auch einer weiteren Verbesserung des Konzernergebnis.

Wiesbaden, den 17. März 2011

Gordon Riske

Harald Pinger

### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Tsd. €	Anhang Nr.	2010	2009
Umsatzerlöse	[8]	3.534.474	3.084.343
Umsatzkosten		-2.684.353	-2.484.174
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>850.121</b>	<b>600.169</b>
Vertriebskosten		-483.639	-433.692
Forschungs- und Entwicklungskosten		-103.255	-100.526
Allgemeine Verwaltungskosten		-247.526	-260.423
Sonstige Erträge	[9]	59.585	75.474
Sonstige Aufwendungen	[10]	-45.879	-66.437
Ergebnis von at-equity bilanzierten Unternehmen	[11]	3.569	3.258
Übriges Finanzergebnis		1.660	290
<b>Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern</b>		<b>34.636</b>	<b>-181.887</b>
Finanzerträge	[12]	88.349	78.635
Finanzaufwendungen	[13]	-354.405	-301.858
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>-231.420</b>	<b>-405.110</b>
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	[14]	<b>34.722</b>	<b>38.888</b>
davon laufende Steuern		-14.997	-5.426
davon latente Steuern		49.719	44.314
<b>Konzernergebnis</b>		<b>-196.698</b>	<b>-366.222</b>
davon Anteile der Anteilseigner der KION Holding 1 GmbH		-198.655	-367.514
davon nicht-beherrschende Anteile		1.957	1.292

### Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in Tsd. €	2010	2009
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-196.698</b>	<b>-366.222</b>
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	37.260	21.357
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	37.260	21.445
davon realisierte Gewinne und Verluste	0	-88
Ergebnis aus Pensionsverpflichtungen	-28.658	-608
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	-39.462	-1.134
davon Steuereffekt	10.804	526
Ergebnis aus Cash Flow Hedges	10.022	11.166
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	52.818	64.288
davon realisierte Gewinne und Verluste	-37.897	-48.201
davon Steuereffekt	-5.369	-4.921
Gewinne/Verluste aus der Equity-Bilanzierung	-125	0
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	-125	0
<b>Sonstiges Konzernergebnis</b>	<b>18.499</b>	<b>31.915</b>
<b>Konzerngesamtergebnis</b>	<b>-178.199</b>	<b>-334.307</b>
Zuzurechnende Anteile		
davon Anteile der Anteilseigner der KION Holding 1 GmbH	-180.155	-340.083
davon nicht-beherrschende Anteile	1.956	5.776

**Konzernbilanz zum 31. Dezember 2010**

AKTIVA			
in Tsd. €	Anhang Nr.	2010	2009
Geschäfts- oder Firmenwerte	[16]	1.507.010	1.504.796
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	[16]	986.410	996.458
Leasingvermögen	[17]	501.164	536.224
Sonstige Sachanlagen	[18]	566.492	590.504
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	[19]	37.841	33.359
Leasingforderungen	[20]	246.808	259.965
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	[21]	17.474	18.693
Latente Steueransprüche	[14]	241.772	206.357
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>4.104.971</b>	<b>4.146.356</b>
Vorräte	[22]	535.529	470.827
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[23]	633.265	511.263
Leasingforderungen	[20]	120.950	115.388
Steuererstattungsansprüche	[14]	4.550	16.761
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	[21]	106.790	90.853
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	[24]	252.884	463.408
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>1.653.968</b>	<b>1.668.500</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>5.758.939</b>	<b>5.814.856</b>
PASSIVA			
in Tsd. €	Anhang Nr.	2010	2009
Gezeichnetes Kapital		500	500
Kapitalrücklage		348.483	348.483
Gewinnrücklagen und Konzernergebnis		-711.504	-516.199
Kumuliertes Sonstiges Konzernergebnis		-44.471	-62.971
Nicht-beherrschende Anteile		7.070	17.144
<b>Eigenkapital</b>	[25]	<b>-399.922</b>	<b>-213.043</b>
Gesellschafterdarlehen	[38]	615.250	587.368
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	[26]	374.063	333.157
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	[27]	2.772.417	2.819.355
Leasingverbindlichkeiten	[28]	411.097	484.874
Sonstige langfristige Rückstellungen	[29]	164.299	181.649
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	[30]	127.870	111.999
Latente Steuerschulden	[14]	334.930	355.139
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>4.799.926</b>	<b>4.873.541</b>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	[27]	106.470	108.263
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		508.108	356.765
Leasingverbindlichkeiten	[28]	250.552	214.735
Ertragsteuerverbindlichkeiten	[14]	6.661	16.767
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	[29]	95.902	86.143
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	[30]	391.242	371.685
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>1.358.935</b>	<b>1.154.358</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>5.758.939</b>	<b>5.814.856</b>

### Konzern-Kapitalflussrechnung

in Tsd. €	2010	2009
Konzernergebnis	-196.698	-366.222
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-34.722	-38.888
+ Finanzergebnis	266.056	223.223
<b>= Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern</b>	<b>34.636</b>	<b>-181.887</b>
Abschreibungen/Wertminderungen auf langfristige Vermögenswerte (ohne Leasing)	169.013	178.125
Abschreibungen/Wertminderungen auf Leasingvermögen	176.558	186.802
Weitere nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge	12.295	-18.346
Gewinne (-) / Verluste (+) aus dem Abgang von Vermögenswerten	4.987	1.855
Auszahlungen aus dem Zugang von Leasingvermögen	-129.572	-92.469
Veränderung Leasingforderungen/-verbindlichkeiten	-57.440	-78.992
Veränderung Vorräte	-45.685	164.352
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-103.890	173.123
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	145.491	-204.915
Zahlungen aus Pensionsverpflichtungen	-29.420	-22.134
Veränderung sonstige Rückstellungen	-14.994	29.291
Veränderung sonstiger Aktiva	7.195	52.089
Veränderung sonstiger Passiva	43.072	-50.279
Gezahlte Ertragsteuern	-12.957	-21.900
<b>= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>199.289</b>	<b>114.715</b>
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	4.177	5.595
Auszahlungen aus dem Zugang von langfristigen Vermögenswerten	-123.462	-108.202
Auszahlungen/Einzahlungen aus sonstigen Kreditforderungen (netto)	-1.799	-391
Erhaltene Dividenden	2.854	2.352
Erhaltene Zinseinnahmen	3.623	4.420
Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen (nach Abzug liquider Mittel)	-7.638	-17.588
Auszahlungen/Einzahlungen aus Veränderungen von sonstigen Vermögenswerten	-1.003	950
<b>= Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-123.248</b>	<b>-112.864</b>
Ausschüttungen an Minderheiten	-2.143	-2.307
Mittelabfluss aus Erwerb von Unternehmensanteilen (nach Control)	-9.535	0
Aufnahme von Finanzkrediten	56.742	232.523
Beschaffungskosten der Finanzierung	-5.978	-29.606
Tilgung von Finanzkrediten	-152.447	0
Tilgung (Vorjahr: Aufnahme) von sonstigen Finanzmitteln (netto)	-42.133	4.550
Zinszahlungen	-134.716	-158.504
<b>= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-290.210</b>	<b>46.656</b>
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	3.645	1.458
<b>= Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz</b>	<b>-210.524</b>	<b>49.965</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang des Geschäftsjahres	463.408	413.443
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	252.884	463.408

### Konzern-Eigenkapitalspiegel

in Tsd. €

	Auf die Anteilseigner der KION Holding 1 GmbH entfallendes Eigenkapital								
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen/ Konzernergebnis	Kumuliertes Sonstiges Konzernergebnis				Nicht-beherrschende Anteile	Gesamt
				Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	Gewinne/Verluste Pensionsverpflichtungen	Cash Flow Hedges	Gewinne/Verluste aus der Equity-Bilanzierung		
<b>Stand zum 1.1.2009</b>	<b>500</b>	<b>348.483</b>	<b>-148.685</b>	<b>-96.159</b>	<b>41.764</b>	<b>-36.007</b>	<b>0</b>	<b>13.675</b>	<b>123.571</b>
Konzernergebnis			-367.514					1.292	-366.222
Sonstiges Konzernergebnis				16.873	-608	11.166		4.484	31.915
Dividenden								-2.307	-2.307
<b>Stand zum 31.12.2009</b>	<b>500</b>	<b>348.483</b>	<b>-516.199</b>	<b>-79.286</b>	<b>41.156</b>	<b>-24.841</b>	<b>0</b>	<b>17.144</b>	<b>-213.043</b>
<b>Stand zum 1.1.2010</b>	<b>500</b>	<b>348.483</b>	<b>-516.199</b>	<b>-79.286</b>	<b>41.156</b>	<b>-24.841</b>	<b>0</b>	<b>17.144</b>	<b>-213.043</b>
Konzernergebnis			-198.655					1.957	-196.698
Sonstiges Konzernergebnis				37.261	-28.658	10.022	-125	-1	18.499
Dividenden								-2.143	-2.143
Auswirkungen aus Erwerb von nicht-beherrschenden Anteilen			-1.496					-10.419	-11.915
Sonstige Veränderungen			4.846					532	5.378
<b>Stand zum 31.12.2010</b>	<b>500</b>	<b>348.483</b>	<b>-711.504</b>	<b>-42.025</b>	<b>12.498</b>	<b>-14.819</b>	<b>-125</b>	<b>7.070</b>	<b>-399.922</b>

## Konzernanhang der KION Holding 1 GmbH zum Geschäftsjahr 2010

### Grundlagen des Konzernabschlusses

#### [ 1 ] Allgemeine Angaben zur Gesellschaft

Die KION Holding 1 GmbH, mit Sitz in der Abraham-Lincoln-Straße 21, 65189 Wiesbaden, ist das oberste inländische Mutterunternehmen der KION Group. Die KION Holding 1 GmbH wurde mit Gesellschaftsvertrag vom 24. Oktober 2006 gegründet. Sie ist seit dem 21. Februar 2007 beim Amtsgericht Wiesbaden im Handelsregister unter dem Aktenzeichen HRB 22785 eingetragen. Das oberste Mutterunternehmen der KION Holding 1 GmbH ist die Superlift Holding S.à r.l., Luxemburg.

Die KION Group ist ein weltweit führender Anbieter von Flurförderzeugen (Gabelstapler, Lagertechnikgeräte) und erzielte im Geschäftsjahr 2010 mit den Marken Linde, Fenwick, STILL, OM und Baoli einen Umsatz von 3.534.474 Tsd. € (Vorjahr: 3.084.343 Tsd. €).

Der Konzernabschluss sowie der Konzernlagebericht wurden von der Geschäftsleitung der KION Holding 1 GmbH aufgestellt.

#### [ 2 ] Grundlagen der Erstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss für die KION Group zum 31. Dezember 2010 wurde auf der Grundlage von § 315a HGB in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen (IFRIC) des International Accounting Standards Board (IASB) erstellt, wie sie gemäß der Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend die Anwendung Internationaler Rechnungslegungsstandards in der Europäischen Union anzuwenden sind. Es fanden sämtliche zum Abschlussstichtag in Kraft getretenen und für das Geschäftsjahr 2010 verpflichtend anzuwendenden IFRS bzw. IFRIC im Konzernabschluss Anwendung.

#### **Im laufenden Geschäftsjahr erstmals anzuwendende Rechnungslegungsvorschriften:**

Im Geschäftsjahr 2010 fanden die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung:

- Neufassung IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“;
- Änderungen zu IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, Änderungen in Bezug auf zusätzliche Ausnahmen für erstmalige Anwender;
- Änderungen zu IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütungen“, Änderungen in Bezug auf die Bilanzierung von in bar erfüllten anteilsbasierten Vergütungen im Konzern;
- IFRS 3R „Unternehmenszusammenschlüsse“;
- IFRS 5 (Improvements 2008), „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche“;
- IAS 27R „Konzern- und separate Abschlüsse nach IFRS“;
- IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, Änderungen hinsichtlich geeigneter Grundgeschäfte;
- IFRIC 12 „Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen“;
- IFRIC 15 „Vereinbarungen über die Errichtung von Immobilien“;

- IFRIC 16 „Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb“;
- IFRIC 17 „Sachdividenden an Eigentümer“;
- IFRIC 18 „Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden“;
- Improvements to IFRS 2009.

Aus der erstmaligen Anwendung dieser Standards und Interpretationen ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der KION Group.

### **Veröffentlichte, aber noch nicht angewandte Rechnungslegungsvorschriften**

Die KION Group hat in ihrem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 die nachstehenden Standards und Interpretationen, die vom IASB bereits verabschiedet worden sind, die aber für das Geschäftsjahr 2010 noch nicht verpflichtend anzuwenden waren, nicht berücksichtigt:

- Änderungen zu IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, Änderungen in Bezug auf eine begrenzte Ausnahme von Vergleichsangaben nach IFRS 7;
- Änderungen zu IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, Änderungen in Bezug auf feste Umstellungszeitpunkte und ausgeprägte Hochinflation;
- Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“, Angaben bei Übertragungen von finanziellen Vermögenswerten;
- IFRS 9 „Finanzinstrumente“;
- Änderungen zu IAS 12 „Ertragsteuern“, begrenzte Änderung an IAS 12 in Bezug auf die Rückgewinnung der zugrunde liegenden Vermögenswerte;
- Überarbeitung des IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“;
- Änderung zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“, Einstufung von Bezugsrechten (Rechte, Optionen oder Optionsscheinen);
- Änderungen zu IFRIC 14 „Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“, Vorauszahlungen auf Mindestdotierungsverpflichtungen;
- IFRIC 19 „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten“;
- Improvements to IFRS 2010.

Diese Standards und Interpretationen werden von den Unternehmen des Konsolidierungskreises der KION Group erst ab dem Zeitpunkt angewandt, an dem sie verpflichtend anzuwenden sind. Die Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage werden voraussichtlich von untergeordneter Bedeutung sein.

Die im Mai 2010 im Rahmen des jährlichen „Improvement“-Projekts verabschiedeten diversen Änderungen betreffen im Wesentlichen terminologische und redaktionelle Aspekte. Es werden keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage erwartet.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, sind im Konzernabschluss verschiedene Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst, die im Anhang gesondert ausgewiesen und erläutert werden. Vermögenswerte und Schulden sind gemäß IAS 1.60 in lang- und kurzfristig aufgegliedert. Verbindlichkeiten aus ausstehenden Lieferantenrechnungen werden unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erfasst. Die sonstigen abgegrenzten Schulden werden zusammen mit den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten dargestellt. Die Konzern - Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Die Berichtswährung ist Euro. Alle Beträge werden in Tausend Euro (Tsd. €) angegeben, soweit nichts anderes vermerkt ist. Hierbei kann es aufgrund kaufmännischer Rundung aus der Addition in den Summen zu Rundungsdifferenzen von +/- 1 Tsd. € kommen. Die einbezogenen Abschlüsse wurden auf den Stichtag des Jahresabschlusses der KION Holding 1 GmbH aufgestellt. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit wurden einzelne Vorjahresdaten an die aktuelle Darstellung angepasst.

### **[ 3 ]    Konsolidierungsgrundsätze**

Die Kapitalkonsolidierung für Unternehmenszusammenschlüsse erfolgt nach der Erwerbsmethode (acquisition method). Dabei werden zum Erwerbszeitpunkt die nach den Vorschriften des IFRS 3R identifizierbaren Vermögenswerte und die übernommenen Schulden, unabhängig vom Umfang etwaiger nicht-beherrschender Anteile, getrennt vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Als Geschäfts- oder Firmenwert wird der Wert angesetzt, der sich aus dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Betrag der nicht-beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie dem beizulegenden Zeitwert jeglicher vorher gehaltener Eigenkapitalanteile zum Erwerbszeitpunkt über dem Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Nettovermögen ergibt. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Für jeden Unternehmenserwerb entscheidet der Konzern auf individueller Basis, ob die nicht-beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens erfasst werden. Das Wahlrecht, die nicht-beherrschenden Anteile zum Fair Value anzusetzen, wird aktuell nicht ausgeübt. Somit werden die nicht-beherrschenden Anteile mit dem anteiligen, auf sie entfallenden Nettovermögen ohne die Berücksichtigung des Geschäfts- oder Firmenwertes angesetzt.

Bei sukzessiven Anteilerwerben werden die bereits gehaltenen Anteile im Erwerbszeitpunkt mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Unterschied zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zum Zweck der Überprüfung auf eine Wertminderung wird ein Geschäfts- oder Firmenwert den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet.

Transaktionskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst. Bedingte Kaufpreisbestandteile werden unabhängig von ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt in die Bestimmung des Kaufpreises einbezogen. Bei den bedingten Kaufpreisbestandteilen kann es sich sowohl um Eigenkapitalinstrumente als auch um finanzielle Verbindlichkeiten handeln. Je nach Kategorie werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts in der Folgebewertung berücksichtigt.

Der Konzernabschluss hat alle Tochterunternehmen des Mutterunternehmens einzuschließen. Konzerninterne Salden, Geschäftsvorfälle, Erträge und Aufwendungen sowie Gewinne oder Verluste aus konzerninternen Geschäftsvorfällen werden in voller Höhe eliminiert. Auf temporär wirkende Konsolidierungsmaßnahmen werden latente Steuern abgegrenzt.

Transaktionen mit nicht-beherrschenden Anteilen werden wie Transaktionen mit Eigenkapitalgebern des Konzerns behandelt. Ein aus dem Erwerb eines nicht-beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil an dem Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht-beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst, solange sie nicht zu einem Wechsel der Kontrolle führen.

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert, soweit sie für die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von Bedeutung sind.

#### **[ 4 ] Konsolidierungskreis**

Die Beteiligungen der KION Holding 1 GmbH umfassen Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen, assoziierte Unternehmen und Finanzbeteiligungen.

In den Konzernabschluss der KION Group werden neben der KION Holding 1 GmbH die Tochterunternehmen nach der Erwerbsmethode einbezogen, an denen die KION Holding 1 GmbH direkt oder indirekt die Mehrheit der Stimmrechte besitzt oder nach dem so genannten Control-Konzept die Finanz- und Geschäftspolitik bestimmen kann. Tochterunternehmen, die im Laufe des Geschäftsjahres erworben wurden, sind ab dem Zeitpunkt des Übergangs der Beherrschung, d.h. der Möglichkeit, die Finanz- und Geschäftspolitik derart zu bestimmen, um daraus Nutzen zu ziehen, einzubeziehen. Gesellschaften, die im Laufe des Geschäftsjahres vollständig veräußert wurden, werden ab dem Zeitpunkt des Verlustes der Beherrschung nicht mehr einbezogen.

Gemeinschaftsunternehmen sind Beteiligungen, bei denen Gesellschaften der KION Group zusammen mit einem oder mehreren Partnern die Möglichkeit einer gemeinsamen Führung haben. Gemeinschaftliche Führung setzt eine vertragliche Vereinbarung voraus und unterscheidet sich insofern vom maßgeblichen Einfluss.

Assoziierte Unternehmen sind Beteiligungen, bei denen Gesellschaften der KION Group direkt oder indirekt maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik ausüben können. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn die KION Holding 1 GmbH einen Anteil zwischen 20% und 50% der Stimmrechte hält.

Finanzbeteiligungen sind alle übrigen Beteiligungen, bei denen die KION Holding 1 GmbH weder Beherrschung noch maßgeblichen Einfluss, noch gemeinschaftliche Führung ausüben kann und sind nicht Bestandteil des Konsolidierungskreises.

In der folgenden Tabelle wird der Anteilsbesitz der KION Holding 1 GmbH dargestellt:

<b>Anteilsbesitz</b>				
	1.1.2010	Zugänge	Abgänge	31.12.2010
<b>Konsolidierte Tochterunternehmen</b>	<b>87</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>88</b>
davon Inland	15	1	0	16
davon Ausland	72	1	1	72
<b>Nach der Equity-Methode bewertete Gesellschaften</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>12</b>
davon Inland	7	0	0	7
davon Ausland	4	1	0	5
<b>Zu Anschaffungskosten geführte Tochterunternehmen und Beteiligungen</b>	<b>64</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>68</b>
davon Inland	15	0	0	15
davon Ausland	49	4	0	53

Zum 31. Dezember 2010 werden neben der KION Holding 1 GmbH insgesamt 16 inländische und 72 ausländische Tochterunternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen. Die URBAN-TRANSPORTE GMBH, Unterschleißheim, wurde im Januar 2010 aufgrund ihrer gestiegenen wirtschaftlichen Bedeutung in den Konzernabschluss einbezogen. Ein im Rahmen der erstmaligen Konsolidierung angefallener Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.256 Tsd. € wird erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst. Zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wurden 81 Mitarbeiter beschäftigt. Im Geschäftsjahr 2010 erwirtschaftete die Gesellschaft ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 631 Tsd. € und einen Umsatz von 82.586 Tsd. €, wovon 9.430 Tsd. € auf externe Kunden entfielen. Die weiteren Zugänge sind von untergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung für die KION Group.

Am 31. Dezember 2010 werden, zwölf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bewertet (Vorjahr: elf). Der Equity-Bewertung wurde jeweils der letzte verfügbare Jahresabschluss zugrunde gelegt.

Nicht einbezogen werden 68 (Vorjahr: 64) Tochtergesellschaften ohne Geschäftsbetrieb bzw. mit geringem Geschäftsvolumen. Die nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen sowie die nicht nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen (vergleiche Anteilsbesitzliste; Anlage zum Anhang) sind sowohl einzeln, als auch insgesamt für die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der KION Group von untergeordneter Bedeutung.

Durch die Einbeziehung in den Konzernabschluss sind – bei Vorliegen der weiteren Voraussetzungen – gemäß § 264 Abs. 3 bzw. § 264 b HGB die folgenden voll konsolidierten Gesellschaften von der Offenlegungspflicht des Jahresabschlusses und der Erstellung des Lageberichts befreit:

### Von der Offenlegung befreite Gesellschaften

Befreite Gesellschaften	Sitz
KION Holding 2 GmbH	Wiesbaden
Klaus Pahlke GmbH & Co. Fördertechnik KG	Haan
Schrader Industriefahrzeuge GmbH & Co.	Essen
LMH Immobilien GmbH & Co. KG	Aschaffenburg
LMH Immobilien Holding GmbH & Co. KG	Aschaffenburg

Eine detaillierte Übersicht über alle von der KION Holding 1 GmbH direkt oder indirekt gehaltenen Anteile wird in der Anteilsbesitzliste (Anlage zum Anhang) gezeigt.

#### [ 5 ] Unternehmenserwerb

Nach der erstmaligen Konsolidierung im Geschäftsjahr 2009 hat die KION Group am 26. April 2010 weitere 32% der Anteile an der KION Baoli (Jiangsu) Forklift Co., Ltd. (KION Baoli) für einen Kaufpreis von 9.535 Tsd. € erworben. Die KION Holding 1 GmbH hält dadurch zum 31. Dezember 2010 indirekt über die KION ASIA (HONG KONG) Ltd., Kwai Chung, Hong Kong, einen Kapital- und Stimmrechtsanteil von 92% an KION Baoli mit Sitz in Jingjiang in der Provinz Jiangsu. Die KION Group beabsichtigt die verbleibenden Kapital- und Stimmrechtsanteile (8%) innerhalb der nächsten 24 Monate sukzessiv für einen Kaufpreis von insgesamt 2.268 Tsd. € zu erwerben.

Die Differenz in Höhe von -1.496 Tsd. € zwischen dem Betrag der nicht-beherrschenden Anteile und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten Gegenleistung ist erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst.

#### [ 6 ] Währungsumrechnung

Die Umrechnung von Abschlüssen in fremder Währung richtet sich nach dem Konzept der funktionalen Währung (IAS 21 „Auswirkungen von Wechselkursänderungen“). Die funktionale Währung ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Umrechnung erfolgt nach der Stichtagskursmethode. Die Vermögenswerte, einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerte, und die Verbindlichkeiten ausländischer Tochterunternehmen werden zum Mittelkurs, d.h. zu dem durchschnittlichen Geld- oder Briefkurs zum Stichtag umgerechnet. Die Umrechnung der Aufwendungen und Erträge erfolgt zum Jahresdurchschnittskurs. Das Eigenkapital wird mit Ausnahme der direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen zu historischen Kursen geführt. Die sich hieraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen werden bis zum Abgang der Tochtergesellschaft ergebnisneutral behandelt und im Eigenkapital erfasst.

Transaktionen in fremder Währung werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion in die funktionale Währung der jeweiligen Gesellschaft umgerechnet. Am Abschlussstichtag werden monetäre Posten zum Stichtagskurs, nicht monetäre Posten werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam unter den Sonstigen Erträgen bzw. Aufwendungen erfasst.

Die Wechselkurse der für den Abschluss wesentlichen Währungen stellen sich wie folgt dar:

### Wechselkurse der wichtigsten Währungen in €

	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2010	2009	2010	2009
Australische Dollar (AUD)	1,4440	1,7746	1,3075	1,5957
Brasilianische Real (BRL)	2,3348	2,7713	2,2203	2,4958
Chinesische Renminbi (CNY)	8,9863	9,5221	8,8173	9,7752
Pfund Sterling (GBP)	0,8584	0,8914	0,8575	0,8862
Polnische Zloty (PLN)	3,9941	4,3253	3,9666	4,1054
Schweizer Franken (CHF)	1,3815	1,5095	1,2496	1,4828
Tschechische Krone (CZK)	25,2775	26,4501	25,0415	26,3880
Ungarische Forint (HUF)	275,3971	280,4258	278,3900	270,5650
US-Dollar (USD)	1,3275	1,3936	1,3380	1,4318

## [ 7 ] Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach KION-konzernerheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen des Mutterunternehmens und der einbezogenen Tochterunternehmen.

### Umsatzrealisierung

Die Umsatzerlöse umfassen den erhaltenen Zeitwert für den Verkauf von Produkten, Dienstleistungen und Miet-erlösen (ohne Umsatzsteuer) nach Abzug von Skonti und Preisnachlässen. Umsatzerlöse sind gemäß IAS 18 zu erfassen, wenn hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen erwächst und dieser verlässlich bestimmt werden kann. Weitere Kriterien ergeben sich entsprechend des jeweiligen Geschäftsvorfalles wie folgt:

#### Verkauf von Gütern

Umsatzerlöse aus Produktverkäufen werden – mit Ausnahme der Verkäufe „Sale with Risk“ – erfasst, wenn die KION Group Produkte an einen Kunden liefert, der Kunde die Ware annimmt und der Nutzenzufluss als hinreichend wahrscheinlich einzustufen ist. Falls eine Abnahme durch den Kunden vorgesehen ist, wird der entsprechende Umsatz erst mit dieser Abnahme ausgewiesen. Risiken aus dem Verkaufsgeschäft werden durch entsprechende Rückstellungen abgebildet. Bei Umsätzen aus so genannten „Sale with Risk“-Verträgen wird der Umsatz über die Vertragslaufzeit abgegrenzt, wenn wesentliche Chancen und Risiken bei der KION Group verbleiben. Der Begriff „Sale with Risk“ wird ausführlich im nachfolgenden Abschnitt und im Abschnitt „Leasing“ erläutert.

#### Erbringen von Dienstleistungen

Erträge aus Dienstleistungsgeschäften werden in dem Geschäftsjahr erfasst, in dem die Dienstleistungen erbracht werden. Bei der periodenübergreifenden Erbringung von Dienstleistungen wird der Umsatz im Verhältnis von erbrachten zu insgesamt zu erbringenden Dienstleistungen (Fertigstellungsgrad) erfasst. Noch nicht realisierte Umsatzerlöse aus langfristigen Serviceverträgen werden daher über deren durchschnittliche Laufzeiten abgegrenzt und entsprechend dem progressiven Kostenverlauf vereinnahmt.

Umsätze aus Finanzdienstleistungsgeschäften werden bei einer Klassifizierung als „Finance Leases“ in Höhe des Verkaufswertes des Leasinggegenstandes und im Fall eines „Operating Leases“ in Höhe der Leasingraten erfasst. Im Rahmen des Finanzdienstleistungsgeschäftes werden auch Flurförderzeuge an Finanzierungspartner veräußert, welche dann ihrerseits Leasingverträge direkt mit dem Endkunden eingehen („Sale with Risk“). Sofern wesentliche Chancen und Risiken aufgrund einer vereinbarten Restwertgarantie, die mehr als 10% des Objektwertes beträgt oder aufgrund einer vereinbarten Ausfallbürgschaft bei der KION Group verbleiben, wird der Verkaufserlös abgegrenzt und linear über die Zeit bis zur Fälligkeit der Restwertgarantie bzw. dem Ende der Ausfallbürgschaft ertragswirksam vereinnahmt.

#### Zinsen und Nutzungsentgelte

Zinserträge werden zeitanteilig unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst. Erträge aus Nutzungsentgelten werden nach dem wirtschaftlichen Gehalt der relevanten Vereinbarungen abgegrenzt und zeitanteilig erfasst.

Zur Umsatz- und Ergebnisabgrenzung aus Leasinggeschäften verweisen wir auf die Erläuterungen zur Bilanzierung von Leasingverträgen.

#### **Umsatzkosten**

Die Umsatzkosten umfassen die Kosten der verkauften Erzeugnisse und Dienstleistungen. Sie beinhalten neben den direkt zurechenbaren Material- und Fertigungseinzelkosten auch direkte Gemeinkosten einschließlich der Abschreibungen auf die Produktionsanlagen und bestimmte immaterielle Vermögenswerte, sowie die Abwertungen auf Vorräte. Die Kosten der umgesetzten Leistungen enthalten weiterhin Zuführungen zu Gewährleistungsrückstellungen, die in Höhe der geschätzten Kosten zum Zeitpunkt des Verkaufs des jeweiligen Produkts gebildet werden.

#### **Öffentliche Zuwendungen**

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wenn der Konzern die notwendigen Bedingungen für den Erhalt der Zuwendung erfüllt. Zuwendungen, die nicht auf Investitionen bezogen sind, werden erfolgswirksam unter den Sonstigen Erträgen in den Perioden erfasst, in denen die Aufwendungen anfallen, die durch diese Zuwendungen kompensiert werden. Zuwendungen für Investitionen werden als Reduzierung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten der betreffenden Vermögenswerte erfasst und führen zu einer entsprechenden Reduzierung der planmäßigen Abschreibungen in den Folgeperioden.

#### **Finanzerträge und Finanzaufwendungen**

Das Finanzergebnis beinhaltet insbesondere den Zinsaufwand aus Finanzverbindlichkeiten, Zinserträge aus Finanzforderungen, Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten, die ergebniswirksam erfasst werden, Währungskursgewinne und -verluste aus Finanzierungstätigkeit, sowie den Zinsaufwand aus Pensionsrückstellungen. Darüber hinaus wird der erwartete Ertrag auf Planvermögen im Zusammenhang mit Pensionsrückstellungen innerhalb der Finanzerträge erfasst.

Zinserträge und Zinsaufwendungen werden ergebniswirksam nach der Effektivzinsmethode erfasst. Die Effektivzinsmethode ist eine Methode zur Berechnung der fortgeführten Anschaffungskosten eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit und der Allokation von Zinserträgen und Zinsaufwendungen auf die jeweiligen Perioden. Der Effektivzinssatz ist derjenige Zinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Einzahlungen (einschließlich aller Gebühren, welche Teil des Effektivzinssatzes sind, Transaktionskosten und sonstiger Agien und Disagien) über die erwartete Laufzeit des Finanzinstrumentes oder eine kürzere Periode, sofern zutreffend, auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes oder der finanziellen Verbindlichkeit abgezinst werden.

Dividenden werden ergebniswirksam vereinnahmt, wenn ein Ausschüttungsbeschluss vorliegt. Sie werden in der Gewinn- und Verlustrechnung innerhalb des übrigen Finanzergebnisses ausgewiesen.

### **Geschäfts- oder Firmenwerte**

Geschäfts- oder Firmenwerte haben eine zeitlich unbestimmte Nutzungsdauer und werden nicht planmäßig abgeschrieben. Sie werden mindestens jährlich, bei Anzeichen für eine Wertminderung gegebenenfalls auch anlassbezogen, einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) nach Maßgabe des IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ unterzogen.

Die Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte findet auf der Ebene von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) oder Gruppen von ZGEs statt. Eine ZGE wird definiert als die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Die Abgrenzung der ZGEs erfolgt grundsätzlich auf Basis der niedrigsten Ebene des Unternehmens, auf der das Management den Ergebnisbeitrag von Vermögenswerten einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts für interne Managementzwecke systematisch überwacht und steuert. Die so definierte ZGE darf allerdings nicht größer sein als ein Geschäftssegment, wie es gemäß IFRS 8 „Geschäftssegmente“ festgelegt ist. Eine eindeutige Abgrenzung und Unabhängigkeit der ZGEs ist insbesondere dann gegeben, wenn seitens der verantwortlichen Unternehmensleitung eigenständige entscheidungsrelevante Planungen für die einzelnen ZGEs erstellt werden.

Im Rahmen der externen und internen Berichterstattung werden die Aktivitäten der KION Group entsprechend ihrer Charakteristik und ihres Risikoprofils in Segmente unterteilt, die zugleich die ZGEs darstellen.

Die Abgrenzung der für die Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte relevanten ZGEs erfolgt auf dieser Ebene, da sich die Struktur des internen Berichtswesens und der Unternehmenssteuerung einschließlich der entscheidungsrelevanten Planung der KION Group an ZGEs ausrichtet.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen auf LMH und STILL. Der erzielbare Betrag einer ZGE wird durch Ermittlung des Nutzungswerts mit Hilfe der „Discounted-Cashflow“-Methode bestimmt.

Für die Ermittlung des Nutzungswertes wurden Zahlungsströme für die kommenden fünf Geschäftsjahre prognostiziert. Diese basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der heutigen Einschätzung des Key Managements über zukünftige Entwicklungen und Marktannahmen. Zahlungsströme jenseits des fünfjährigen Planungszeitraums wurden unter Anwendung einer Wachstumsrate von 1% (Vorjahr: 1%) extrapoliert.

Die Zahlungsströme der ZGEs werden mit einem gewogenen Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital „WACC“) diskontiert, der die gegenwärtigen Marktbeurteilungen der spezifischen Risiken der einzelnen Segmente widerspiegelt. Die dabei zugrunde liegende Kapitalstruktur wird anhand von Vergleichsunternehmen derselben Branche (Peergroup) festgelegt.

Der aus der Peergroup abgeleitete Beta-Faktor beträgt 1,09 (Vorjahr: 1,07). Für die Bestimmung des risikofreien Zinssatzes wurden die Zinsstrukturdaten der Deutschen Bundesbank zum 31.12.2010 verwendet; der Zinssatz beträgt 3,45% (Vorjahr: 4,25%). Die aus empirischen Studien übernommene Marktrisikoprämie wurde auf 5,5% (Vorjahr: 5,0%) festgelegt.

Als risikoadjustierter Fremdkapitalkostensatz vor Steuern wurde ein Zinssatz von 5,5% (Vorjahr: 6,1%) zugrunde gelegt. Die auf Basis der Peergroup festgelegte Kapitalstruktur ergab eine Fremdkapitalquote von 32,2% (Vorjahr: 28,3%).

Der mit diesen Parametern ermittelte und zur Diskontierung der geschätzten Zahlungsströme herangezogene Zinssatz vor Steuern beträgt für LMH und STILL 10,3% (nach Steuern: 7,6%). Im Vorjahr betrug der Zinssatz vor Steuern 10,8% und nach Steuern 8,1%.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2010 sind der ZGE LMH mit 954.802 Tsd. € (Vorjahr: 952.513 Tsd. €) und der ZGE STILL mit 552.208 Tsd. € (Vorjahr: 552.283 Tsd. €) zugeordnet. Der zum 31. Dezember 2010 durchgeführte Werthaltigkeitstest ergab keinen Abwertungsbedarf. Durch Sensitivitätsanalysen haben wir festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistische Rahmens abweichenden wesentlichen Annahmen kein Wertminderungsbedarf für Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmbarer Nutzungsdauer vorliegt.

### **Sonstige immaterielle Vermögenswerte**

Die entgeltlich erworbenen Sonstigen immateriellen Vermögenswerte werden, soweit die Nutzungsdauer bestimmt werden kann, zu historischen Anschaffungskosten, abzüglich aller kumulierter Abschreibungen und aller kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Sofern Ereignisse oder Marktentwicklungen auf eine Wertminderung hinweisen, wird der Wertansatz eines Sonstigen immateriellen Vermögenswertes mit bestimmbarer Nutzungsdauer im Rahmen eines Werthaltigkeitstest überprüft. Dabei wird der erzielbare Betrag mit dem Buchwert verglichen. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Entfallen die Gründe für eine früher erfasste Wertminderung, werden entsprechende Wertaufholungen bis maximal zu den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorgenommen.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte, bei denen eine Nutzungsdauer nicht bestimmt werden kann, werden zu Anschaffungskosten aktiviert. Dies betrifft im Wesentlichen im Rahmen der Kaufpreisallokation der KION Group aktivierte Markennamen, von denen auf die ZGE LMH 468.400 Tsd. €, auf STILL 108.700 Tsd. €, auf das Segment OM 7.000 Tsd. € entfallen. Diese im Rahmen der Kaufpreisallokation aktivierten Vermögenswerte wurden somit im Rahmen der Kaufpreisallokation zum Fair Value bewertet. Sie unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung, sondern dem gemäß IAS 36 mindestens einmal jährlich und bei Vorliegen entsprechender Wertminderungsindikatoren durchzuführenden Werthaltigkeitstest. Der Werthaltigkeitstest folgt der Vorgehensweise des Werthaltigkeitstests für den Geschäfts- und Firmenwert. Eine Einschätzung bezüglich der nicht bestimmbarer Nutzungsdauer erfolgt in jeder Periode. Markennamen werden nicht planmäßig abgeschrieben, wenn es sich um langjährig im Markt etablierte Markennamen handelt, für die ein Ende der Nutzbarkeit nicht absehbar ist.

Entwicklungskosten werden aktiviert, soweit die folgenden Nachweise erbracht werden können:

- Die Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes ist technisch realisierbar.
- Es besteht die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen, sowie ihn zu nutzen oder zu verkaufen.
- Es besteht die Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.
- Der immaterielle Vermögenswert wird einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen.
- Die technischen, finanziellen und sonstigen Ressourcen sind verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder verkaufen zu können.
- Es besteht die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

Aktiviert Entwicklungskosten umfassen alle dem Entwicklungsprozess direkt zurechenbare Einzel- und Gemeinkosten. Nach erstmaliger Aktivierung werden diese, sowie selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte, insbesondere selbst erstellte Software, zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen geführt. Bei den selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich nicht um qualifizierte Vermögenswerte, Finanzierungskosten werden daher nicht aktiviert. Alle nicht aktivierungsfähigen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden, sofern diese anfallen, zusammen mit den Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen ergebniswirksam in den Forschungs- und Entwicklungskosten erfasst.

Im Einzelnen liegen den Wertansätzen der Sonstigen immateriellen Vermögenswerte folgende Nutzungsdauern zugrunde:

#### Nutzungsdauer Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	Jahre
Kundenbeziehungen/Kundenstamm	10
Technologie	10
Entwicklungskosten	5-7
Patente und Lizenzen	3-15
Software	3-8

#### Leasing

Unternehmen der KION Group schließen im Rahmen des Finanzdienstleistungsgeschäftes sowohl Verträge als Leasinggeber als auch als Leasingnehmer ab. Leasingverträge werden gemäß IAS 17 als „Finance Leases“ klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem wirtschaftlichen Eigentum des Leasinggegenstandes verbunden sind, auf den Leasingnehmer übertragen werden. Alle anderen Leasinggeschäfte werden gemäß IAS 17 als „Operating Leases“ klassifiziert.

#### Absatzleasing

Unternehmen der KION Group vermieten zur Absatzunterstützung im Wesentlichen Flurförderzeuge an ihre Kunden im Wege der langfristigen und kurzfristigen Vermietung.

Bei langfristigen Mietverträgen werden Flurförderzeuge in der Regel an Leasinggesellschaften verkauft. Der Gegenstand wird anschließend entweder von Unternehmen der KION Group zurückgemietet und im Wege der Untervermietung dem Kunden überlassen (im Folgenden als „Sale-Leaseback-Sublease“ bezeichnet) oder die Leasinggesellschaft schließt selbst den Kundenmietvertrag ab (im Folgenden als „Sale with Risk“ bezeichnet). Langfristige Verträge laufen im Wesentlichen über vier bis fünf Jahre.

Bei der Kurzfristvermietung wird direkt an den Kunden vermietet, wobei das wirtschaftliche Eigentum grundsätzlich bei den Unternehmen der KION Group verbleibt. Die Gegenstände werden als Leasingvermögen in der Bilanz gesondert ausgewiesen. Kurzfristige Verträge werden in der Regel über Laufzeiten von einem Tag bis zu einem Jahr geschlossen.

Schließt ein Unternehmen der KION Group als Leasinggeber „Finance Lease“-Verträge ab, werden die zukünftig vom Kunden zu zahlenden Leasingraten als Leasingforderung in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus dem Leasingvertrag bilanziert. Die Zinserträge werden über die Berichtsperioden verteilt, so dass eine konstante Rendite auf die ausstehende Nettoinvestition aus Leasingtransaktionen erzielt wird.

Verbleibt das wirtschaftliche Eigentum an den vermieteten Gegenständen bei den Unternehmen der KION Group als Leasinggeber („Operating Leases“), werden diese als Leasingvermögen in der Bilanz gesondert ausgewiesen. Die Leasinggegenstände werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert und entsprechend der Bilanzierungsgrundsätze für Sachanlagen abgeschrieben. Mieterlöse werden linear über die Vertragslaufzeit erfasst.

Falls Unternehmen der KION Group in Fällen des „Sale-Leaseback-Sublease“ wesentliche Chancen und Risiken aus der Rückmietung tragen, werden diese Gegenstände als langfristige Vermögenswerte im Leasingvermögen ausgewiesen und über die Laufzeit der zugrunde liegenden Verträge abgeschrieben. Können wesentliche Chancen und Risiken an den Endkunden weitergegeben werden, führt dies zum Ausweis einer Leasingforderung. Die Refinanzierung dieser langfristigen Kundenverträge erfolgt grundsätzlich laufzeitkongruent und ist als Leasingverbindlichkeit passiviert.

Im Rahmen des Finanzdienstleistungsgeschäfts werden auch Flurförderzeuge an Finanzierungspartner veräußert, welche dann ihrerseits direkt mit dem Endkunden Leasingverträge abschließen.

Sofern Unternehmen der KION Group hierbei Restwertgarantien von mehr als 10% des Objektwertes oder eine Kundenausfallbürgschaft geben, werden diese zivilrechtlich als Verkaufsvertrag zu qualifizierenden Transaktionen unter analoger Anwendung der Leasingvorschriften für Leasinggeber mit Operating-Leasingverhältnissen in Verbindung mit den Grundsätzen zur Umsatzrealisierung nach IFRS bilanziert („Sales with Risk“). Danach werden zum Zeitpunkt der Veräußerung die Fahrzeuge zu Herstellungskosten aktiviert und über die Laufzeit des Vertrags zwischen Finanzierungspartner und Endkunden auf den garantierten Restwert bzw. auf Null abgeschrieben. Im Falle der Gewährung einer Restwertgarantie seitens der KION Group wird in Höhe der Restwertverpflichtung eine Leasingverbindlichkeit passiviert. Des Weiteren verweisen wir auf die Ausführungen im Abschnitt Umsatzrealisierung.

### **Beschaffungsleasing**

Neben dem Absatzleasing mieten Unternehmen der KION Group Gebäude, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattungen zur eigenen Nutzung vorwiegend im Wege des „Operating Leases“. Die entsprechenden Miet- und Leasingzahlungen werden linear über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam erfasst.

Des Weiteren werden auch Leasingobjekte im Wege des „Finance Lease“ zur eigenen Nutzung angemietet. In diesem Fall erfolgt eine Aktivierung zu Vertragsbeginn in Höhe des beizulegenden Zeitwertes bzw. des niedrigeren Barwertes der zukünftigen Leasingzahlungen im Leasingvermögen. Korrespondierende Verbindlichkeiten gegenüber dem Leasinggeber werden als Leasingverbindlichkeiten in der Bilanz erfasst.

Die Abschreibung des Leasingvermögens erfolgt über den kürzeren Zeitraum von Nutzungsdauer und Vertragslaufzeit, es sei denn das Leasingvermögen geht am Ende der Vertragslaufzeit in das Eigentum des Leasingnehmers über. In diesem Fall erfolgt die Abschreibung des Leasingvermögens und die Auflösung der Leasingverbindlichkeit über die Nutzungsdauer des Leasingvermögens.

Die Differenz zwischen der gesamten Leasingverpflichtung und dem beizulegenden Zeitwert des Leasingobjektes entspricht den Finanzierungskosten, welche über die Laufzeit des Leasingvertrages erfolgswirksam verteilt werden, so dass über die Perioden ein konstanter Zinssatz auf die verbleibende Schuld Anwendung findet.

Am Ende der Vertragslaufzeit wird das Leasingobjekt entweder zurückgegeben, erworben oder es erfolgt eine Vertragsverlängerung.

### Sonstige Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und Wertminderungen bewertet. Die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen enthalten alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten und angemessene Teile der produktionsbezogenen Gemeinkosten. Hierzu gehören die fertigungsbedingten Abschreibungen, anteilige Verwaltungskosten sowie die anteiligen Kosten des sozialen Bereichs.

Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten werden um öffentliche Zuschüsse gekürzt. Aufwendungen für Instandhaltungen und Reparaturen werden ergebniswirksam erfasst, soweit sie nicht aktivierungspflichtig sind. Für Sachanlagen, deren Erwerb oder Herstellung einen Zeitraum von einem Jahr überschreitet, werden, sobald sie die Definition eines qualifizierten Vermögenswertes erfüllen, Fremdkapitalzinsen aktiviert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine Fremdkapitalzinsen aktiviert.

Die Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen werden nach der linearen Methode vorgenommen und in den Funktionskosten ausgewiesen. Die Nutzungsdauer und Abschreibungsmethode werden jedes Jahr überprüft und an die tatsächlichen Gegebenheiten angepasst.

Im Einzelnen liegen den Wertansätzen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Nutzungsdauer Sonstige Sachanlagen	
	Jahre
Gebäude	10-25
Technische Anlagen	6-15
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-15

Sofern bestimmte Anzeichen einer Wertminderung vorliegen, sind die Vermögenswerte des Sachanlagevermögens auf ihre Werthaltigkeit zu prüfen. Dabei wird der Restbuchwert dem erzielbaren Betrag des Vermögenswertes gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Soweit der Restbuchwert den erzielbaren Betrag übersteigt, wird für den Vermögenswert eine Wertminderung vorgenommen.

Die KION Group ermittelt den erzielbaren Betrag primär auf Basis des Nutzungswerts. Dabei werden zukünftig zu erwartende Zahlungsströme mit einem risikoadäquaten Zinssatz abgezinst und das aktuelle und zukünftig erwartete Ertragsniveau, sowie geschäftsfeldspezifische, technologische, wirtschaftliche und allgemeine Entwicklungen berücksichtigt.

Erfolgt der Wertminderungstest für Sachanlagen auf Ebene einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der auch ein Teil des Geschäfts- oder Firmenwertes zugeordnet wurde, und liegt eine Wertminderung vor, so werden zunächst der Geschäfts- oder Firmenwert und danach die Vermögenswerte nach Maßgabe ihrer relativen Buchwerte abgeschrieben. Wenn der Grund für in Vorjahren vorgenommene Wertminderungen entfallen ist, erfolgt eine Wertaufholung maximal bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, wobei dies nicht für den Geschäfts- oder Firmenwert gilt.

**Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen**

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode mit ihrem anteiligen fortgeführten Eigenkapital bilanziert. Die erstmalige Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten. Für die Folgebewertung wird der Anteil der KION Group an den nach dem Erwerb erwirtschafteten Gewinnen und Verlusten ergebniswirksam erfasst. Die übrigen Veränderungen im Eigenkapital der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden anteilig erfolgsneutral im Konzernabschluss berücksichtigt.

Übersteigt der Anteil des Konzerns am Verlust eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens den Buchwert des anteiligen Eigenkapitals, werden keine weiteren Verluste erfasst. Ein eventuell beim Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder eines Gemeinschaftsunternehmens entstandener Geschäfts- oder Firmenwert ist im Beteiligungsbuchwert des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens enthalten. Im Falle der Veräußerung eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens wird der zurechenbare Anteil des Geschäfts- oder Firmenwerts bei der Ermittlung des Veräußerungsergebnisses berücksichtigt.

Liegen Anzeichen für Wertminderungen von assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen vor, so wird der Buchwert der betroffenen Beteiligung einem Werthaltigkeitstest unterzogen.

**Sonstige finanzielle Vermögenswerte**

Die in den Sonstigen (langfristigen) finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von Wertminderungen angesetzt, da beobachtbare beizulegende Zeitwerte nicht verfügbar sind und auch andere zulässige Bewertungsverfahren nicht zu verlässlichen Ergebnissen führen. Eine Veräußerungsabsicht für diese Finanzinstrumente besteht zurzeit nicht. Zu jedem Bilanzstichtag werden Anhaltspunkte für eine Wertminderung finanzieller Vermögenswerte oder einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte überprüft und bei Vorliegen einer Wertminderung erfolgswirksam erfasst.

Sowohl für die erstmalige bilanzielle Erfassung als auch für die bilanzielle Ausbuchung von originären finanziellen Vermögenswerten ist der Erfüllungstag relevant.

Bei Wertpapieren, die den lang- oder kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten zugeordnet sind, ist nach IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ zu differenzieren zwischen Wertpapieren, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden („FAHfT“), zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren („AfS“) und Wertpapieren, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden („HtM“).

In der KION Group wurden im Berichtsjahr keine Wertpapiere in die Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert („FAHfT“)“ designiert. Somit enthält die Kategorie „FAHfT“ ausschließlich Finanzderivate, die nicht in einer formal dokumentierten Sicherungsbeziehung stehen.

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere („AfS“) werden zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Handelt es sich um Eigenkapitalbeteiligungen, für die kein Marktpreis verfügbar ist, so erfolgt eine Bilanzierung zu Anschaffungskosten. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden bis zur Realisierung unter Berücksichtigung latenter Steuern gesondert im Eigenkapital erfasst.

Zu jedem Abschlussstichtag sowie bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung werden die Buchwerte auf ihre Werthaltigkeit untersucht. Liegt ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung vor (beispielsweise erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners), ist ein Wertminderungsaufwand erfolgswirksam zu erfassen.

Wertminderungen werden in entsprechender Höhe wieder zurückgenommen, soweit sich an dem Bilanzstichtag objektive Sachverhalte ergeben, die für eine Wertaufholung sprechen. Die Zuschreibung kann nur bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten, die sich ergeben hätten, wenn die Wertminderung nicht erfasst worden wäre, vorgenommen werden. Bei Schuldinstrumenten wird diese Wertaufholung ergebniswirksam erfasst.

Bis zur Endfälligkeit gehaltene finanzielle Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode und der Berücksichtigung von Wertminderungen angesetzt.

### **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Im Konzernabschluss werden laufende und latente Steuern auf Grundlage der Steuergesetze der jeweils betroffenen Steuerjurisdiktionen berücksichtigt. Latente Steuern werden im Eigenkapital erfasst, soweit sie Geschäftsvorfälle betreffen, die direkt im Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben werden.

Aktive und passive latente Steuern werden nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode (Liability-Method) für sämtliche temporären Differenzen zwischen den steuerlichen und den IFRS-Wertansätzen, sowie auf temporär wirkende Konsolidierungsmaßnahmen gebildet.

Die aktivischen latenten Steuern umfassen des Weiteren Steuererminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlust- und Zinsvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung nach der aktuellen Planung mit hinreichender Sicherheit gewährleistet ist. Auf Zinsvorträge sind auf Grundlage der zum Bilanzstichtag vorliegenden Erkenntnisse erstmals teilweise aktive latente Steuern gebildet worden, da in der Zukunft mit der Nutzung eines Teilbetrags gerechnet wird.

Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen.

Latente Steuerforderungen werden mit latenten Steuerverbindlichkeiten derselben Laufzeit saldiert, sofern sich diese gegen dieselbe Steuerbehörde richten.

### **Vorräte**

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zu niedrigeren Nettoveräußerungswerten angesetzt.

Rohstoffe und Handelswaren werden zu durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet.

Die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können. Kosten der Verwaltung und des sozialen Bereichs werden berücksichtigt, soweit sie der Produktion zuzuordnen sind. Fremdkapitalkosten im Sinne des IAS 23 bilden keinen Bestandteil der Herstellungskosten, da es sich hierbei nicht um qualifizierte Vermögenswerte gemäß IAS 23.4 handelt.

Der Nettoveräußerungswert entspricht dem erzielbaren Veräußerungserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten. Angesetzt wird ein Durchschnittswert oder ein auf Basis des Fifo-Verfahrens („First in first out“) ermittelter Wert.

Bestandsrisiken, die sich aus der Lagerdauer, geminderter Verwertbarkeit etc. ergeben, werden durch Abwertungen berücksichtigt. Wenn die Gründe, die zu einer Abwertung der Vorräte geführt haben, nicht mehr bestehen, wird eine Wertaufholung bis maximal zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorgenommen.

### **Forderungen**

Forderungen und Sonstige Vermögenswerte sind bei der erstmaligen Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung direkt zurechenbarer Transaktionskosten angesetzt. In den Folgeperioden erfolgt die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode. Den erkennbaren Einzelrisiken wird durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von über einem Jahr werden mit ihrem Barwert bilanziert.

### **Derivative Finanzinstrumente**

Derivative Finanzinstrumente betreffen Devisentermingeschäfte, Zinsswaps und Optionen und werden für Sicherungszwecke eingesetzt, um Währungs- und Zinsänderungsrisiken zu reduzieren.

Nach IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ sind alle derivativen Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. Die Marktwertveränderungen der derivativen Finanzinstrumente, die in einer formal dokumentierten Sicherungsbeziehung stehen, werden entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung (Fair Value Hedge) oder im Eigenkapital (Cash Flow Hedge) ausgewiesen.

Bei der KION Group werden zurzeit nur Cash Flow Hedges zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken eingesetzt.

Im Rahmen eines Cash Flow Hedges werden Derivate verwendet, um zukünftige Cashflow-Risiken aus bereits bestehenden Grundgeschäften oder geplanten Transaktionen zu sichern. Der effektive Teil der Marktwertveränderungen der Derivate wird zunächst erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen. Eine Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt zeitgleich mit der Ergebniswirkung des realisierten Grundgeschäfts. Der durch das Grundgeschäft nicht gedeckte, ineffektive Teil der Marktwertveränderungen wird unmittelbar im Finanzergebnis berücksichtigt.

Liegen die Voraussetzungen für Hedge Accounting nicht vor, wird die Marktwertveränderung derivativer Finanzinstrumente ergebniswirksam erfasst.

Im Rahmen von Hedges einer Nettoinvestition in ausländische Tochtergesellschaften werden die Translationsrisiken aus Beteiligungen mit einer ausländischen funktionalen Währung abgesichert. Unrealisierte Gewinne und Verluste der Sicherungsinstrumente werden bis zur Veräußerung der Gesellschaft im Eigenkapital erfasst. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine Hedges für Nettoinvestitionen in ausländische Tochtergesellschaften abgeschlossen.

Nähere Angaben zum Risikomanagement und zu den bilanziellen Auswirkungen von derivativen Finanzinstrumenten sind unter Textziffer 33 erläutert.

**Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden die zukünftigen Verpflichtungen auf der Grundlage der zum Bilanzstichtag anteilig erworbenen Leistungsansprüche bewertet und auf ihren Barwert abgezinst. Dabei werden Annahmen über die zukünftige Entwicklung bestimmter Parameter wie zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten, sowie biometrische Rechnungsgrundlagen, die sich auf die künftige Leistungshöhe auswirken, berücksichtigt. Die Pensionsrückstellungen sind um den Zeitwert des zur Deckung der Versorgungsverpflichtungen bestehenden Planvermögens vermindert. Das Planvermögen ist zum Marktwert bewertet.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sowie Gewinne und Verluste aus „asset ceiling“ werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Sonstigen Konzernergebnis erfasst. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen wird den Kosten der Funktionsbereiche zugeordnet. Die Verzinsung der Pensionsverpflichtungen, sowie der erwartete Ertrag aus Planvermögen werden innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen. Zu Einzelheiten der Bewertung siehe Textziffer 26.

**Sonstige Rückstellungen**

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine rechtliche oder faktische Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis gegenüber Dritten besteht, die wahrscheinlich künftig zu einem Abfluss von Ressourcen führt und zuverlässig geschätzt werden kann. Bei einer Bandbreite von Eintrittswahrscheinlichkeiten wird der sich daraus ergebende Mittelwert als Sonstige Rückstellung angesetzt. Die Bewertung erfolgt zu Vollkosten.

Die Rückstellungen werden für die erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen mit dem Betrag angesetzt, der die bestmögliche Schätzung der Ausgaben darstellt, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Abschlussstichtag erforderlich ist und nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet ist. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die am Bilanzstichtag zu berücksichtigenden Kostensteigerungen. Rückstellungen mit Laufzeiten von mehr als zwölf Monaten werden mit dem marktüblichen Zinssatz abgezinst. Der Abzinsungssatz ist ein Satz vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen im Hinblick auf den Zinseffekt sowie die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Aufzinsungen werden als Zinsaufwand erfasst.

Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden unter Zugrundelegung des bisherigen bzw. des geschätzten zukünftigen Schadenverlaufs gebildet. Für bekannte Schäden werden Einzelrückstellungen gebildet. Dabei wird der Aufwand zum Zeitpunkt der Umsatzrealisierung in den Umsatzkosten berücksichtigt.

Rückstellungen für drohende Verluste aus Aufträgen und für übrige geschäftsbezogene Verpflichtungen sind auf Basis der noch zu erbringenden Leistungen bewertet.

Eine Rückstellung für Restrukturierungsaufwendungen wird erfasst, wenn ein Unternehmen der KION Group einen detaillierten, formalen Restrukturierungsplan aufgestellt hat, der bei den Betroffenen eine gerechtfertigte Erwartung geweckt hat, dass die Restrukturierungsmaßnahme durch den Beginn der Umsetzung des Plans oder die Ankündigung seiner wesentlichen Bestandteile den Betroffenen gegenüber durchgeführt wird. Bei der Bewertung der Rückstellung werden nur die direkt durch die Restrukturierung verursachten Ausgaben berücksichtigt, die nicht im Zusammenhang mit den fortgeführten Geschäftstätigkeiten des Unternehmens stehen.

**Finanzverbindlichkeiten und Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten**

Der erstmalige Ansatz von Finanzverbindlichkeiten und Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten erfolgt zum Zeitpunkt des Zugangs mit dem beizulegenden Zeitwert. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden abgesetzt.

Anschließend werden langfristige Finanzverbindlichkeiten und Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Differenzen zwischen historischen Anschaffungskosten und dem Rückzahlungsbetrag werden entsprechend der Effektivzinsmethode berücksichtigt.

### **Ermessensentscheidungen und Schätzungen**

Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfordert bei einigen Bilanzposten Ermessensentscheidungen bzw. Schätzungen, die sich auf den Ansatz und die Bewertung in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung auswirken. Die tatsächlich realisierten Beträge können von diesen Schätzungen abweichen. Schätzungen sind insbesondere erforderlich bei:

- der Beurteilung der Notwendigkeit sowie der Bemessung von Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten, Vermögenswerten des Sachanlagevermögens sowie des Vorratsvermögens,
- der Bestimmung der Nutzungsdauern von langfristigen Vermögenswerten,
- dem Ansatz und der Bewertung von Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen für Steuern und Sonstigen Rückstellungen,
- der Beurteilung der Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern.

Die Prüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt jährlich auf Basis der Zahlungsmittel generierenden Einheiten, denen ein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, sowie auf Basis der operativen Fünfjahresplanung und unter der Annahme von geschäftsbereichsspezifischen Wachstumsraten für den nachfolgenden Zeitraum. Eine Veränderung dieser Einflussfaktoren kann zu Wertminderungen führen.

Die Verpflichtung aus den leistungsorientierten Pensionszusagen wird auf Basis versicherungsmathematischer Parameter ermittelt. Eine Veränderung von Parametern hätte keine Auswirkung auf das laufende Ergebnis, da dadurch hervorgerufene Differenzen als versicherungsmathematische Gewinne und Verluste erfolgsneutral im Sonstigen Konzernergebnis erfasst werden. Für weitere Erläuterungen bezüglich einer Sensitivitätsanalyse im Hinblick auf die Auswirkung bestimmter Prämissen sei auf die Ausführungen zu den Rückstellungen verwiesen.

Die Ermittlung der Rückstellungen für Steuern ist mit erheblichen Schätzungen verbunden. Diese Schätzungen können sich aufgrund neuer Informationen und Erkenntnisse ändern. Die Fachabteilungen der KION Group werden bei den notwendigen Schätzungen bei Bedarf durch externe Rechts- und Steuerberater unterstützt.

Der Ansatz und die Bewertung der Sonstigen Rückstellungen erfolgt auf Basis der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit des zukünftigen Nutzenabflusses sowie anhand von Erfahrungswerten und den zum Bilanzstichtag bekannten Umständen. Der tatsächliche Nutzenabfluss kann insofern von der Sonstigen Rückstellung abweichen.

Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge und Zinsvorträge werden grundsätzlich auf Basis der Einschätzung über die zukünftige Realisierbarkeit der steuerlichen Vorteile bilanziert, d.h. wenn mit ausreichenden steuerlichen Erträgen oder Minderbelastungen zu rechnen ist. Die tatsächliche steuerliche Ergebnissituation in zukünftigen Perioden, und damit die tatsächliche Nutzbarkeit von Verlustvorträgen und Zinsvorträgen, kann von der Einschätzung zum Zeitpunkt der Aktivierung der latenten Steuern abweichen.

Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt und die Prämissen entsprechend angepasst.

## Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

**[ 8 ] Umsatzerlöse**

Die im abgelaufenen Geschäftsjahr von der KION Group erwirtschafteten Umsatzerlöse teilen sich nach Produktkategorien wie folgt auf:

Umsatzerlöse nach Produktkategorien		
in Tsd. €	2010	2009
Neugeschäft	1.775.628	1.477.278
Mietgeschäft	402.361	395.577
Gebrauchtgeräte	187.246	162.839
After Sales	970.668	880.871
Hydraulik-Komponenten	119.901	107.036
Andere	78.670	60.742
<b>Umsatzerlöse gesamt</b>	<b>3.534.474</b>	<b>3.084.343</b>

Weitergehende Informationen zu den Umsatzerlösen beinhaltet auch die Textziffer 36 Segmentinformationen.

**[ 9 ] Sonstige Erträge**

Die Sonstigen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Erträge		
in Tsd. €	2010	2009
Erträge aus Kursdifferenzen	18.554	24.523
Auflösung Gewinnabgrenzung Leasing	6.952	8.274
Auflösung von Rückstellungen	5.038	4.584
Erlöse aus Vermietung & Verpachtung	2.231	2.429
Erträge aus der Zuschreibung von langfristigen Vermögenswerten	1.546	0
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	1.077	1.162
Übrige Sonstige Erträge	24.187	34.502
<b>Sonstige Erträge gesamt</b>	<b>59.585</b>	<b>75.474</b>

Die Aufwendungen bzw. Erträge aus Kursdifferenzen resultieren aus der Bewertung von finanziellen Fremdwährungs-Forderungen und -Verbindlichkeiten, sowie aus der Bewertung von korrespondierenden Derivaten. Der Rückgang der Erträge und Aufwendungen (vergleiche hierzu auch Textziffer 10 Sonstige Aufwendungen) aus Kursdifferenzen ist primär auf im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Kursschwankungen zurückzuführen.

In den Übrigen Sonstigen Erträgen sind erfolgswirksam behandelte Zuschüsse in Höhe von 7.737 Tsd. € (Vorjahr: 9.312 Tsd. €) enthalten. Diese betreffen überwiegend die pauschalierten Erstattungen der vom Arbeitgeber zu tragenden Aufwendungen zur Sozialversicherung im Zusammenhang mit dem konjunkturellen Kurzarbeitergeld. Den Erträgen aus den im jeweiligen Geschäftsjahr vereinnahmten Zuschüssen stehen korrespondierende Aufwendungen gegenüber, die unter den Funktionskosten ausgewiesen werden.

### [ 10 ] Sonstige Aufwendungen

Die Sonstigen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Aufwendungen		
in Tsd. €	2010	2009
Aufwendungen aus Kursdifferenzen	16.949	19.975
Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten	8.522	15.800
Buchverluste aus Abgängen von langfristigen Vermögenswerten	5.966	3.065
Übrige Sonstige Aufwendungen	14.442	27.597
<b>Sonstige Aufwendungen gesamt</b>	<b>45.879</b>	<b>66.437</b>

Die Sonstigen Aufwendungen umfassen die nicht in den Funktionskosten zugeordneten Aufwendungen.

In den Aufwendungen und Erträgen aus Kursdifferenzen sind negative Ergebnisse aus derivativen Finanzinstrumenten, die zur Absicherung von operativen Währungsrisiken abgeschlossen wurden, in Höhe von 3.947 Tsd. € (Vorjahr: 16.892 Tsd. €) enthalten. Den negativen Ergebnissen aus Derivaten stehen positive Ergebnisse aus der Währungsumrechnung der korrespondierenden Grundgeschäfte gegenüber.

Die Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten betreffen im aktuellen Geschäftsjahr Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 8.464 Tsd. €. Im Vorjahr wurden Wertminderungen auf Sachanlagen im Rahmen von Produktionsverlagerungen in Höhe von 13.024 Tsd. € erfasst.

### [ 11 ] Ergebnis von at-equity bilanzierten Unternehmen

Auf das Ergebnis von at-equity bilanzierten Unternehmen entfallen im Berichtsjahr 3.569 Tsd. € (Vorjahr: 3.258 Tsd. €). Weitere Angaben sind unter der Textziffer 19 aufgeführt.

## [ 12 ] Finanzerträge

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

Finanzerträge		
in Tsd. €	2010	2009
Erträge aus Kursdifferenzen - Finanzierung -	36.141	29.034
Zinserträge aus Leasingverträgen	25.528	27.608
Erträge aus Planvermögen (Pensionen)	23.247	17.763
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.433	4.230
<b>Finanzerträge gesamt</b>	<b>88.349</b>	<b>78.635</b>

In den Erträgen aus Kursdifferenzen sind Erträge aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 36.048 Tsd. € (Vorjahr: Aufwendungen 27.855 Tsd. €) enthalten. Den Erträgen stehen Aufwendungen aus der Umrechnung eines USD Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 38.219 Tsd. € (Vorjahr: Erträge 13.161 Tsd. €) entgegen, die unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen werden.

Die Zinserträge aus Leasingverträgen betreffen den Zinsanteil aus Leasingratenzahlungen im Rahmen von Finanzdienstleistungsgeschäften, bei denen Unternehmen der KION Group als Leasinggeber auftreten („Finance Lease“).

Unter der Position Erträge aus Planvermögen werden die erwarteten Erträge aus Planvermögen zur Deckung von Pensionsverpflichtungen ausgewiesen.

## [ 13 ] Finanzaufwendungen

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Finanzaufwendungen		
in Tsd. €	2010	2009
Zinsaufwendungen aus Darlehensverpflichtungen	167.347	144.129
Aufwendungen aus Kursdifferenzen - Finanzierung -	53.877	28.904
Zinsaufwendungen aus Pensionsverpflichtungen	41.434	37.836
Zinsaufwendungen aus Leasingverträgen	35.951	41.153
Zinsaufwendungen aus Gesellschafterdarlehen	27.882	27.882
Amortisation Finanzierungsbeschaffungskosten	8.333	1.418
Aufzinsung langfristiger finanzieller Schulden	3.263	3.817
Übrige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	16.318	16.719
<b>Finanzaufwendungen gesamt</b>	<b>354.405</b>	<b>301.858</b>

Die Zinsaufwendungen aus Darlehensverpflichtungen enthalten Zinsaufwendungen aus variabel verzinslichen Darlehensverbindlichkeiten unter dem Senior Facilities Agreement in Höhe von 129.260 Tsd. € (Vorjahr: 95.928 Tsd. €) und Aufwendungen aus Zinsswaps in Höhe von 38.087 Tsd. € (Vorjahr: 48.201 Tsd. €).

In den Aufwendungen aus Kursdifferenzen sind neben den Aufwendungen aus der Umrechnung des USD Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 38.219 Tsd. € (Vorjahr: Erträge 13.161 Tsd. €), Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 15.641 Tsd. € (Vorjahr: Erträge 15.438 Tsd. €) enthalten.

Die Zinsaufwendungen aus Leasingverträgen betreffen den Zinsanteil aus Leasinggratenzahlungen im Rahmen von Finanzdienstleistungsgeschäften, bei denen Unternehmen der KION Group als Leasingnehmer die wesentlichen Chancen und Risiken tragen („Finance Lease“). Aus so genannten „Sale-Finance Leaseback-Operating Sublease“ (SALB-FL-OL) Verträgen resultieren Zinsaufwendungen in Höhe von 16.615 Tsd. € (Vorjahr: 19.580 Tsd. €), denen keine unmittelbaren Zinserträge gegenüberstehen. Diese sind als Bestandteil der erhaltenen Leasingraten in den Umsatzerlösen ausgewiesen.

Der Zinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen betrifft die jährlichen Aufzinsungsbeträge im Zusammenhang mit der Barwertfortschreibung der langfristigen Pensionsverpflichtungen.

#### **[ 14 ] Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Die Erträge aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von 34.722 Tsd. € (Vorjahr: 38.888 Tsd. €) setzen sich zusammen aus 14.997 Tsd. € (Vorjahr: 5.426 Tsd. €) laufenden Steueraufwendungen und 49.719 Tsd. € (Vorjahr: 44.314 Tsd. €) latenten Steuererträgen. In den laufenden Steueraufwendungen sind Erträge in Höhe von 11.868 Tsd. € (Vorjahr: 2.568 Tsd. €) enthalten, die frühere Geschäftsjahre betreffen.

Am Bilanzstichtag bestehen Ertragsteuerforderungen gegen Steuerbehörden in Höhe von 4.550 Tsd. € (Vorjahr: 16.761 Tsd. €) sowie Ertragsteuerverbindlichkeiten in Höhe von 6.661 Tsd. € (Vorjahr: 16.767 Tsd. €).

Latente Steuern werden bei temporären Bewertungsunterschieden zwischen den Steuer- und IFRS-Bilanzwerten angesetzt. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. In Deutschland gilt ein Körperschaftsteuersatz von 15,0% (Vorjahr: 15,0%). Unter Berücksichtigung eines durchschnittlichen Gewerbesteuersteuersatzes von 13,9% (Vorjahr: 14,0%) sowie des Solidaritätszuschlags (5,5% auf die Körperschaftsteuer) ermittelt sich für inländische Unternehmen ein kombinierter Steuersatz von 29,8% (Vorjahr: 29,9%). Die für die Berechnung latenter Steuern angesetzten Ertragsteuersätze für ausländische Gesellschaften liegen zwischen 10,0% und 37,8% (Vorjahr: 12,5% und 38,7%).

Auf Unterschiede zwischen Buchwerten der IFRS-Einzelbilanzen und Steuerbuchwerten der Beteiligungsansätze („Outside Basis Differences“) wurden keine latenten Steuern gebildet, da die KION Group in der Lage ist den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern und die Veräußerung von Beteiligungen auf unbestimmte Zeit nicht vorgesehen ist.

Die aktiven latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

Bilanzposten Aktive latente Steuern		
in Tsd. €	2010	2009
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	65.130	46.230
Finanzanlagen	705	10.025
Umlaufvermögen	26.485	28.167
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	2.922	70
Rückstellungen	88.501	80.366
Verbindlichkeiten	163.136	188.564
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	47.953	47.107
Steuerliche Verlustvorträge und Steuergutschriften	95.341	71.593
Saldierungen	-248.401	-265.765
<b>Aktive latente Steuern gesamt</b>	<b>241.772</b>	<b>206.357</b>

Die passiven latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

Bilanzposten Passive latente Steuern		
in Tsd. €	2010	2009
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	444.580	446.641
Finanzanlagen	3.097	1.657
Umlaufvermögen	97.701	111.484
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	15	79
Rückstellungen	28.837	38.294
Verbindlichkeiten	8.003	19.405
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1.098	3.344
Saldierungen	-248.401	-265.765
<b>Passive latente Steuern gesamt</b>	<b>334.930</b>	<b>355.139</b>

Die passiven latenten Steuern betreffen im Wesentlichen die im Rahmen der Akquisition der KION Group durchgeführte Kaufpreisallokation, insbesondere bei den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen.

Aktive latente Steuern in Höhe von 161.119 Tsd. € (Vorjahr: 145.014 Tsd. €) wurden nicht gebildet, da die Nutzung des Vermögensvorteils nicht wahrscheinlich ist. Von den nicht gebildeten aktiven latenten Steuern entfallen auf steuerliche Verlustvorträge 74.263 Tsd. € (Vorjahr: 82.296 Tsd. €), auf Zinsvorträge 81.844 Tsd. € (Vorjahr: 59.704 Tsd. €) und auf sonstige temporäre Differenzen 5.012 Tsd. € (Vorjahr: 3.014 Tsd. €).

Latente Steuern auf Verlust- und Zinsvorträge werden aktiviert, soweit zukünftig zu versteuernde Einkommen in ausreichender Höhe zur Realisierung zu erwarten sind. Hinsichtlich des Gesamtbetrages der nicht gebildeten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 74.263 Tsd. € (Vorjahr: 82.296 Tsd. €), betreffen 0 Tsd. € (Vorjahr: 3.362 Tsd. €) steuerliche Verlustvorträge, die innerhalb von einem Jahr verfallen und 74.263 Tsd. € (Vorjahr: 78.934 Tsd. €) steuerliche Verlustvorträge, die unbegrenzt vortragbar sind.

In der KION Group bestehen zum 31. Dezember 2010 im Inland Verlustvorträge in Höhe von 400.286 Tsd. € (Vorjahr: 315.263 Tsd. €) für Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag und Verlustvorträge in Höhe von 288.910 Tsd. € (Vorjahr: 220.288 Tsd. €) für Gewerbesteuer. Darüber hinaus bestehen ausländische steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 183.353 Tsd. € (Vorjahr: 240.041 Tsd. €).

Der unbegrenzt vortragsfähige inländische Zinsvortrag beträgt zum 31. Dezember 2010 342.252 Tsd. € (Vorjahr: 220.242 Tsd. €).

Die nachstehende Übersicht zeigt eine Überleitung vom erwarteten Ertragsteueraufwand zum effektiv ausgewiesenen Steueraufwand. Die Überleitungsrechnung des Konzerns ergibt sich hierbei als Zusammenfassung der einzelnen, gesellschaftsbezogenen und mit dem jeweiligen länderspezifischen Steuersatz erstellten Überleitungsrechnung nach Berücksichtigung ergebniswirksamer Konsolidierungseffekte. Der in der Überleitungsrechnung angewendete erwartete Steuersatz beträgt 29,8% (Vorjahr: 29,9%).

### Ertragsteuern

in Tsd. €	2010	2009
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-231.420</b>	<b>-405.110</b>
Erwartete Ertragsteuern	68.894	120.966
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	-2.026	-1.866
Abweichungen von dem erwarteten Steuersatz	3.289	2.268
Änderung Wertberichtigung latenter Steuern	-1.999	787
Verluste ohne die Bildung latenter Steuern	-11.108	-41.163
Änderung des Steuersatzes und der Steuergesetze	-311	167
Zinsvortrag ohne Bildung latenter Steuern	-34.073	-45.014
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-14.608	-3.750
Steuerfreie Erträge	34	1.023
Periodenfremde Steuern	11.868	2.568
Latente Steuern Vorperioden betreffend	16.055	1.760
Sonstige	-1.293	1.142
<b>Effektive Ertragsteuern (tatsächliche und latente Steuern)</b>	<b>34.722</b>	<b>38.888</b>

### [ 15 ] Sonstige Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Der Materialaufwand erhöhte sich im Berichtsjahr um 234.391 Tsd. € und belief sich damit auf 1.713.907 Tsd. € (Vorjahr: 1.479.516 Tsd. €).

Der Personalaufwand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2010 um 43.324 Tsd. € auf 968.210 Tsd. € (Vorjahr: 924.886 Tsd. €). Im Personalaufwand sind Löhne und Gehälter in Höhe von 755.923 Tsd. € (Vorjahr: 705.902 Tsd. €), sowie soziale Abgaben, Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung in Höhe von 212.287 Tsd. € (Vorjahr: 218.984 Tsd. €) enthalten. Beträge, die sich aus der Aufzinsung der erwarteten Pensionsverpflichtungen ergeben, sind nicht als Personalaufwand erfasst, sondern als Bestandteil der Zinsaufwendungen unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen. Die Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 25.774 Tsd. € (Vorjahr: 28.009 Tsd. €) beinhalten im Wesentlichen die im Geschäftsjahr verdienten Versorgungsansprüche in Höhe von 14.315 Tsd. € (Vorjahr: 14.121 Tsd. €), sowie den nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand in Höhe von 79 Tsd. € (Vorjahr: 2.984 Tsd. €).

Im Berichtsjahr wurden Abschreibungen und Wertminderungen auf das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 347.117 Tsd. € (Vorjahr: 364.927 Tsd. €) vorgenommen. Vorräte wurden um 6.311 Tsd. € (Vorjahr: 27.778 Tsd. €) wertberichtigt.

Die in der Periode als Aufwand erfassten Leasingzahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen, bei denen Unternehmen der KION Group Leasingnehmer sind, gliedern sich wie folgt:

#### Leasingnehmer: Als Aufwand erfasste Leasingzahlungen aus Operating Leasingverhältnissen

in Tsd. €	2010	2009
Beschaffungsleasing	57.913	55.093
Untermietverhältnisse	43.015	45.586
<b>In der Periode als Aufwand erfasste Leasingraten gesamt</b>	<b>100.928</b>	<b>100.679</b>

Die Aufwendungen aus Untermietverhältnissen betreffen Leasingvereinbarungen, bei denen Unternehmen der KION Group sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber auftreten. Diesen Aufwendungen standen im Geschäftsjahr 2010 Erträge in Höhe von 52.806 Tsd. € (Vorjahr: 50.550 Tsd. €) gegenüber.

## Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

**[ 16 ] Geschäfts- oder Firmenwerte / Sonstige immaterielle Vermögenswerte**

Die Geschäfts- oder Firmenwerte teilen sich auf die Segmente wie folgt auf:

**Aufteilung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf die Segmente**

in Tsd. €	2010	2009
LMH	954.802	952.513
STILL	552.208	552.283
<b>Geschäfts- oder Firmenwerte gesamt</b>	<b>1.507.010</b>	<b>1.504.796</b>

Aufgrund der strategischen Ausrichtung von OM wurde diesem Segment im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb der KION Group im Geschäftsjahr 2006 kein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet.

### Immaterielle Vermögenswerte

in Tsd. €	Geschäfts-/ Firmenwerte	Marken- namen	Technologie & Entwicklung	Übrige immaterielle Vermögens- werte	Gesamt
<b>Stand zum 1.1.2009</b>	<b>1.490.183</b>	<b>584.100</b>	<b>263.119</b>	<b>136.000</b>	<b>2.473.402</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	6	6
Währungsanpassungen	-159	-166	1.190	1.976	2.841
Zugänge	15.490	6.406	44.840	19.485	86.221
Abgänge	-718	0	-490	-125	-1.333
Abschreibungen	0	0	-45.156	-29.228	-74.384
Wertminderungen	0	0	0	-20	-20
Umbuchungen	0	0	-40	14.561	14.521
<b>Stand zum 31.12.2009</b>	<b>1.504.796</b>	<b>590.340</b>	<b>263.463</b>	<b>142.655</b>	<b>2.501.254</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.2009	1.504.796	590.340	363.695	194.270	2.653.101
Kumulierte Abschreibungen	0	0	-100.232	-51.615	-151.847
<b>Stand zum 1.1.2010</b>	<b>1.504.796</b>	<b>590.340</b>	<b>263.463</b>	<b>142.655</b>	<b>2.501.254</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	234	234
Währungsanpassungen	778	678	304	2.744	4.504
Zugänge	1.511	0	47.538	21.582	70.631
Abgänge	-75	0	0	3	-72
Abschreibungen	0	0	-47.328	-27.360	-74.688
Wertminderungen	0	0	-3.044	-5.420	-8.464
Zuschreibungen	0	0	0	21	21
Umbuchungen	0	0	261	-261	0
<b>Stand zum 31.12.2010</b>	<b>1.507.010</b>	<b>591.018</b>	<b>261.194</b>	<b>134.198</b>	<b>2.493.420</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.2010	1.507.010	591.018	406.879	214.386	2.719.293
Kumulierte Abschreibungen	0	0	-145.685	-80.188	-225.873

Die Markennamen Linde, STILL, OM und KION werden weiter fortgeführt und dauerhaft gestärkt. Im Geschäftsjahr 2009 wurde im Rahmen der Kaufpreisallokation nach IFRS 3 dem Markennamen Baoli ein Wert von 6.406 Tsd. € zugewiesen und dem Segment Linde Material Handling (LMH) zugeordnet. Auf das Segment LMH entfallen Markennamen in Höhe von 471.918 Tsd. € (Vorjahr: 471.240 Tsd. €). Unverändert zum Vorjahr entfallen Markennamen in Höhe von 107.000 Tsd. € auf das Segment STILL, 7.000 Tsd. € auf das Segment OM und 5.100 Tsd. € auf das Segment Sonstige. Aufgrund ihrer unbegrenzten Nutzungsdauer werden diese Vermögenswerte entsprechend IAS 38 nicht planmäßig abgeschrieben.

Der Bilanzwert für Technologien und Entwicklungen beträgt zum 31. Dezember 2010 insgesamt 261.194 Tsd. € (Vorjahr: 263.463 Tsd. €). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 47.538 Tsd. € (Vorjahr: 44.840 Tsd. €) aktiviert. Insgesamt wurden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe 103.255 Tsd. € (Vorjahr: 100.526 Tsd. €) aufwandswirksam erfasst. Hiervon entfallen 50.372 Tsd. € (Vorjahr: 45.156 Tsd. €) auf planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden, bedingt durch fehlende zukünftige Nutzungsmöglichkeiten, Wertminderungen in Höhe von 8.464 Tsd. € vorgenommen. Davon entfielen auf Technologie und Entwicklung 3.044 Tsd. € und auf Software 5.420 Tsd. €. Die Wertminderungen betrafen das Segment LMH mit 6.505 Tsd. € und das Segment „Sonstige“ mit 1.959 Tsd. €.

Unter den übrigen immateriellen Vermögenswerten werden insbesondere die im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Akquisition der KION Group identifizierten immateriellen Vermögenswerte, wie z.B. Kundenstamm, ausgewiesen.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden in den Funktionskosten ausgewiesen.

### [ 17 ] Leasingvermögen

Das Leasingvermögen entwickelte sich im Berichtsjahr und im Vorjahr wie folgt:

Leasingvermögen		
in Tsd. €	2010	2009
<b>Stand zum 1.1.</b>	<b>536.224</b>	<b>618.024</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	3.624
Währungsanpassungen	16.830	15.541
Zugänge	188.832	156.071
Abgänge	-65.140	-69.965
Planmäßige Abschreibungen	-176.558	-186.802
Umbuchungen	976	-269
<b>Stand zum 31.12.</b>	<b>501.164</b>	<b>536.224</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.	1.443.182	1.399.241
Kumulierte Abschreibungen	-942.018	-863.017

Das Leasingvermögen teilt sich auf die Segmente wie folgt auf:

### Leasingvermögen auf Segmentbasis

in Tsd. €	LMH	STILL	OM	Sonstige	Gesamt
<b>Stand zum 1.1.2009</b>	<b>357.765</b>	<b>211.192</b>	<b>47.992</b>	<b>1.075</b>	<b>618.024</b>
Übertragung konsolidierte Unternehmen	-505	-1.202	0	1.707	0
Änderung Konsolidierungskreis	0	3.624	0	0	3.624
Währungsanpassungen	12.820	2.718	7	-4	15.541
Zugänge	95.080	37.953	19.294	3.744	156.071
Abgänge	-43.502	-20.109	-6.354	0	-69.965
Planmäßige Abschreibungen	-109.499	-59.847	-14.852	-2.604	-186.802
Umbuchungen	112	-18	-363	0	-269
<b>Stand zum 31.12.2009</b>	<b>312.271</b>	<b>174.311</b>	<b>45.724</b>	<b>3.918</b>	<b>536.224</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.2009	858.585	395.899	136.854	7.903	1.399.241
Kumulierte Abschreibungen	-546.314	-221.588	-91.130	-3.985	-863.017
<b>Stand zum 1.1.2010</b>	<b>312.271</b>	<b>174.311</b>	<b>45.724</b>	<b>3.918</b>	<b>536.224</b>
Währungsanpassungen	14.230	2.606	0	0	16.830
Zugänge	103.549	56.935	27.305	1.043	188.832
Abgänge	-39.660	-16.053	-9.427	0	-65.140
Planmäßige Abschreibungen	-103.939	-58.575	-11.686	-2.358	-176.558
Umbuchungen	-157	62	1.071	0	976
<b>Stand zum 31.12.2010</b>	<b>286.294</b>	<b>159.286</b>	<b>52.987</b>	<b>2.603</b>	<b>501.164</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.2010	871.633	410.273	152.336	8.946	1.443.182
Kumulierte Abschreibungen	-585.339	-250.987	-99.349	-6.343	-942.018

Die Aufteilung des Leasingvermögens nach Vertragstypen sieht wie folgt aus:

### Leasingvermögen nach Vertragstypen

in Tsd. €	Operating Leases als Leasinggeber		Sale with Risk		Finance Leases als Leasingnehmer		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Grundstücke und Bauten	-	-	-	-	12.426	8.752	12.426	8.752
Flurförderzeuge	386.971	412.991	86.322	93.069	25	83	473.318	506.143
Technische Anlagen und Maschinen	-	-	-	-	2.671	5.530	2.671	5.530
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.375	4.030	641	954	8.733	10.815	12.749	15.799
<b>Leasingvermögen gesamt</b>	<b>390.346</b>	<b>417.021</b>	<b>86.963</b>	<b>94.023</b>	<b>23.855</b>	<b>25.180</b>	<b>501.164</b>	<b>536.224</b>

Das Leasingvermögen aus „Operating Leases“ beinhaltet vermietete Objekte mit einem Restbuchwert von 274.877 Tsd. € (Vorjahr: 298.853 Tsd. €), die über Sale-Leaseback-Geschäfte mit Leasinggesellschaften refinanziert sind und vermietete Objekte mit einem Restbuchwert von 115.469 Tsd. € (Vorjahr: 118.168 Tsd. €), deren Finanzierung hauptsächlich mit eigenen Mitteln bzw. über Bankdarlehen erfolgt.

Aus den gesamten „Operating Leases“ resultieren unkündbare Mietzahlungen von Kunden in Höhe von 129.946 Tsd. € (Vorjahr: 151.795 Tsd. €).

Die Summe der Zahlungen aus diesen künftigen Mindestleasingzahlungen setzt sich nach Fälligkeit wie folgt zusammen:

<b>Mindestleasingzahlungen</b>		
in Tsd. €	2010	2009
<b>Einzahlungen aus künftigen Mindestleasingzahlungen</b>	<b>129.946</b>	<b>151.795</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	53.965	60.010
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	75.510	91.565
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	471	220

Die im Rahmen von „Finance Leases“ gemieteten Gebäude, technische Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattungen werden mit einem Restbuchwert von 23.855 Tsd. € (Vorjahr: 25.180 Tsd. €) im Leasingvermögen ausgewiesen. Die korrespondierenden Verbindlichkeiten sind unter dem Posten Leasingverbindlichkeiten bilanziert.

## [ 18 ] Sonstige Sachanlagen

Der Buchwert der sonstigen Sachanlagen hat sich folgendermaßen entwickelt:

Sonstige Sachanlagen				
in Tsd. €	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Betriebsaus- stattung	Geleistete Anzahl- ungen und Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Stand zum 1.1.2009</b>	<b>347.609</b>	<b>278.786</b>	<b>13.264</b>	<b>639.659</b>
Veränderung Konsolidierungskreis	11.547	1.129	0	12.676
Währungsanpassungen	2.832	1.918	41	4.791
Zugänge	9.281	37.205	8.625	55.111
Abgänge	-78	-3.607	-76	-3.761
Planmäßige Abschreibungen	-16.927	-73.770	0	-90.697
Wertminderungen	-11.403	-1.621	0	-13.024
Umbuchungen	5.416	-7.040	-12.627	-14.251
<b>Stand zum 31.12.2009</b>	<b>348.277</b>	<b>233.000</b>	<b>9.227</b>	<b>590.504</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.2009	596.216	885.099	9.227	1.490.542
Kumulierte Abschreibungen	-247.939	-652.099	0	-900.038
<b>Stand zum 1.1.2010</b>	<b>348.277</b>	<b>233.000</b>	<b>9.227</b>	<b>590.504</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	1.019	0	1.019
Währungsanpassungen	9.353	3.176	212	12.741
Zugänge	7.892	34.045	10.835	52.772
Abgänge	-57	-816	-2.813	-3.686
Planmäßige Abschreibungen	-16.193	-71.156	0	-87.349
Wertminderungen	0	-58	0	-58
Zuschreibungen	203	1.322	0	1.525
Umbuchungen	4.709	431	-6.116	-976
<b>Stand zum 31.12.2010</b>	<b>354.184</b>	<b>200.963</b>	<b>11.345</b>	<b>566.492</b>
Bruttobuchwert zum 31.12.2010	619.066	923.997	11.345	1.554.408
Kumulierte Abschreibungen	-264.882	-723.034	0	-987.916

Grundstücke und Gebäude in Höhe von 12.293 Tsd. € (Vorjahr: 12.312 Tsd. €) wurden im Wesentlichen zur Sicherung von Wertguthaben aus Altersteilzeitverträgen verpfändet.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden, überwiegend im Zusammenhang mit Produktionsstandortverlagerungen, Wertminderungen gemäß IAS 36 in Höhe von 13.024 Tsd. € vorgenommen. Davon entfielen auf Grundstücke und Bauten 11.403 Tsd. € und auf technische Anlagen und Betriebsaustattung 1.621 Tsd. €. Die Wertminderungen betrafen das Segment LMH mit 12.834 Tsd. €, das Segment STILL mit 21 Tsd. € und das Segment OM mit 169 Tsd. €. Im aktuellen Geschäftsjahr konnten die in 2009 vorgenommenen Wertminderungen im Segment LMH aufgrund des verbesserten Markumfeldes teilweise zurückgenommen werden.

### [ 19 ] Nach der Equity- Methode bilanzierte Finanzanlagen

Zum 31. Dezember 2010 wurden Beteiligungen an at-equity bewerteten Unternehmen mit einem Buchwert von 37.841 Tsd. € (Vorjahr 33.359 Tsd. €) gehalten. Diese assoziierten Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen sind in der Anteilsbesitzliste (Anlage zum Anhang) aufgelistet und weisen folgende wesentliche Kennzahlen aus:

#### Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

in Tsd. €	2010	2009
<b>Assoziierte Unternehmen</b>		
Umsatzerlöse	562.596	629.422
Jahresergebnis nach Steuern	9.214	14.165
Vermögenswerte	611.561	667.538
Schulden	529.526	589.086
<b>Gemeinschaftsunternehmen</b>		
Umsatzerlöse	77.086	114.536
Jahresergebnis nach Steuern	1.321	-2.635
Vermögenswerte	46.410	49.139
Langfristige Vermögenswerte	28.070	29.445
Kurzfristige Vermögenswerte	18.340	19.694
Schulden	26.419	33.689
Langfristige Schulden	2.053	1.577
Kurzfristige Schulden	24.366	32.112

Die in der Tabelle dargestellten Werte basieren auf einem fiktiven Anteilsbesitz von 100%.

## [ 20 ] Leasingforderungen

Im Rahmen des Finanzdienstleistungsgeschäfts, bei dem Unternehmen der KION Group Kunden gegenüber direkt als Leasinggeber auftreten, werden die Nettoinvestitionswerte als Leasingforderungen ausgewiesen.

Den Leasingforderungen liegen folgende Daten zugrunde:

Leasingforderungen		
in Tsd. €	2010	2009
<b>Bruttoinvestitionen</b>	<b>411.116</b>	<b>425.482</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	140.737	136.903
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	260.835	277.826
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	9.544	10.753
<b>Barwert der ausstehenden Mindestleasingzahlungen</b>	<b>367.758</b>	<b>375.353</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	120.950	115.388
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	237.571	249.682
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	9.237	10.283
<b>Noch nicht realisierter Finanzertrag</b>	<b>43.358</b>	<b>50.129</b>

In den Bruttoinvestitionen sind Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Untermietverhältnissen in Höhe von 336.585 Tsd. € (Vorjahr: 353.228 Tsd. €) enthalten.

Des Weiteren sind Forderungen aus nicht garantierten Restwerten in Höhe von 39.640 Tsd. € (Vorjahr: 40.275 Tsd. €) bilanziert, die zu Gunsten der KION Group anfallen.

Die Leasingforderungen beinhalten verkaufte Forderungen in Höhe von 3.013 Tsd. € (Vorjahr: 4.592 Tsd. €), bei denen der KION Group wesentliche Chancen und Risiken aufgrund von Ausfallbürgschaften und Restwertgarantien verblieben sind. Es wurden korrespondierende Verbindlichkeiten in gleicher Höhe bilanziert.

## [ 21 ] Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte von 124.264 Tsd. € (Vorjahr: 109.546 Tsd. €) setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte		
in Tsd. €	2010	2.009
Vermögenswerte aus Pensionen	10.263	11.848
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.224	1.831
Übrige Beteiligungen	2.253	2.253
Ausleihungen	1.907	1.934
Langfristige Wertpapiere	827	827
<b>Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>17.474</b>	<b>18.693</b>
Derivative Finanzinstrumente	23.706	22.309
Finanzforderungen gegen verbundene Unternehmen und Beteiligungen	7.459	5.833
Finanzforderungen gegen Dritte	658	1.098
Forderungen gegen Mitarbeiter	2.068	1.660
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	16.647	12.674
Übrige finanzielle Vermögenswerte	56.252	47.279
<b>Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>106.790</b>	<b>90.853</b>
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte gesamt</b>	<b>124.264</b>	<b>109.546</b>

Die Vermögenswerte aus Pensionen betreffen Vermögensüberhänge aus leistungsorientierten Plänen. Am Bilanzstichtag werden Barwerte leistungsorientierter Verpflichtungen mit beizulegenden Zeitwerten mit dem Planvermögen saldiert. Übersteigt das Planvermögen die Verpflichtung, ergibt sich ein Vermögenswert („Negative Net Liability“).

Die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten nicht derivative finanzielle Forderungen in Höhe von 35.416 Tsd. € (Vorjahr 40.441 Tsd. €), die in den Anwendungsbereich des IFRS 7 fallen.

## [ 22 ] Vorräte

Der ausgewiesene Vorratsbestand setzt sich wie folgt zusammen:

Vorräte		
in Tsd. €	2010	2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	120.019	93.864
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	72.294	57.722
Fertige Erzeugnisse und Waren	337.249	317.512
Geleistete Anzahlungen	5.967	1.729
<b>Vorräte gesamt</b>	<b>535.529</b>	<b>470.827</b>

Die im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Vorratsbestände resultieren im Wesentlichen aus dem im abgelaufenen Geschäftsjahr gestiegenen Geschäftsvolumen.

### [ 23 ] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
in Tsd. €	2010	2009
Forderungen gegen Dritte	601.214	491.784
davon Forderungen gegen Dritte vor Wertberichtigungen	648.339	540.398
davon Wertberichtigung auf überfällige Forderungen >90 Tage =180 Tage	-9.213	-6.911
davon Wertberichtigung auf überfällige Forderungen >180 Tage	-28.836	-29.267
davon übrige Wertberichtigung auf Forderungen	-9.076	-12.436
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4.011	3.143
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	28.040	16.336
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gesamt</b>	<b>633.265</b>	<b>511.263</b>

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen Wertberichtigungen in Höhe von 47.125 Tsd. € (Vorjahr: 48.614 Tsd. €).

### [ 24 ] Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
in Tsd. €	2010	2009
Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand, Schecks	252.572	463.258
Kurzfristige Wertpapiere	312	150
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gesamt</b>	<b>252.884</b>	<b>463.408</b>

Der effektive Zinssatz der wesentlichen kurzfristigen Bankeinlagen lag zwischen 0,15% und 1,20% p.a. (Vorjahr: 0,1% und 3,0%p.a.). Die Entwicklung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ist der Konzern-Kapitalflussrechnung zu entnehmen. Weitergehende Informationen beinhaltet auch Textziffer 32.

**[ 25 ] Eigenkapital****Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage**

Das Stammkapital der Gesellschaft ist zum Bilanzstichtag voll eingezahlt und beträgt wie im Vorjahr 500 Tsd. €. Die Kapitalrücklagen betragen zum Bilanzstichtag unverändert im Vergleich zum Vorjahr 348.483 Tsd. €.

**Gewinnrücklagen und Konzernergebnis**

Die Entwicklung der Gewinnrücklagen und des Konzernergebnisses ist dem Konzern-Eigenkapitalspiegel zu entnehmen.

**Kumuliertes Sonstiges Konzernergebnis**

Im Kumulierten Sonstigen Konzernergebnis sind die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen, die Effekte aus der erfolgsneutralen Marktbewertung von derivativen Finanzinstrumenten, erfolgsneutrale Ergebnisse aus der Equity - Bilanzierung sowie die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit leistungsorientierten Pensionszusagen ausgewiesen.

**Nicht-beherrschende Anteile**

Es bestehen Anteile anderer Gesellschafter an Gesellschaften der KION Group in Höhe von 7.070 Tsd. € (Vorjahr: 17.144 Tsd. €).

**[ 26 ] Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

Für die Verpflichtungen, künftige und laufende Leistungen der betrieblichen Altersversorgung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu erbringen, werden Pensionsrückstellungen gebildet. Dazu werden Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Abhängigkeit von ihrem wirtschaftlichen Gehalt, der sich aus den grundlegenden Leistungsbedingungen und Voraussetzungen des Planes ergibt, entweder als beitragsorientierte Pläne („Defined Contribution Plans“) oder als leistungsorientierte Pläne („Defined Benefit Plans“) klassifiziert.

**Beitragsorientierte Pläne**

Bei den beitragsorientierten Altersversorgungssystemen zahlt das Unternehmen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen beziehungsweise auf freiwilliger Basis Beiträge an staatliche oder private Rentenversicherungsträger. Über die Entrichtung von Beitragszahlungen an einen externen Versorgungsträger hinaus geht das Unternehmen keine weiteren Verpflichtungen ein. Die Höhe der zukünftigen Pensionsleistungen richtet sich ausschließlich nach der Höhe der Beiträge, die der Arbeitgeber (und gegebenenfalls der Begünstigte selbst) an den externen Versorgungsträger gezahlt hat, einschließlich der Erträge aus der Anlage dieser Beiträge. Der Gesamtaufwand aus beitragsorientierten Plänen betrug im Geschäftsjahr 42.987 Tsd. € (Vorjahr: 45.200 Tsd. €). Davon entfielen auf geleistete Arbeitgeberbeiträge an die gesetzliche Rentenversicherung in Deutschland 40.600 Tsd. € (Vorjahr: 42.870 Tsd. €). Die Aufwendungen für die beitragsorientierten Versorgungssysteme werden unter den Funktionskosten ausgewiesen.

### Leistungsorientierte Pläne

Die KION Group gewährt gegenwärtig fast allen Mitarbeitern in Deutschland und vielen Beschäftigten im Ausland Pensionszusagen, die feste Leistungsansprüche umfassen und daher nach IFRS als leistungsorientierte Pläne zu bilanzieren sind. Bei allen wesentlichen leistungsorientierten Pensionsplänen hängt die zu gewährende Versorgungsleistung vom individuellen Einkommen ab, entweder direkt oder über zwischengeschaltete Bausteinvereinbarungen.

Pensionsrückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und aus laufenden Leistungen an berechnete aktive und ehemalige Mitarbeiter der KION Group sowie deren Hinterbliebene nach IAS 19 „Employee Benefits“ gebildet.

Die Finanzierung der Pensionsverpflichtungen in Deutschland deckt die KION Group teilweise durch so genannte „Contractual Trust Arrangements“ (CTA) ab, die als Planvermögen im Sinne des IAS 19 qualifiziert werden. In Großbritannien, der Schweiz und den Niederlanden bestehen jeweils umfangreiche Vermögenshinterlegungen in externen, zugriffsbeschränkten Pensionsfonds.

Bei leistungsorientierten Plänen wird den Begünstigten durch die Gesellschaft oder über einen externen Versorgungsträger eine bestimmte Leistung zugesagt. Der bis zum regulären Pensionierungsalter erreichbare Leistungsanspruch wird durch künftige Gehaltssteigerungen voraussichtlich höher ausfallen als der zum Stichtag fest zugesagte Betrag. Nach Eintritt in den Ruhestand können oftmals Rentenanpassungen erfolgen. Der Verpflichtungsumfang, beschrieben durch den versicherungsmathematisch ermittelten Barwert der erdienten Anwartschaft auf diese aus heutiger Sicht erreichbare Zusage, wird durch den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung („Present Value of the Defined Benefit Obligation“ (DBO)) unter Berücksichtigung künftiger Gehalts- und späterer Rentensteigerungen ausgedrückt.

### Bewertungsannahmen (-prämissen)

Zur Ermittlung des Verpflichtungsumfangs werden zum jeweiligen Bilanzstichtag der Rechnungszins anhand von aktuellen Kapitalmarktdaten sowie langfristige Trendannahmen für die zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen nach dem Prinzip der bestmöglichen Schätzung festgelegt. Die Annahmen variieren u.a. in Abhängigkeit von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Währung, in der die Leistungszusagen bestehen bzw. die Anlage des Fondsvermögens erfolgt, sowie von den Kapitalmarkterwartungen.

Den Berechnungen der Leistungszusagen werden aktuelle, versicherungsmathematisch ermittelte, biometrische Wahrscheinlichkeiten zugrunde gelegt. Des Weiteren kommen Annahmen über die künftige Fluktuation in Abhängigkeit von Alter und Dienstjahren ebenso wie Pensionierungswahrscheinlichkeiten zur Anwendung. Der Berechnung der DBO zum Bewertungsstichtag liegen folgende Annahmen als gewichteter Durchschnitt zugrunde:

### Annahmen Pensionsrückstellungen

	Deutschland		U.K.		Übrige	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Abzinsungsfaktor	5,45%	6,00%	5,45%	5,70%	4,15%	4,64%
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	5,54%	5,70%	5,21%	5,82%	4,26%	4,33%
Anwartschaftsdynamik	2,75%	2,75%	4,17%	4,25%	2,28%	2,67%
Rentendynamik	1,75%	1,90%	3,65%	3,39%	0,76%	0,76%

Der unterstellte Abzinsungsfaktor wird auf Grundlage der am Bilanzstichtag erzielten Renditen für erstrangige, festverzinsliche Industriefinanzen („Corporate Bonds“) ermittelt, wobei die Laufzeit der Anleihen der voraussichtlichen Fristigkeit der nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu erfüllenden Verpflichtungen entspricht. Die Pensionsverpflichtungen ausländischer Gesellschaften werden nach vergleichbaren Grundsätzen und unter Berücksichtigung länderspezifischer Besonderheiten berechnet.

Die Festlegung der erwarteten Rendite auf das Planvermögen folgt grundsätzlich der Anlagenpolitik des Plans in Bezug auf die Zusammensetzung der Anlageklassen. Die erwarteten Erträge basieren auf dem gegenwärtigen Zinsniveau für Staatsanleihen mit korrespondierender Laufzeit, gegebenenfalls korrigiert um einen spezifischen Risikozuschlag für die verschiedenen Anlageklassen. Der erwartete Ertrag aus Planvermögen („Return on Plan Assets“) wird in der entsprechenden Periode als Ertrag erfasst. Die Unterschiede zwischen erwartetem und tatsächlichem Ertrag auf das Planvermögen stellen erfahrungsbedingte Anpassungen („Experience Adjustments“) dar und werden im Jahr ihrer Entstehung erfolgsneutral im Eigenkapital berücksichtigt.

Die Anwartschaftsdynamik umfasst erwartete zukünftige Gehaltssteigerungen, die unter anderem in Abhängigkeit von der Inflation und der wirtschaftlichen Situation jährlich geschätzt werden.

Die zugrunde gelegten biometrischen Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten landesspezifischen Statistiken und Erfahrungswerten. Als biometrische Rechnungsgrundlage werden im Inland seit dem 31. Dezember 2009 modifizierte „Richttafeln 2005 G“ von Dr. K. Heubeck zugrunde gelegt; hierin ist im Vergleich zu den unmodifizierten eine etwas höhere Lebenserwartung von Männern berücksichtigt.

Die in der oben stehenden Tabelle nicht genannten versicherungsmathematischen Annahmen wie z.B. Fluktuation, Invalidisierung, etc., werden entsprechend den im jeweiligen Land anerkannten Erwartungen unter Berücksichtigung der Verhältnisse und Erwartungen der betroffenen Gesellschaften bestimmt.

Die für die Berechnung der DBO zum jeweiligen Bewertungsstichtag 31. Dezember des Vorjahres angesetzten Prämien gelten auch für die Ermittlung des Zinsaufwands („Interest Cost“) und des Aufwands für die im folgenden Geschäftsjahr entstehenden Versorgungsansprüche („Current Service Cost“).

Abweichungen zwischen der erwarteten und der tatsächlichen Entwicklung des Verpflichtungsumfanges sowie der hinterlegten Vermögenswerte, der so genannten versicherungsmathematischen Gewinne bzw. Verluste, werden gemäß IAS 19 sofort erfolgsneutral im Eigenkapital berücksichtigt. Somit wird in der Bilanz als Versorgungsschuld stets der versicherungsmathematische Barwert der nicht durch Vermögen abgedeckten Verpflichtungen ausgewiesen.

Der sich nach der Projected Unit Credit Method ergebende versicherungsmathematische Barwert der Pensionsverpflichtungen wird bei einem extern finanzierten Versorgungssystem in Höhe des zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögens des externen Versorgungsträgers gekürzt. Übersteigt das Vermögen die Verpflichtungen aus den Pensionszusagen, wird nach IAS 19 ein Aktivposten ausgewiesen. Die Vorschrift der IAS 19.58 in Verbindung mit den erläuternden und ergänzenden Vorgaben der IFRIC 14 lässt im Fall der Überdeckung des Vermögens über die Verpflichtungen den Ansatz eines Vermögenswertes nur dann zu, wenn die jeweilige Gesellschaft als verpflichteter Arbeitgeber das Recht auf Auszahlung dieser Überdeckung oder auf künftige Beitragsermäßigungen hätte. Soweit das Vermögen die Verpflichtung nicht deckt, wird die Nettoverpflichtung unter den Pensionsrückstellungen passiviert ausgewiesen.

Die leistungsorientierten Pensionspläne in Großbritannien weisen eine Überdeckung des Planvermögens über die Pensionsverpflichtungen aus, für welche die Vorschriften über die Begrenzung des in der Bilanz zu aktivierenden Vermögenswertes nicht anwendbar sind.

**Bilanz**

Der Barwert der Verpflichtung hat sich wie folgt entwickelt:

### Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen

in Tsd. €	Deutschland		U.K.		Übrige		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
<b>Barwert der Verpflichtung zum 1.1.</b>	<b>331.745</b>	<b>311.389</b>	<b>328.057</b>	<b>253.634</b>	<b>62.977</b>	<b>64.175</b>	<b>722.779</b>	<b>629.198</b>
Änderung Konsolidierungskreis	1.890	-	-	-	-	-	1.890	-
Währungseffekte	-	-	11.005	20.208	5.135	186	16.140	20.394
Laufender Dienstzeitaufwand	10.411	10.112	1.514	1.797	2.390	2.212	14.315	14.121
Zinsaufwand	19.733	18.420	18.801	16.510	2.900	2.906	41.434	37.836
Arbeitnehmerbeiträge	-	-	174	235	708	569	882	804
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)	28.081	-539	22.471	52.158	4.617	-819	55.169	50.800
Rentenzahlungen durch die Gesellschaft	-9.947	-9.410	-	-	-1.693	-3.059	-11.640	-12.469
Rentenzahlungen aus Planvermögen	-	-	-19.306	-17.758	-2.361	-1.998	-21.667	-19.756
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-	-	-	2.986	1.442	-42	1.442	2.944
Gewinne (-) / Verluste (+) aus Plankürzungen	-	1.773	-	-1.713	-434	-1.153	-434	-1.093
<b>Barwert der Verpflichtung zum 31.12.</b>	<b>381.913</b>	<b>331.745</b>	<b>362.716</b>	<b>328.057</b>	<b>75.681</b>	<b>62.977</b>	<b>820.310</b>	<b>722.779</b>
davon direkt zugesagt (ohne Planvermögen)	173.889	282.738	-	-	22.245	19.665	196.134	302.403
davon mit Planvermögen hinterlegt	208.024	49.007	362.716	328.057	53.436	43.312	624.176	420.376

Die Erhöhung des Barwerts der Verpflichtungen durch versicherungsmathematische Gewinne bzw. Verluste resultiert im Wesentlichen aus den im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Abzinsungsfaktoren für Pensionspläne in Deutschland und Großbritannien.

Die Auswirkungen der aktuellen Restrukturierungsmaßnahmen auf die Pensionsverpflichtungen werden gemäß IAS 19 als Gewinne aus Plankürzungen im jeweiligen Geschäftsjahr dargestellt.

In der folgenden Tabelle wird die Entwicklung der Zeitwerte des Planvermögens dargestellt:

Entwicklung des Planvermögens								
in Tsd. €	Deutschland		U.K.		Übrige		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
<b>Zeitwert des Planvermögens zum 1.1.</b>	<b>25.322</b>	<b>21.212</b>	<b>336.095</b>	<b>261.590</b>	<b>40.093</b>	<b>37.446</b>	<b>401.510</b>	<b>320.248</b>
Währungseffekte	-	-	11.272	20.829	4.759	195	16.031	21.024
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	1.443	1.266	19.868	14.709	1.936	1.788	23.247	17.763
Versicherungsmathematische Gewinne (+) und Verluste (-)	-809	2.844	14.766	48.741	3.393	178	17.350	51.763
Arbeitgeberbeiträge	9.000	-	6.401	7.749	2.379	1.915	17.780	9.664
Eigenbeiträge der Begünstigten	-	-	174	235	708	569	882	804
Geleistete Rentenzahlungen der Fonds	-	-	-19.306	-17.758	-2.361	-1.998	-21.667	-19.756
<b>Zeitwert des Planvermögens zum 31.12.</b>	<b>34.956</b>	<b>25.322</b>	<b>369.270</b>	<b>336.095</b>	<b>50.907</b>	<b>40.093</b>	<b>455.133</b>	<b>401.510</b>

Die Arbeitgeberbeiträge in 2010 enthalten eine Einmalzahlung in einen inländischen CTA in Höhe von 9.000 Tsd. €. Entscheidungen hinsichtlich der Dotierung des Planvermögens werden unter Berücksichtigung der Entwicklung von Planvermögen und Pensionsverpflichtungen getroffen, im Ausland unter Beachtung der vorgeschriebenen Mindestanforderungen für die Deckung sowie der nach den jeweiligen steuerlichen Vorschriften abzugsfähigen Beträge.

Die erwarteten Zahlungen für das Folgejahr belaufen sich auf 20.571 Tsd. € (Vorjahr: 20.980 Tsd. €). Diese umfassen 8.156 Tsd. € (Vorjahr: 9.579 Tsd. €) erwartete Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen sowie 12.415 Tsd. € (Vorjahr: 11.402 Tsd. €) erwartete direkte Rentenzahlungen, die nicht durch entsprechende Erstattungen aus dem Planvermögen gedeckt sind.

Die Überleitung des Finanzierungsstatus und der Nettoverpflichtung aus leistungsorientierten Pensionsplänen auf die in der Konzernbilanz zum 31. Dezember ausgewiesenen Beträge setzt sich wie folgt zusammen:

### Finanzierungsstatus und Nettoverpflichtung

in Tsd. €	Deutschland		U.K.		Übrige		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Barwert der ganz oder teilweise über einen Fonds finanzierten Verpflichtungen	208.024	49.007	362.716	328.057	53.436	43.312	624.176	420.376
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	34.956	25.322	369.270	336.095	50.907	40.093	455.133	401.510
<b>Überdeckung (-) bzw. Unterdeckung (+)</b>	<b>173.068</b>	<b>23.685</b>	<b>-6.554</b>	<b>-8.038</b>	<b>2.529</b>	<b>3.219</b>	<b>169.043</b>	<b>18.866</b>
Barwert der nicht über einen Fonds finanzierten Verpflichtungen	173.889	282.738	-	-	22.245	19.665	196.134	302.403
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-	-	-	-	-1.377	40	-1.377	40
<b>Nettoverpflichtung zum 31.12.</b>	<b>346.957</b>	<b>306.423</b>	<b>-6.554</b>	<b>-8.038</b>	<b>23.397</b>	<b>22.924</b>	<b>363.800</b>	<b>321.309</b>
davon ausgewiesen unter „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“	346.957	306.423	3.709	3.810	23.397	22.924	374.063	333.157
davon ausgewiesen unter „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“	-	-	-10.263	-11.848	-	-	-10.263	-11.848

Darüber hinaus steht den deutschen Mitarbeitern der KION Group ein Planvermögen in Höhe von 16.840 Tsd. € (Vorjahr: 13.348 Tsd. €) aus dem KION Vorsorgeplan zu. Diesem stehen korrespondierende Verpflichtungen aus der Direktzusage in gleicher Höhe gegenüber.

### Kapitalflussrechnung

Bei nicht durch externes Vermögen gedeckten Zusagen werden die Zahlungen an die Leistungsempfänger direkt vom Unternehmen geleistet und belasten somit den Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit. Sind die Leistungszusagen durch externes Vermögen unterlegt, so werden die Zahlungen aus dem vorhandenen Planvermögen geleistet und sind für das Unternehmen liquiditätsneutral. In diesem Fall führen stattdessen ggf. durch das Unternehmen geleistete Zuwendungen zu den externen Pensionsfonds zu einem Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit.

Für die wesentlichen Pensionszusagen der Unternehmensgruppe wurden im Berichtsjahr 33.307 Tsd. € (Vorjahr: 32.225 Tsd. €) an Pensionsleistungen gewährt, davon wurden 11.640 Tsd. € (Vorjahr: 12.469 Tsd. €) vom Unternehmen direkt geleistet und 21.667 Tsd. € (Vorjahr: 19.756 Tsd. €) aus Planvermögen. Die liquiditätswirksamen Dotierungen der Planvermögen betragen im Berichtsjahr 17.780 Tsd. € (Vorjahr: 9.664 Tsd. €).

### Gewinn- und Verlustrechnung

Für Leistungszusagen werden nach den Bilanzierungsvorschriften der IAS 19 versicherungsmathematische Berechnungen durchgeführt, um nach festen Regeln den zu erfassenden periodengerechten Aufwand zu bestimmen. Der in der Gewinn- und Verlustrechnung zu berücksichtigende periodenbezogene Aufwand für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen setzt sich zusammen aus verschiedenen, gesondert zu berechnenden und offen zu legenden Komponenten.

Der Dienstzeitaufwand („Service Cost“) entspricht dem im Geschäftsjahr hinzu erworbenen Versorgungsanspruch und ist ergebniswirksam zu berücksichtigen. Er berechnet sich als der versicherungsmathematische Barwert desjenigen Anteils der im Versorgungsfall zu erwartenden DBO, der gemäß der individuell erreichbaren Dienstzeit dem jeweiligen Geschäftsjahr zuzurechnen ist.

Ebenfalls zu berücksichtigen ist der Aufwand für die Aufzinsung der Vorjahres-DBO („Interest Cost“) mit dem für das Berichtsjahr unterstellten Abzinsungsfaktor. Bei durch externes Vermögen gedeckten Leistungsansprüchen ist zudem eine erwartete Rendite des Planvermögens ertragswirksam zu berücksichtigen.

Ein nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand entsteht im Fall einer Änderung der Versorgungszusage.

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2010 erfasste Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne (Aufwendungen abzüglich Erträge) setzt sich wie folgt zusammen:

Aufwendungen aus Pensionsverpflichtungen								
	Deutschland		U.K.		Übrige		Gesamt	
in Tsd. €	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Laufender Dienstzeitaufwand	10.411	10.112	1.514	1.797	2.390	2.212	14.315	14.121
Zinsaufwand	19.733	18.420	18.801	16.510	2.900	2.906	41.434	37.836
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	-1.443	-1.266	-19.868	-14.709	-1.936	-1.788	-23.247	-17.763
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-	-	-	2.986	79	-2	79	2.984
Gewinne (-) und Verluste (+) aus Plankürzungen	-	1.773	-	-1.713	-434	-1.153	-434	-1.093
<b>Aufwendungen aus Pensionsverpflichtungen gesamt</b>	<b>28.701</b>	<b>29.039</b>	<b>447</b>	<b>4.871</b>	<b>2.999</b>	<b>2.175</b>	<b>32.147</b>	<b>36.085</b>

Die KION Group weist insgesamt einen Betrag in Höhe von 18.187 Tsd. € (Vorjahr: 20.073 Tsd. €), bestehend aus Zinsaufwand und erwarteten Erträgen aus Planvermögen, im Finanzergebnis aus. Alle übrigen Komponenten der Pensionsaufwendungen werden unter den Funktionskosten bilanziert.

Die tatsächlichen Erträge aus Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 2010 insgesamt 40.597 Tsd. € (Vorjahr: 69.528 Tsd. €).

### Erfolgsneutral erfasste Aufwendungen und Erträge

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen, die in der Aufstellung der im Konzern-Eigenkapital erfassten Aufwendungen und Erträge ausgewiesen werden, stellen sich im Geschäftsjahr wie folgt dar:

#### Erfolgsneutral erfasste Beträge

in Tsd. €	Deutschland		U.K.		Übrige		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
<b>Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Beträge zum 1.1.</b>	<b>-94.873</b>	<b>-91.490</b>	<b>31.985</b>	<b>26.472</b>	<b>3.137</b>	<b>4.133</b>	<b>-59.751</b>	<b>-60.885</b>
Gewinne (-) und Verluste (+) aus der Bewertung der Verpflichtungen	28.081	-539	22.471	52.158	4.617	-819	55.169	50.800
Gewinne (-) und Verluste (+) aus Planvermögen	809	-2.844	-14.766	-48.741	-3.393	-178	-17.350	-51.763
Währungseffekte	-	-	1.079	2.096	564	1	1.643	2.097
<b>Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Beträge zum 31.12.</b>	<b>-65.983</b>	<b>-94.873</b>	<b>40.769</b>	<b>31.985</b>	<b>4.925</b>	<b>3.137</b>	<b>-20.289</b>	<b>-59.751</b>
davon versicherungsmathematisch begründet	-65.983	-94.873	40.769	31.985	6.830	4.741	-18.384	-58.147
davon aus einer Minderung künftiger Beitragszahlungen begründet (IFRIC 14)	-	-	-	-	-1.904	-1.604	-1.904	-1.604

Die Änderung der versicherungsmathematischen Annahmen in Bezug auf leistungsorientierte Pensionszusagen führten zum 31. Dezember 2010 insgesamt zu einer Verminderung des Eigenkapitals in Höhe von -28.658 Tsd. € (nach latenten Steuern).

### Weitere Angaben

Das Planvermögen der wesentlichen Pensionspläne setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen:

#### Beizulegender Zeitwert des Planvermögens

in Tsd. €	Deutschland		U.K.		Übrige		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Aktien	6.123	7.344	78.395	180.044	7.020	5.666	91.538	193.054
Festverzinsliche Wertpapiere	12.754	13.927	258.959	150.243	11.233	8.943	282.946	173.113
Immobilien	2.552	2.532	282	-	3.510	2.671	6.344	5.203
Versicherungspolicen	-	-	-	5.808	27.506	20.895	27.506	26.703
Sonstige	13.527	1.519	31.634	-	1.638	1.918	46.799	3.437
<b>Planvermögen gesamt</b>	<b>34.956</b>	<b>25.322</b>	<b>369.270</b>	<b>336.095</b>	<b>50.907</b>	<b>40.093</b>	<b>455.133</b>	<b>401.510</b>

Das Planvermögen enthält keine selbst genutzten Immobilien oder andere selbst genutzte Vermögenswerte.

Die Renditen der wesentlichen Anlagekategorien des Planvermögens werden für das Geschäftsjahr 2011 in folgender Höhe erwartet:

### Erwartete Erträge des Planvermögens

	Deutschland		U.K.		Übrige	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Aktien	7,45%	8,15%	6,73%	7,10%	7,10%	5,00%
Festverzinsliche Wertpapiere	3,50%	4,19%	4,81%	4,27%	2,90%	3,50%
Immobilien	5,20%	6,01%	6,50%	-	4,60%	4,25%
Versicherungspolicen	-	-	-	5,61%	3,88%	4,64%
Sonstige	6,68%	7,01%	4,17%	-	6,40%	2,50%
<b>Gewichteter Durchschnitt des erwarteten Ertrags</b>	<b>5,54%</b>	<b>5,70%</b>	<b>5,21%</b>	<b>5,82%</b>	<b>4,26%</b>	<b>4,33%</b>

Die insgesamt erwartete Rendite ergibt sich aus dem gewichteten Durchschnitt der erwarteten Erträge aus den durch das Planvermögen gehaltenen Anlagekategorien.

Der Berechnung des Barwertes der Verpflichtung liegen die oben aufgeführten Annahmen zugrunde. Bei Erhöhung beziehungsweise Verminderung des Abzinsungsfaktors um jeweils einen Viertel Prozentpunkt (bezogen auf Deutschland und U.K. auf 5,7% bzw. 5,2% zum 31. Dezember 2010) würden sich die Versorgungsansprüche um 32.312 Tsd. € (Vorjahr: 27.661 Tsd. €) reduzieren bzw. um 34.559 Tsd. € (Vorjahr: 28.147 Tsd. €) erhöhen. Die erfolgsneutral verrechneten Verluste im Eigenkapital würden sich nach Ertragsteuern um 23.147 Tsd. € (Vorjahr: 19.699 Tsd. €) reduzieren bzw. um 24.757 Tsd. € (Vorjahr: 20.064 Tsd. €) erhöhen.

### Fünfjahresübersicht

Im Zeitablauf ergibt sich folgende Entwicklung der erfahrungsbedingten Anpassungen, die aus den Unterschieden zwischen den versicherungsmathematischen Annahmen und den tatsächlich eingetretenen Verhältnissen resultieren:

### Fünfjahresübersicht

in Tsd. €	2010	2009	2008	2007	2006
<b>Anwartschaftsbarwert zum 31.12.</b>	<b>820.310</b>	<b>722.779</b>	<b>629.198</b>	<b>750.713</b>	<b>852.657</b>
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwertes	-76	4.858	39	4.747	-
<b>Zeitwert des Planvermögens zum 31.12.</b>	<b>455.133</b>	<b>401.510</b>	<b>320.248</b>	<b>495.639</b>	<b>468.866</b>
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	17.348	51.763	-107.388	-4.641	-
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-1.377	40	-	-	-
Kumulierter Effekt aus „asset ceiling“	-	-	-	3.258	2.254
<b>Nettoverpflichtung zum 31.12.</b>	<b>363.800</b>	<b>321.309</b>	<b>308.950</b>	<b>258.332</b>	<b>386.045</b>

Während die versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste beim Barwert der Verpflichtung nur zum Teil aus erfahrungsbedingten Anpassungen resultieren, entfallen die versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste beim Planvermögen zum Zeitwert vollständig auf erfahrungsbedingte Anpassungen.

**[ 27 ] Finanzverbindlichkeiten und Gesellschafterdarlehen**

Unter den Finanzverbindlichkeiten werden die verzinslichen Verpflichtungen der KION Group ausgewiesen.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der KION Group wurde am 23. Dezember 2006 ein Darlehensvertrag (Senior Facilities Agreement und Subordinated Facility Agreement, im Folgenden „SFA“), mit einem Gesamtvolumen in Höhe von ehemals 3.300.000 Tsd. € mit den konsortialführenden Banken Barclays Bank Plc, Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Credit Suisse London Branch, Goldman Sachs International Bank, Lehman Commercial Paper Inc. UK Branch und Mizuho Corporate Bank Ltd. abgeschlossen.

Mit Ergänzung des SFA vom 8. März 2007 wurde das Gesamtvolumen nach Rückgabe ungenutzter Kreditlinien um 200.000 Tsd. € und vorzeitiger Rückzahlung von weiteren 50.000 Tsd. € auf 3.050.000 Tsd. € reduziert.

Mit Ergänzung des SFA vom 23. September 2009 wurden die Kreditbedingungen angepasst und das Gesamtvolumen um 100.000 Tsd. € auf nominal 3.150.000 Tsd. € erhöht. Die Anpassungen betrafen insbesondere eine Erhöhung der Zinsmargen zwischen 0,25% und 1,5% - Punkten, eine Ausweitung der Sicherheiten auf die neuen Kreditbedingungen und das Gesamtvolumen für die Kreditgeber sowie Anpassungen bei den während der Kreditlaufzeit einzuhaltenden Finanzkennzahlen (Financial Covenants). Die Zinserhöhungen sind überwiegend endfällig zu zahlen (payment in kind „PIK“). Auf die neu zur Verfügung gestellte Tranche über 100.000 Tsd. € sind ausschließlich endfällige Zinsen zu zahlen. Im Geschäftsjahr 2010 wurde die Capex Linie um 28.560 Tsd. € reduziert.

Die im Zusammenhang mit den Kreditverhandlungen angefallenen Transaktionskosten in Höhe von 31.578 Tsd. €, werden anteilig auf die einzelnen Tranchen verteilt und gemäß IAS 39 vom Buchwert der Verbindlichkeiten abgezogen.

Das SFA verlangt unter anderem die Einhaltung bestimmter Verpflichtungen, so genannter „Undertakings“ sowie einzelner Kennzahlen „Financial Covenants“, während der Vertragslaufzeit. Die „Financial Covenants“ legen Relationen für die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der KION Group fest. Diese werden in Form von Kennzahlen mit Bezug auf die Größen Fremdkapitalverschuldungsgrad, Verfügbare Liquidität, Höhe des EBITDA, Betrag der gezahlten Zinsen sowie die Ausgaben für Investitionen gefordert. Werden Verpflichtungen oder „Financial Covenants“ nicht eingehalten, kann dies die Kündigung des Kreditvertrages durch die Kreditgeber nach sich ziehen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden sämtliche „Financial Covenants“ eingehalten.

Da ein Teil der Senior Term Loans (600.000 Tsd. €) in US-Dollar konvertiert wurden, schwankt das Gesamtvolumen der Kreditlinie in Abhängigkeit vom EUR/USD Wechselkurs. Zum Bilanzstichtag betrug das Gesamtvolumen 3.143.969 Tsd. € inklusive kapitalisierter Zinsen (payment in kind „PIK“), wobei ein Betrag in Höhe von 7.332 Tsd. € des Gesamtvolumens nach unserer Einschätzung entgegen der vertraglichen Vereinbarung nicht zur Auszahlung kommen könnte.

Das SFA verpflichtet die KION Group zur Besicherung von Verpflichtungen und Verbindlichkeiten. Zum Bilanzstichtag haben insgesamt 21 (Vorjahr: 21) Konzerngesellschaften (Sicherheitengeber) in den fünf Ländern Deutschland, England, Frankreich, Spanien und Italien entsprechende Sicherheiten gestellt.

Die Sicherheiten umfassen Garantien, Verpfändung der Anteile an den Sicherheitengebern (mit Ausnahme der Anteile an der KION GROUP GmbH), Verpfändung von Bankkonten und die Sicherungsabtretung oder Verpfändung von Forderungen der Sicherheitengeber, Verpfändung von Ansprüchen aus und im Zusammenhang mit dem Anteilskaufvertrag betreffend die Anteile an der vormaligen KION GROUP GmbH zwischen Linde Material Handling GmbH und Linde AG vom 5. November 2006, Verpfändung von Anteilen an der KION Information Management Services GmbH sowie die sicherungsweise Abtretung und Übereignung von geistigen Eigentumsrechten durch deutsche Sicherheitengeber. In England dient nach den dort geltenden Bestimmungen und den getroffenen Vereinbarungen die Gesamtheit der Vermögenswerte der englischen Sicherheitengeber als Sicherheit.

Die Buchwerte der verpfändeten finanziellen Vermögenswerte beliefen sich am Bilanzstichtag auf 709.051 Tsd. € (Vorjahr: 898.325 Tsd. €).

Darüber hinaus sind Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 125 Tsd. € (Vorjahr: 144 Tsd. €) durch Grundpfandrechte gesichert.

Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beträgt zum Bilanzstichtag 4,6% (Vorjahr: 4,3%), wobei ca. 40% des variablen Zinsexposures des SFA durch Zinsswaps in fixe Zinsverpflichtungen transformiert wurden, so dass die KION Group nur eingeschränkt vom niedrigen Marktzinssniveau profitiert. Weitere 44% des Zinsexposures des SFA sind mittels Zinscaps gegen Zinssteigerungen des 1-M-EURIBOR über 1,75% p.a. gesichert.

Die vertraglichen Restlaufzeiten des Bestandes an Finanzverbindlichkeiten ergeben sich aus der nachfolgenden Tabelle:

#### Fälligkeitsstruktur Finanzverbindlichkeiten und Gesellschafterdarlehen

in Tsd. €	2010	2009
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>2.871.887</b>	<b>2.917.548</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	103.282	101.755
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	2.464.124	1.398.502
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	304.481	1.417.291
<b>Verbindlichkeiten aus Darlehen gegenüber Gesellschaftern</b>	<b>615.250</b>	<b>587.368</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	0	0
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	0	0
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	615.250	587.368
<b>Sonstige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>7.000</b>	<b>10.070</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	3.188	6.508
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	0	0
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	3.812	3.562
<b>Summe kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>106.470</b>	<b>108.263</b>
<b>Summe langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>3.387.667</b>	<b>3.406.723</b>

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 100.000 Tsd. € zuzüglich kapitalisierter Zinsen enthalten, die die KION Group mit der am 6. Oktober 2009 vollzogenen Ergänzung des Kreditvertrags vom 23. September 2009 von Fonds, die von Kohlberg Kravis Roberts & Co L.P. („KKR“) und Goldman Sachs Capital Partners beraten werden, über die Superlift Funding S.à r.l., Luxemburg erhalten hat.

Der syndizierte Kredit weist folgende Konditionen auf:

Kreditkonditionen			
	Zinssatz	Nominalwert	
		2010	2009
Term Loan Facility Term B (EUR)	EURIBOR + MARGIN	911.162	897.418
Term Loan Facility Term B (USD)	LIBOR + MARGIN	296.873	273.239
Term Loan Facility Term C (EUR)	EURIBOR + MARGIN	869.985	856.862
Term Loan Facility Term C (USD)	LIBOR + MARGIN	296.873	273.239
Term Loan Facility Term D	EURIBOR + MARGIN	201.167	200.150
Term Loan Facility Term G	EURIBOR + MARGIN	105.779	101.021
Multicurrency Revolving Credit Facility	EURIBOR + MARGIN	-	125.438
Multicurrency Capex Restructuring and Acquisition Facility	EURIBOR + MARGIN	162.131	132.398
Sonstige Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	Diverse Währungen und Zinskonditionen	49.743	87.942
Summe Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, brutto		2.893.713	2.947.707
Kreditbeschaffungskosten		-21.826	-30.159
Summe Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, netto		2.871.887	2.917.548

## [ 28 ] Leasingverbindlichkeiten

Bei den Leasingverbindlichkeiten handelt es sich hauptsächlich um „Finance Lease“-Verpflichtungen in Höhe von 617.547 Tsd. € (Vorjahr: 651.487 Tsd. €) aus Sale-Leaseback-Transaktionen zur Refinanzierung von Mietverträgen mit Kunden.

Daneben sind Verpflichtungen aus Restwertgarantien in Höhe von 17.814 Tsd. € (Vorjahr: 20.200 Tsd. €) enthalten, die im Rahmen des Verkaufs von Mietgeräten an Leasinggesellschaften gegeben wurden, sofern die Restwertgarantien über 10% des Marktwertes der Mietgeräte liegen.

Aus Beschaffungsleasingverträgen, deren Klassifizierung aufgrund ihrer vertraglichen Gestaltung als Finance Lease erfolgt, sind Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 26.288 Tsd. € (Vorjahr: 27.922 Tsd. €) passiviert.

Den Leasingverbindlichkeiten liegen folgende Daten zugrunde:

Künftige Mindestleasingzahlungen		
in Tsd. €	2010	2009
<b>Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen (brutto)</b>	<b>724.220</b>	<b>775.568</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	278.967	247.550
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	427.041	508.848
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	18.212	19.170
<b>Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen</b>	<b>661.649</b>	<b>699.609</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	250.552	214.735
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	393.335	466.296
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	17.762	18.578
<b>In den künftigen Mindestleasingzahlungen enthaltener Zinsanteil</b>	<b>62.571</b>	<b>75.959</b>

#### [ 29 ] Sonstige Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen entfallen auf folgende Positionen:

Sonstige Rückstellungen				
in Tsd. €	Gewährleistungs-/Produktgarantien	Verpflichtungen aus dem Personalbereich	Sonstige Verpflichtungen	Sonstige Rückstellungen gesamt
<b>Stand zum 1.1.2010</b>	<b>55.185</b>	<b>156.369</b>	<b>56.238</b>	<b>267.792</b>
davon langfristig	54.485	104.978	22.186	181.649
davon kurzfristig	700	51.391	34.052	86.143
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	226	180	406
Zuführungen	31.635	15.754	34.561	81.950
Inanspruchnahmen	-24.680	-44.458	-14.898	-84.036
Auflösungen	-2.499	-1.204	-8.151	-11.854
Aufzinsungen	0	3.516	530	4.046
Währungsumrechnung	814	385	698	1.897
Sonstige Veränderungen	0	3.305	-3.305	0
<b>Stand zum 31.12.2010</b>	<b>60.455</b>	<b>133.893</b>	<b>65.853</b>	<b>260.201</b>
davon langfristig	60.455	94.750	9.094	164.299
davon kurzfristig	0	39.143	56.759	95.902

Die Rückstellungen für Gewährleistungs- und Produktgarantien umfassen vertragliche und gesetzliche Verpflichtungen aus dem Verkauf von Flurförderzeugen und Ersatzteilen.

Die Verpflichtungen aus dem Personalbereich umfassen Rückstellungen für Altersteilzeit, Jubiläen, Jahressonderzahlungen und Abfindungen. Die Rückstellung für Altersteilzeitverpflichtungen ist auf Basis einzelvertraglicher Vereinbarungen gebildet.

In den sonstigen Verpflichtungen sind vor allem Rückstellungen für Bürgschaften, Restrukturierungen und Rechtsstreitigkeiten enthalten.

### [ 30 ] Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten folgende Posten:

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
in Tsd. €	2010	2009
Passive Rechnungsabgrenzung	124.948	87.304
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	2.922	24.695
<b>Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>127.870</b>	<b>111.999</b>
Passive Rechnungsabgrenzung	81.274	123.358
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	94.573	69.605
Derivative Finanzinstrumente	30.030	57.343
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	35.460	31.725
Verbindlichkeiten aus übrigen Steuern	35.683	17.379
Erhaltene Anzahlungen von Externen	40.682	15.979
Wechselverbindlichkeiten	2.303	4.864
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	71.237	51.432
<b>Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>391.242</b>	<b>371.685</b>
<b>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten gesamt</b>	<b>519.112</b>	<b>483.684</b>

Die Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten nicht derivative Verbindlichkeiten in Höhe von 156.053 Tsd. € (Vorjahr 137.534 Tsd. €), die in den Anwendungsbereich des IFRS 7 fallen.

### [ 31 ] Eventualverbindlichkeiten und Sonstige finanzielle Verpflichtungen

#### Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse		
in Tsd. €	2010	2009
Wechselobligo	2.303	4.864
Bürgschaften	1.098	3.449
<b>Haftungsverhältnisse gesamt</b>	<b>3.401</b>	<b>8.313</b>

### Rechtsstreitigkeiten

Für die KION Group ergeben sich aus der ausgeübten Geschäftstätigkeit die in diesem Industriesegment üblichen rechtlichen Risiken. Das Unternehmen ist Partei in einer Reihe von anhängigen Rechtsstreitigkeiten in verschiedenen Ländern. Das Unternehmen kann nicht mit Sicherheit davon ausgehen, in den jeweiligen Prozessen zu obsiegen oder dass die vorhandene Risikovorsorge durch Versicherungen oder Rückstellungen in jedem Fall ausreicht. Allerdings erwartet das Unternehmen aus diesen laufenden Verfahren keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Vermögens- Finanz- und Ertragslage.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen		
in Tsd. €	2010	2009
Verbindlichkeiten aus unkündbaren Operating Miet- und Leasingverträgen	208.874	208.876
Bestellobligo aus Investitionen	6.865	6.576
Übrige sonstige finanzielle Verpflichtungen	17.290	19.111
<b>Sonstige finanzielle Verpflichtungen gesamt</b>	<b>233.029</b>	<b>234.563</b>

Die Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating Miet- und Leasingverträgen setzt sich nach Fälligkeiten wie folgt zusammen:

Künftige Mindestleasingzahlungen		
in Tsd. €	2010	2009
<b>Nominale künftige Mindestleasingzahlungen (brutto)</b>	<b>208.874</b>	<b>208.876</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	63.621	62.603
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	96.175	101.216
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	49.078	45.057

Die künftigen Mindestleasingzahlungen betreffen sowohl Auszahlungen für gemietete Gebäude, Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattungen (Beschaffungsleasing) als auch Auszahlungen für Flurförderzeuge, die im Wege des Sale-Leaseback refinanziert und den Endkunden im Untermietverhältnis überlassen werden (Sale-Leaseback-Sublease).

Den künftigen Mindestleasingauszahlungen aus nicht bilanzwirksamen Sale-Leaseback-Geschäften von 50.468 Tsd. € stehen Einzahlungen aus unkündbaren Untermietverhältnissen von 16.795 Tsd. € gegenüber. Die künftigen Auszahlungen beinhalten auch Verpflichtungen aus der Refinanzierung von Flurförderzeugen, denen zum Stichtag keine kontrahierten Einzahlungen aus kurzfristigen Untermietverhältnissen gegenüberstehen.

#### Künftige Mindestleasingzahlungen unterteilt in Beschaffungsleasing & Sale-Leaseback-Sublease

in Tsd. €	Beschaffungsleasing		Sale-Leaseback-Sublease	
	2010	2009	2010	2009
<b>Nominale künftige Mindestleasing-Auszahlungen</b>	<b>158.406</b>	<b>146.434</b>	<b>50.468</b>	<b>62.442</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	39.844	35.233	23.777	27.370
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	69.484	66.167	26.691	35.049
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	49.078	45.034	-	23
<b>Nominale künftige Mindestleasing-Einzahlungen</b>	-	-	<b>16.795</b>	<b>24.746</b>
davon fällig innerhalb eines Jahres	-	-	8.358	11.198
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	-	-	8.437	13.525
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	-	-	-	23

## Sonstige Angaben

### [ 32 ] Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Konzern-Kapitalflussrechnung stellt die Veränderung der Zahlungsmittel der KION Group durch Mittelzu- und -abflüsse im Laufe des Geschäftsjahres, getrennt nach dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sowie aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit, dar. Auswirkungen aus der Veränderung der Wechselkurse auf die Zahlungsmittel werden gesondert ausgewiesen. Die Darstellung des Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit erfolgt nach der indirekten Methode, wobei nicht zahlungswirksame operative Effekte bereinigt wurden.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit verbesserte sich deutlich um 74% und betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 199.289 Tsd. € (Vorjahr: 114.715 Tsd. €). Basis für diese Entwicklung ist das gestiegene Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) in Höhe von 34.636 Tsd. € (Vorjahr: -181.887 Tsd. €). Der volumenbedingte Aufbau des Working Capitals beeinflusste den Cashflow gegenläufig.

Verursacht durch die wieder angestiegene Investitionstätigkeit erhöhte sich der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit des Konzerns in 2010 um 9% und beträgt -123.248 Tsd. € (Vorjahr: -112.864 Tsd. €). Hintergrund sind erhöhte Investitionen in langfristiges Vermögen und Sachanlagen, deren Auszahlungen insgesamt 123.462 Tsd. € (Vorjahr: 108.202 Tsd. €) betragen.

In den Einzahlungen aus dem Abgang von Vermögenswerten sind im Wesentlichen Veräußerungen von nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerten enthalten. Der Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen in Höhe von 7.638 Tsd. € (Vorjahr: 17.588 Tsd. €) betrifft im Wesentlichen den Erwerb weiterer Anteile an Tochterunternehmen die gemäß IAS 32 als Kaufpreisverbindlichkeit bilanziert wurden und dementsprechend bereits zu 100% in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (Mittelabfluss) beträgt insgesamt -290.210 Tsd. € (Vorjahr: 46.656 Tsd. €). Während das Vorjahr durch die Inanspruchnahme einer bestehenden Kreditlinie (Capex Facility) sowie des Senior Facility Agreements (SFA) bestimmt war, wird der Mittelabfluss im Berichtsjahr geprägt durch die Netto-Rückführung von Darlehen (95.705 Tsd. €) sowie die Tilgung von sonstigen Finanzmitteln von Einzelgesellschaften (42.133 Tsd. €). Die Zinszahlungen sind aufgrund von gesunkenen Auszahlungen für Zinssicherungsgeschäfte um 23.788 Tsd. € auf 134.716 Tsd. € zurückgegangen.

Im Vorjahr hatte die KION Group 60% der Anteile an der chinesischen KION Baoli (Jiangsu) Forklift Co. Ltd. erworben; dies führte zu einem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit einschließlich Transaktionskosten von 17.588 Tsd. €. Im April 2010 wurden weitere 32% der Anteile für 9.535 Tsd. € erworben. Dieser Mittelabfluss ist gemäß IAS 7 im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit auszuweisen.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten verminderte sich zum 31. Dezember 2010 um insgesamt 210.524 Tsd. €, wovon 3.645 Tsd. € auf Währungskursschwankungen zurückzuführen sind. Der Zahlungsmittelbestand beläuft sich zum Bilanzstichtag auf 252.884 Tsd. €.

### [ 33 ] Informationen zu Finanzinstrumenten

Die KION Group setzt neben den originären auch derivative Finanzinstrumente ein.

Nachfolgend soll ein Überblick über die Bedeutung dieser Finanzinstrumente für die KION Group gegeben werden.

Die folgende Tabelle stellt die unter IAS 39 gebildeten Bewertungskategorien dar. Dabei werden gemäß IFRS 7 sowohl die Buchwerte als auch die Fair Values finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten abgebildet:

Wertansätze nach Klassen und Bewertungskategorien							
Klassen:	Buchwert	davon nach Kategorien					Fair Value
		FAHfT	AfS	LaR	HtM	FLaC	
in Tsd. €		2010					
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>							
Ausleihungen	1.907			1.907			1.907
Finanzforderungen	8.117			8.117			8.117
Zur Veräußerung verfügbare Investitionen	825		825				825
Leasingforderungen*	367.758						374.358
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	633.265			633.265			633.265
Sonstige Forderungen	59.122						59.122
davon nicht derivative Forderungen	35.416			35.416			35.416
davon derivative Forderungen	23.706	19.900					23.706
Finanzmittel und finanzielle Gegenwerte	252.884						252.884
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>							
Finanzschulden	3.494.137				3.494.137		3.433.245
Leasingverbindlichkeiten*	661.649						666.622
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	508.108				508.108		508.108
Sonstige Verbindlichkeiten	186.083						186.083
davon nicht derivative Verbindlichkeiten	156.053				156.053		156.053
davon derivative Verbindlichkeiten	30.030					5.029	30.030

\* Im Anwendungsbereich von IAS 17

### Wertansätze nach Klassen und Bewertungskategorien

Klassen:	Buchwert	davon nach Kategorien					Fair Value
		FAHfT	AfS	LaR	HtM	FLaC	
in Tsd. €	2009						
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>							
Ausleihungen	1.934			1.934			1.934
Finanzforderungen	6.931			6.931			6.931
Zur Veräußerung verfügbare Investitionen	825		825				825
Leasingforderungen*	375.353						370.784
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	511.263			511.263			511.263
Sonstige Forderungen	62.750						62.750
davon nicht derivative Forderungen	40.441			40.441			40.441
davon derivative Forderungen	22.309	20.365					22.309
Finanzmittel und finanzielle Gegenwerte	463.408						463.408
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>							
Finanzschulden	3.514.986				3.514.986		3.449.605
Leasingverbindlichkeiten*	699.609						713.245
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	356.765				356.765		356.765
Sonstige Verbindlichkeiten	194.877						194.877
davon nicht derivative Verbindlichkeiten	137.534				137.534		137.534
davon derivative Verbindlichkeiten	57.343					19.587	57.343

\* Im Anwendungsbereich von IAS 17

Für die Klassen Leasingforderungen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergab sich folgender Wertberichtigungsbedarf:

### Entwicklung der Wertberichtigungen

in Tsd. €	2010	2009
<b>Stand Wertberichtigungen zum 1.1.</b>	<b>48.614</b>	<b>39.952</b>
Kursdifferenzen	-1.723	-2.412
Zuführungen (Wertberichtigungsaufwand)	13.912	26.063
Verbrauch	-4.212	-7.171
Auflösungen	-9.466	-7.818
<b>Stand Wertberichtigungen zum 31.12.</b>	<b>47.125</b>	<b>48.614</b>

Die Nettogewinne bzw. -verluste aus Finanzinstrumenten gliedern sich wie folgt auf die Bewertungskategorien nach IAS 39:

### Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

in Tsd. €	2010	2009
Darlehen und Forderungen (LaR)	9.223	16.094
Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente (AFS)	15	28
Erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	39.381	5.295
Erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-27.063	-38.544
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLaC)	-220.979	-123.299

Aufwendungen aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 38.087 Tsd. € (Vorjahr: Aufwendungen 48.201 Tsd. €) sind hierin nicht enthalten, da diese in einer dokumentierten Sicherungsbeziehung stehen.

### Fair Value Ermittlung

Finanzmittel, Ausleihungen, Investitionen, sonstige nicht derivative Forderungen und Verbindlichkeiten, sowie Forderungen- und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Die Buchwerte entsprechen bei diesen Finanzinstrumenten näherungsweise dem Fair Value.

Der Fair Value der derivativen Finanzinstrumente wird unter Berücksichtigung beobachtbarer Marktinformationen am Bilanzstichtag anhand geeigneter Bewertungsmethoden ermittelt. Der Fair Value von Zinsswaps berechnet sich aus dem Barwert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme. Der Fair Value von Fremdwährungstermingeschäften wird mittels Terminkursen am Bilanzstichtag ermittelt. Der Fair Value von Optionen wird anhand anerkannter mathematischer Verfahren ermittelt. Sämtliche derivative Finanzinstrumente werden in der KION Group gemäß IFRS 7 als Bewertungsstufe 2 klassifiziert.

Bei der Auswahl der Kontrahenten schließt die KION Group ausschließlich Derivate mit Kontrahenten guter Bonität ab, um mögliche Ausfallrisiken weitestgehend auszuschließen.

Mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte, werden alle finanzielle Vermögenswerte bzw. finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

#### Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Fair Value

in Tsd. €	2010	2009
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>24.531</b>	<b>23.134</b>
davon zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	825	825
davon derivative Finanzinstrumente	23.706	22.309

#### Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Fair Value

in Tsd. €	2010	2009
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>30.030</b>	<b>57.343</b>
davon derivative Finanzinstrumente	30.030	57.343

Der Fair Value von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten wird aus Daten auf einem aktiven Markt ermittelt.

### [ 34 ] Finanzrisikoberichterstattung

#### Kapitalmanagement

Zu den primären Zielen des Kapitalmanagements gehören die Sicherstellung der jederzeitigen Liquidität. Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele sind die Optimierung der Kapitalstruktur, die Reduzierung von Schulden sowie eine laufende Planung und Steuerung der Cashflows des Konzerns. Die langfristigen Finanzerfordernisse wurden durch die Ergänzung des bestehenden SFA (siehe Tabelle „Kreditkonditionen“) abgesichert.

Rechtliche und regulatorische Besonderheiten ausländischer Konzerngesellschaften werden im Kapitalmanagement in enger Zusammenarbeit zwischen lokalen Einheiten und der Zentrale berücksichtigt.

Die Nettobankverschuldung vor Kreditbeschaffungskosten als Differenz zwischen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und den flüssigen Mitteln dient als zentrale Steuerungsgröße für die Liquiditätsplanung auf Konzernebene. Verbindlichkeiten aus dem Leasinggeschäft und die sonstigen Finanzverbindlichkeiten werden nicht in dieser Kennzahl berücksichtigt. Sie beträgt im abgelaufenen Geschäftsjahr 2.640.829 Tsd. € (Vorjahr: 2.484.299 Tsd. €).

### Kreditrisiko

Im Rahmen bestimmter Finanzierungs- und Geschäftstätigkeiten ist die KION Group einem Kreditrisiko ausgesetzt, das durch Nichterfüllung von vertraglichen Vereinbarungen seitens der Vertragspartner entsteht. Dieses Risiko wird durch eine Diversifikation der Geschäftspartner unter Verwendung bestimmter Ratings begrenzt, indem Transaktionen nur im Rahmen festgelegter Limits mit Geschäftspartnern und Banken guter Bonität getätigt werden. Das Management der Adressausfallrisiken bei unseren Kunden erfolgt auf Ebene der Einzelgesellschaften.

Die folgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der Forderungen zum Bilanzstichtag:

Altersstrukturanalyse Forderungen					
	Buchwert	Davon: Zum Stichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon: Zum Stichtag überfällig und wertgemindert	Davon: Zum Stichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig	
				einschließlich 90 Tage überfällig	mehr als 90 Tage überfällig
in Tsd. €					
2010					
Finanzforderungen	8.117	8.117			
Leasingforderungen	367.758	367.758			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	633.265	493.781	10.101	114.472	13.896
Sonstige nicht derivative Forderungen	35.416	35.060	21	-	83
in Tsd. €					
2009					
Finanzforderungen	6.931	6.931			
Leasingforderungen	375.353	375.353	-	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	511.263	386.203	13.383	91.058	18.749
Sonstige nicht derivative Forderungen	40.441	39.993	-	-	253

Die Wertminderungen orientieren sich am Ausfallrisiko der Forderungen, wobei hier vor allem Faktoren wie Bonität der Kunden und das Überschreiten von Zahlungszielen herangezogen werden.

Einem Teil der zum Abschlussstichtag überfälligen Forderungen, bei denen keine Wertminderungen vorgenommen wurden, stehen korrespondierende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen oder Kreditsicherheiten entgegen. Darüber hinaus bestanden keine gehaltenen Sicherheiten in wesentlichem Umfang.

### **Liquiditätsrisiko**

Ausgehend von den Regelungen des IFRS 7 besteht ein Liquiditätsrisiko dann, wenn ein Unternehmen seinen finanziellen Verbindlichkeiten nicht nachkommen kann. Zur Sicherstellung jederzeitiger Zahlungsfähigkeit sowie der finanziellen Flexibilität der KION Group, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten.

Die folgende Tabelle zeigt alle zum 31. Dezember 2010 vertraglich fixierten Zahlungen aus bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten, einschließlich der derivativen Finanzinstrumente mit negativem Marktwert. Optionsgeschäfte werden nur bei Vorliegen eines inneren Wertes in die Liquiditätsanalyse einbezogen.

### Liquiditätsanalyse der Finanzverbindlichkeiten und Derivate

in Tsd. €	2010			
	Buchwert 2010	Zahlungs- ströme 2011	Zahlungs- ströme 2012 - 2015	Zahlungs- ströme ab 2016
<b>Originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, brutto	2.893.713	-192.543	-3.132.989	-370.561
Kreditbeschaffungskosten	-21.826			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, netto	2.871.887			
Finanzverbindlichkeiten	622.250	-3.188		-788.677
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	508.108	-508.108		
Leasingverbindlichkeiten	661.649	-278.967	-427.041	-18.212
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	156.053	-156.053		
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Negative Marktwerte Derivate	30.033			
+ Zahlungseingänge		175.364	40.867	
- Zahlungsausgänge		-203.057	-41.809	
in Tsd. €	2009			
	Buchwert 2009	Zahlungs- ströme 2010	Zahlungs- ströme 2011 - 2014	Zahlungs- ströme ab 2015
<b>Originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.947.707	-210.103	-2.151.679	-1.719.540
Kreditbeschaffungskosten	-30.159			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, netto	2.917.548			
Finanzverbindlichkeiten	597.438	-5.710		-788.277
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	356.765	-356.765		
Leasingverbindlichkeiten	699.609	-247.550	-508.848	-19.170
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	137.534	-137.557		
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Negative Marktwerte Derivate	57.343			
+ Zahlungseingänge		152.116	571.240	
- Zahlungsausgänge		-183.104	-598.456	

In die Berechnung der künftigen Zahlungsströme derivativer finanzieller Verbindlichkeiten gehen sämtliche Devisentermingeschäfte, Zinsswaps und Optionen mit ihrem inneren Wert ein, die zum Stichtag einen negativen Fair Value aufweisen.

Unter den Ancillary Facility Agreements wurden zum 31. Dezember 2010 Bankavale (z.B. Gewährleistung, Vertragserfüllung) über einen insgesamt niedrigen zweistelligen Millionenbetrag ausgestellt. Davon sind auch Avale, welche zahlbar „auf erstes Anfordern“ sind, inbegriffen. In den vergangenen Jahren gab es nur in äußerst seltenen Fällen Ziehungen solcher Avale.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug das Factoring-Volumen 19.853 Tsd. € (Vorjahr 23.246 Tsd. €). Da alle wesentlichen Chancen und Risiken an den Käufer übertragen wurden, erfolgte eine vollständige Ausbuchung dieser Vermögenswerte.

### **Ausfallrisiko**

Das Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten besteht in der Gefahr des Ausfalls eines Vertragspartners und daher maximal in Höhe der Buchwerte gegenüber den jeweiligen Vertragspartnern.

Durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen für Forderungsausfälle wird dem Risiko aus originären Finanzinstrumenten Rechnung getragen. Finanztransaktionen werden nur mit ausgewählten Partnern mit guter Bonität abgeschlossen. Anlagen in verzinsliche Wertpapiere erfolgen nur in solche, die von der Bonität dem „Investment Grade“ angehören.

### **Risiken aus Finanzdienstleistungen**

Aus dem Leasinggeschäft können der KION Group Restwert Risiken seitens der Vermarktung von Geräten entstehen, die nach Ablauf der langfristigen Leasingverträge vom Leasingnehmer zurückgegeben und anschließend verwertet beziehungsweise weitervermietet werden. Die Entwicklung der Restwerte auf den Gebrauchtgerätemärkten verfolgen und prognostizieren die Marken deshalb kontinuierlich.

Die KION Group bewertet regelmäßig die Gesamtrisikoposition aus Finanzdienstleistungen. Identifizierte Risiken deckt das Unternehmen durch Abwertungen oder Rückstellungen ab. Eine eventuelle Anpassung der Restwerte berücksichtigt die KION Group dabei umgehend im Rahmen der Kalkulation von Neuverträgen.

Risiko mindernd wirken das internationale Gebrauchtgerätemanagement, der kontinuierliche Ausbau der Gebrauchtgerätevermarktung an Endkunden sowie eine Zunahme der Vertragsverlängerungen, welche die Restwertentwicklung von Flurförderzeugen der KION Group stabilisieren. Darüber hinaus konnte der Anteil der Verträge, denen eine Remarketing-Vereinbarung zugrunde liegt, erhöht werden; bei diesen Verträgen werden eventuelle Restwert Risiken auf die Leasinggesellschaft übertragen. Konzerneinheitliche Standards zur Gewährleistung einer konservativen Restwertkalkulation reduzieren Risiken und bilden die Grundlage für die erforderliche Transparenz. Zudem hat die KION Group das Restwertrisikomanagement weiterentwickelt und das systemgestützte Restwertrisikomanagement ausgebaut.

Liquiditäts- und Zinsänderungsrisiken mindert die KION Group durch weitgehend fristenkongruente Refinanzierung. Die langfristigen Leasingverträge basieren vornehmlich auf festverzinslichen Verträgen. Vorgehaltene Kreditlinien bei verschiedenen Banken stellen die Liquidität sicher. In den Fällen, in welchen die KION Group Finanzdienstleistungen indirekt über die Einschaltung ausgewählter Finanzierungspartner anbietet, bestehen diese Risiken nicht.

Das Leasinggeschäft refinanziert die KION Group in den einzelnen Märkten grundsätzlich in der jeweiligen Landeswährung, um Währungsrisiken zu vermeiden.

Adressausfallrisiken spielen in der KION Group, bisher bezogen auf das Leasinggeschäft, aufgrund der niedrigen Ausfallquoten eine untergeordnete Rolle. Im Geschäftsjahr 2010 hat der Konzern keine wesentlichen Änderungen gegenüber dem Vorjahr festgestellt. Darüber hinaus reduziert die KION Group Ausfälle durch die Verwertungserlöse der sichergestellten Fahrzeuge. In Fällen, in welchen die KION Group Finanzdienstleistungen indirekt über ausgewählte Finanzierungspartner anbietet, trägt das Unternehmen in der Regel kein Adressausfallrisiko. Das Kreditrisikomanagement der KION Group trägt der aktuellen Wirtschaftslage Rechnung. Um zukünftige Risiken zu vermeiden, hat die KION Group die Auflagen für den Abschluss von Neuverträgen im Rahmen eines restriktiveren Genehmigungsprozesses angepasst.

Aufgrund der diversifizierten Kundenstruktur im Leasinggeschäft ließen sich zum Bilanzstichtag keine wesentlichen Risikokonzentrationen feststellen.

### Währungsänderungsrisiken

Fremdwährungsrisiken werden in der KION Group gemäß der KION Treasury Richtlinie sowohl dezentral auf Gesellschaftsebene, als auch zentral durch die KION GROUP GmbH, in Höhe festgelegter Mindestsicherungsquoten abgesichert.

Als Sicherungsinstrumente kommen grundsätzlich Devisentermingeschäfte zum Einsatz, sofern keine länderspezifischen Beschränkungen bestehen.

Gesichert werden auf Gesellschaftsebene sowohl erwartete hochwahrscheinliche zukünftige Transaktionen, basierend auf einer rollierenden fünfzehmonatigen Planung, sowie bilanzunwirksame feste Verpflichtungen. Diese Absicherungen werden in der Regel nach IAS 39 als Cash Flow Hedges bilanziell (siehe Textziffer 35) abgebildet.

Des Weiteren kommen Devisentermingeschäfte zum Einsatz, um die im Rahmen der internen Finanzierung entstehenden Fremdwährungsrisiken zu sichern.

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die bei der KION Group bestehenden Devisentermingeschäfte.

		Fair Value		Nominale	
		2010	2009	2010	2009
in Tsd. €					
Devisentermingeschäfte (Aktiva)	Hedge	3.762	1.894	109.653	47.901
	Trading	19.824	1.938	639.473	47.267
Devisentermingeschäfte (Passiva)	Hedge	4.236	1.503	89.900	76.947
	Trading	3.595	19.556	79.335	626.322

Die im Geschäftsjahr 2008 gekauften und verkauften Währungsoptionen mit einem Volumen von je 780.000 Tsd. USD und einem Strike Preis von USD/EUR 1,5139 und USD/EUR 1,1825 hatten am Bilanzstichtag einen Marktwert von -1.433 Tsd. € (Vorjahr: 14.209 Tsd. €). Die nicht in einer formal dokumentierten Sicherungsbeziehung stehenden Optionen werden nach den allgemeinen Regeln des IAS 39 bilanziert.

Maßgebliche Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten werden im Rahmen der konzerninternen Steuerung nach dem Value-at-Risk-Verfahren (VaR) gemessen. Die Ermittlung der VaR-Kennzahlen erfolgt auf Basis einer historischen Varianz-Kovarianz-Analyse. Berechnungsgrundlage der Korrelationen und Volatilitäten sind die dem Stichtag vorangegangenen 250 Arbeitstage (ohne Gewichtung).

Zur Ermittlung des Value-at-Risk werden Wechselkursrisiken durch Finanzinstrumente im Sinne des IFRS 7 nur dann miteinbezogen, wenn Finanzinstrumente in einer von der funktionalen Währung der jeweiligen berichtenden Unternehmenseinheit abweichenden Währung abgeschlossen wurden. Währungsbedingte Risiken, die aus der Umrechnung der Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in die Berichtswährung des Konzerns resultieren, so genannte „Translationsrisiken“, bleiben demnach unberücksichtigt.

### Value-at-Risk

in Tsd. €	2010	2009
Währungsrisiko	19.968	31.946

Zum 31. Dezember 2010 bezifferte sich der Value-at-Risk für das Währungsrisiko auf 19.968 Tsd. € (Vorjahr: 31.946 Tsd. €). Das Value-at-Risk-Verfahren stellt den Verlust dar, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 97,7% (Vorjahr: 97,7%) bei einer Haltedauer von einem Jahr nicht überschritten wird.

### Zinsänderungsrisiken

Zinsänderungsrisiken werden in der KION Group grundsätzlich zentral gesteuert. Die Basis für die Entscheidungen stellen unter anderem Sensitivitätsanalysen auf Zinsrisikopositionen der wichtigsten Währungen dar.

Der kumulierte Effekt einer Verschiebung um +/- 100 Basispunkte (bps) der relevanten Zinskurven stellt sich wie folgt dar:

### Zinssensitivität

in Tsd. €	+100 bps	-100 bps	+100 bps	-100 bps
	2010	2010	2009	2009
Sonstiges Konzernergebnis	34.714	-32.600	38.903	-26.786
Konzernergebnis	-17.226	18.454	-10.009	4.038

Die Finanzierung des Konzerns erfolgt im Wesentlichen durch die Inanspruchnahme von Krediten im Rahmen der vereinbarten Kreditlinien. Zur Deckung des hieraus resultierenden Zinsrisikos werden Zinsderivate, im Wesentlichen Zinsswaps und Zinscaps in verschiedenen Währungen eingesetzt.

## Zinsswaps

in Tsd. €		Fair Value		Nominale	
		2010	2009	2010	2009
Zinsswaps (Aktiva)	Hedge	46	-	70.000	-
	Trading	-	-	-	-
Zinsswaps (Passiva)	Hedge	20.769	36.254	2.493.706	1.598.378
	Trading	-	31	-	844

Die im Geschäftsjahr 2009 erworbenen Zinsswaps mit einem Nominalvolumen von 1.250.000 Tsd. € und einem Strike Preis von 1,75% p.a. hatten am Bilanzstichtag einen Marktwert von 76 Tsd. € (Vorjahr: 4.268 Tsd. €). Ausgehend von den Regelungen des IAS 39 darf nur der innere Wert der Zinsswaps in einer Sicherungsbeziehung berücksichtigt werden. Änderungen des Zeitwerts sind unmittelbar erfolgswirksam zu erfassen.

### [ 35 ] Hedge Accounting

#### Absicherung von Währungsrisiken

Die KION Group wendet Hedge Accounting im Rahmen der Sicherung von Fremdwährungsrisiken aus hochwahrscheinlichen künftigen Umsatzerlösen in verschiedenen Währungen gemäß der KION Treasury Richtlinie an. Als Sicherungsgeschäfte dienen Devisentermingeschäfte, deren Fälligkeit in den jeweiligen Monat fällt, in dem die Zahlungseingänge bzw. -ausgänge aus der operativen Geschäftstätigkeit erwartet werden.

Die Wirksamkeit der Sicherungsbeziehungen wird nach der kumulativen Dollar-Offset-Methode (Unterkategorie hypothetische Derivate Methode) auf Basis von Forward-Kursen gemessen. Der effektive Teil der Wertänderungen der Devisentermingeschäfte wird im Kumulierten Sonstigen Konzernergebnis erfasst und erst bei Erfolgswirksamkeit des jeweiligen Grundgeschäftes aufgelöst.

Aufgrund der Kurzfristigkeit der Zahlungsziele finden die Umgliederungen in die Gewinn- und Verlustrechnung und der Eintritt des Cashflows überwiegend im selben Berichtszeitraum statt. Bei Warenein- bzw. Warenausgang wird eine Fremdwährungsverbindlichkeit bzw. -forderung eingebucht. Bis zum Zeitpunkt des Zahlungseingangs wird Hedge Accounting weiter geführt, wobei Wertänderungen des Derivates in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, in der sie die Ergebniswirkung aus der Stichtagsbewertung der Forderung weitestgehend ausgleichen.

Die im Geschäftsjahr 2010 im Sonstigen Konzernergebnis erfassten und reklassifizierten Wertänderungen sind der Konzern-Gesamtergebnisrechnung zu entnehmen. Die ineffektiven Teile der Wertänderungen der Sicherungsgeschäfte werden direkt erfolgswirksam erfasst. Wesentliche Ineffektivitäten sind im Geschäftsjahr 2010 nicht aufgetreten.

Insgesamt wurden Zahlungsströme in Fremdwährung in Höhe von 199.554 Tsd. € (Vorjahr: 124.842 Tsd. €) abgesichert und als Grundgeschäft designiert, von denen 161.820 Tsd. € (Vorjahr: 91.222 Tsd. €) bis zum 30.09. des Folgejahres erwartet werden. Die übrigen als Grundgeschäft designierten Cashflows werden bis zum 31.03.2012 fällig.

### **Absicherung von Zinsrisiken**

Die KION Group wendet Hedge Accounting im Rahmen der Sicherung von Zinsänderungsrisiken an.

Die Finanzierung der KION Group erfolgt im Wesentlichen durch die Inanspruchnahme von variabel verzinslichen und auf unterschiedliche Währungen lautenden Krediten. Zur Deckung des hieraus resultierenden Zinsrisikos wurden Zinsderivate, Zinsswaps und Zinscaps, in verschiedenen Währungen eingesetzt. Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beträgt zum Bilanzstichtag 4,6% (Vorjahr: 4,3%), wobei ca. 40% des variablen Zinsexposures durch Zinsswaps in fixe Zinsverpflichtungen transformiert wurden, so dass die KION Group nicht in vollem Umfang vom niedrigen Marktzinsniveau profitiert. Weitere 44% des Zinsexposures sind mittels Zinscaps gegen Zinssteigerungen des 1-M-EURIBOR über 1,75% p.a. gesichert. Die einzelnen Hedges wurden bei Abschluss der Sicherungsgeschäfte designiert.

Der effektive Teil der Sicherungsgeschäfte wurde im Sonstigen Konzernergebnis erfasst. Die kumulierte Effektivität der Sicherungsbeziehung betrug wie im Vorjahr nahezu 100%. Es traten, wie im Vorjahr, keine Ineffektivitäten auf.

Insgesamt wurden zukünftige variable Zinszahlungen in Höhe von 402.275 Tsd. € (Vorjahr: 200.207 Tsd. €) als Grundgeschäfte designiert, von denen 63.713 Tsd. € (Vorjahr: 62.290 Tsd. €) bis zum 30.09. des Folgejahres fällig werden. Die übrigen als Grundgeschäft designierten Cashflows werden bis zum 31. Dezember 2013 fällig.

**[ 36 ] Segmentinformationen**

IFRS 8 folgt dem so genannten „Management Approach“, dem zufolge als Basis zur Bestimmung der operativen Segmente interne Berichte zugrunde zu legen sind, die der „Chief Operating Decision Maker“ regelmäßig verwendet, um Entscheidungen über die Zuteilung von Ressourcen zu einem Segment zu treffen sowie dessen Performance zu beurteilen. Hauptentscheidungsträger ist das Key Management der KION Group bestehend aus Gordon Riske (CEO), Otmar Hauck (COO) und Harald Pinger (CFO).

Die Hauptentscheidungsträger steuern die KION Group nach den Marken Linde Material Handling (LMH), STILL und OM. Dem folgt die Segmentberichterstattung und berücksichtigt die entsprechende organisatorische und strategische Ausrichtung der KION Group.

**Linde Material Handling (LMH)**

Linde Material Handling agiert einerseits als Hersteller von Material Handling Produkten unter der Marke Linde, Fenwick und Baoli, sowie andererseits als Produzent von Hydraulikkomponenten, die sowohl in den eigenen Fahrzeugen als auch bei externen Herstellern zum Einsatz kommen.

Baoli agiert am Markt als eigenständige Marke und setzt seinen Fokus im Economy-Segment in China und anderen Wachstumsmärkten.

**STILL**

Die Marke STILL positioniert sich als führender Anbieter für die intelligente Steuerung von Intralogistik. Das Sortiment umfasst neben dem Kernprogramm (Gabelstapler, Lagertechnik und Schlepper) auch zukunftsweisende Dienstleistungen rund um den Materialfluss.

**OM**

Als führender italienischer Hersteller bietet OM Stapler mit Elektro- oder Dieselantrieb sowie Lagertechnikgeräte im preisdominanten Kundensegment an, die sich durch hochwertige Technik und Zuverlässigkeit auszeichnen.

**Sonstige**

Im Segment „Sonstige“ sind neben Holding-Gesellschaften, Service-Gesellschaften enthalten, die für die KION Group segmentübergreifende Dienstleistungen erbringen. Der überwiegende Teil der Umsätze in diesem Segment entfällt auf interne IT- und Logistik- Dienstleistungen.

Basis für das interne Berichtswesen ist eine Darstellung der Ertrags- und Finanzlage auf der Grundlage fortgeführter Daten ohne Berücksichtigung des Erwerbsvorganges der KION Group im Dezember 2006 und ohne Berücksichtigung von Einmal- und Sondereffekten. In der Steuerungsgröße „EBIT Management Reporting“ sind, neben den bereits genannten Effekten, das übrige Finanzergebnis und das Equity-Ergebnis nicht enthalten. Die Segmentberichterstattung beinhaltet daher eine Überleitungsrechnung vom extern berichteten Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Konzerns (EBIT) inklusive PPA-, Einmal- und Sondereffekten zum bereinigten Ergebnis der Segmente („EBIT Management Reporting“).

Für die Segmente gelten die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie unter Textziffer 7 ausführlich für den Konzernabschluss erläutert. Konzerninterne Transaktionen werden grundsätzlich wie unter fremden Dritten getätigt.

Die nachfolgenden Tabellen enthalten Informationen über die Geschäftssegmente des Konzerns für die Geschäftsjahre 2010 und 2009:

### Segmentinformationen

	LMH	STILL	OM	Sonstige	Konsolidierung/ Überleitung	Gesamt
in Tsd. €	2010					
Außenumsatz	2.191.490	1.150.417	183.072	9.495	-	3.534.474
Innenumsatz	62.399	94.642	18.697	150.373	-326.111	-
Gesamtumsatz	2.253.889	1.245.059	201.769	159.868	-326.111	3.534.474
Ergebnis vor Steuern	69.831	-20.064	-23.925	-230.230	-27.032	-231.420
Finanzerträge	42.572	10.245	2.800	47.378	-14.646	88.349
Finanzaufwendungen	-59.227	-32.078	-6.346	-243.518	-13.236	-354.405
= Finanzergebnis	-16.655	-21.833	-3.546	-196.140	-27.882	-266.056
EBIT	86.486	1.769	-20.379	-34.090	850	34.636
+ Einmal- und Sondereffekte	26.922	18.914	17.880	11.979	-	75.695
+ Effekte aus der KION Akquisition	25.712	5.348	-2.585	556	-	29.031
= EBIT bereinigt	139.120	26.031	-5.084	-21.555	850	139.362
./. Übriges Finanzergebnis	1.197	558	-	-3.305	3.210	1.660
./. Equity-Ergebnis	3.838	-269	-	-	-	3.569
= EBIT Management Reporting	134.085	25.742	-5.084	-18.250	-2.360	134.133
Buchwerte von at-equity bilanzierten Unternehmen	33.433	4.408	-	-	-	37.841
Investitionen*	70.477	30.068	4.082	18.835	-	123.462
Planmäßige Abschreibungen*	103.596	38.132	5.712	14.597	-	162.037
Auftragseingang	2.509.672	1.328.242	222.192	159.868	-360.294	3.859.680
Anzahl der Mitarbeiter (31.12.)**	12.240	6.271	964	493	-	19.968

\* Ohne Leasingvermögen

\*\*Mitarbeiterzahlen nach Vollzeitäquivalenten zum Bilanzstichtag

### Segmentinformationen

	LMH	STILL	OM	Sonstige	Konsolidierung/ Überleitung	Gesamt
in Tsd. €	2009					
Außenumsatz	1.882.769	1.022.073	179.415	86	-	3.084.343
Innenumsatz	37.576	72.683	11.686	79.187	-201.132	-
Gesamtumsatz	1.920.345	1.094.756	191.101	79.273	-201.132	3.084.343
Ergebnis vor Steuern	-87.516	-70.100	-20.418	-229.706	2.630	-405.110
Finanzerträge	38.695	18.716	3.279	39.842	-21.897	78.635
Finanzaufwendungen	-58.364	-33.782	-7.854	-195.873	-5.985	-301.858
= Finanzergebnis	-19.669	-15.066	-4.575	-156.031	-27.882	-223.223
EBIT	-67.847	-55.034	-15.843	-73.675	30.512	-181.887
+ Einmal- und Sondereffekte	73.109	30.797	8.817	16.040	-	128.763
+ Effekte aus der KION Akquisition	20.037	7.858	-3.874	-2.920	2.971	24.072
= EBIT bereinigt	25.299	-16.379	-10.900	-60.555	33.483	-29.052
./. Übriges Finanzergebnis	814	-552	-	-33.763	33.791	290
./. Equity-Ergebnis	3.785	-527	-	-	-	3.258
= EBIT Management Reporting	20.700	-15.300	-10.900	-26.792	-308	-32.600
Buchwerte von at-equity						
bilanzierten Unternehmen	29.012	4.347	-	-	-	33.359
Investitionen*	65.504	24.299	5.024	13.375	-	108.202
Planmäßige Abschreibungen*	103.086	41.883	5.352	14.760	-	165.081
Auftragseingang	1.879.166	1.076.170	190.253	79.273	-196.710	3.028.152
Anzahl der Mitarbeiter (31.12.)**	12.229	6.295	1.038	391	-	19.953

\* Ohne Leasingvermögen

\*\*Mitarbeiterzahlen nach Vollzeitäquivalenten zum Bilanzstichtag

Der Anstieg der Umsatzerlöse im Segment „Sonstige“ resultiert aus der erstmaligen Konsolidierung der URBAN-TRANSPORTE GMBH, Unterschleißheim.

Der Außenumsatz stellt sich nach Regionen wie folgt dar:

### Segmentumsätze nach Sitz des Kunden

in Tsd. €	2010	2009
Deutschland	899.817	769.836
EU ohne Deutschland	1.820.151	1.746.767
Übriges Europa	151.807	115.103
Amerika	232.673	136.218
Asien	301.879	218.947
Übrige Welt	128.147	97.472
<b>Segmentumsätze gesamt</b>	<b>3.534.474</b>	<b>3.084.343</b>

Es existieren keine Beziehungen zu einzelnen Kunden, deren Umsatz im Vergleich zum Konzernumsatz als wesentlich einzustufen ist.

Eine Beschreibung der Finanzerträge und -aufwendungen einschließlich aller Zinserträge und Zinsaufwendungen ist unter den Textziffern 12 und 13 dargestellt.

Die Effekte aus der KION Akquisition beinhalten per Saldo Abschreibung auf im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgedeckte stille Reserven. Die Einmal- und Sondereffekte setzen sich im Wesentlichen aus Abfindungszahlungen, Sozialplankosten, Kosten im Zusammenhang mit Produktionsverlagerungen sowie Beratungskosten zusammen.

Die Segmentinvestitionen beinhalten die Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen ohne Zugänge des Leasingvermögens. Eine separate Segmentierung des Leasingvermögens, ist unter Textziffer 17 dargestellt.

Die planmäßigen Abschreibungen betreffen immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer sowie Sachanlagen.

#### Investitionen nach Sitz der Gesellschaft (ohne Leasingvermögen)

in Tsd. €	2010	2009
Deutschland	88.875	71.653
EU ohne Deutschland	25.688	31.204
Übriges Europa	187	154
Amerika	4.364	1.310
Asien	3.870	3.460
Übrige Welt	478	421
<b>Investitionen gesamt</b>	<b>123.462</b>	<b>108.202</b>

Die langfristigen Vermögenswerte ohne Finanzanlagen, Finanzinstrumente, latente Steueransprüche und Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses stellen sich nach Regionen wie folgt dar:

#### Langfristige Vermögenswerte nach Sitz der Gesellschaft (IFRS 8)

in Tsd. €	2010	2009
Deutschland	2.711.755	2.734.231
EU ohne Deutschland	661.375	725.261
Übriges Europa	19.992	18.839
Amerika	30.609	26.172
Asien	88.213	79.407
Übrige Welt	49.132	44.072
<b>Langfristige Vermögenswerte gesamt (IFRS 8)</b>	<b>3.561.076</b>	<b>3.627.982</b>

### [ 37 ] Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt waren 19.764 (Vorjahr: 20.667) Mitarbeiter beschäftigt. Die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter (Teilzeitkräfte anteilig berücksichtigt) verteilt sich auf die einzelnen Regionen wie folgt:

Mitarbeiter (Durchschnitt)		
	2010	2009
Deutschland	7.785	7.971
Frankreich	3.172	3.395
U.K.	1.467	1.862
Italien	1.044	1.106
Übriges Europa	3.073	3.229
Asien	2.319	2.199
Übrige Welt	904	905
<b>Mitarbeiter gesamt</b>	<b>19.764</b>	<b>20.667</b>

Die Mitarbeiterzahlen zum Jahresende sind dem Konzernlagebericht zu entnehmen. Zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung der URBAN-TRANSPORTE GMBH, Unterschleißheim, wurden 81 Mitarbeiter beschäftigt.

### [ 38 ] Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Neben den in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen steht die KION Group unmittelbar oder mittelbar in Ausübung der normalen Geschäftstätigkeit mit einer Vielzahl von verbundenen nicht konsolidierten Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Gesellschaften in Beziehung. Die Geschäftsbeziehungen mit diesen Gesellschaften werden wie unter fremden Dritten abgewickelt. Nahestehende Unternehmen, die von der KION Group beherrscht werden oder durch die auf die KION Group ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann, sind in der Anteilsbesitzliste (Anlage zum Anhang) verzeichnet, bzw. nachfolgend aufgeführt:

Nahestehende Unternehmen	
Superlift Holding S.à r.l., Luxemburg	Mutterunternehmen
Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA	Unternehmen mit maßgeblichem Einfluss
Goldman, Sachs & Co., New York, USA	Unternehmen mit maßgeblichem Einfluss
Superlift Funding S.à r.l., Luxemburg	Schwestergesellschaft

#### Superlift Funding S.à r.l., Luxemburg

Mit Ergänzung des Kreditvertrages vom 23. September 2009 haben Fonds, die von Kohlberg Kravis Roberts & Co L.P. („KKR“) und Goldman Sachs Capital Partners beraten werden, über die Superlift Funding S.à r.l., Luxemburg, zusätzliche 100.000 Tsd. € im Rahmen des SFA gewährt, wodurch die operativen und strategischen Möglichkeiten der KION Group weiter gestärkt wurden. Der Kredit und die daraus resultierenden Zinsen sind endfällig zu tilgen (payment in kind „PIK“).

### Shareholder Loan Agreement

Mit Wirkung vom 27. Dezember 2006 hat die KION Holding 1 GmbH (damals Neggio Holding 1 GmbH) mit der Superlift Holding S.à r.l., Luxemburg, ein „Shareholder Loan Agreement“ über 500.000 Tsd. € geschlossen. Das Darlehen hatte ursprünglich eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2010 und ist bis zum 31. Dezember 2016 verlängert worden. Der unbesicherte Kredit und die daraus resultierenden Zinsen sind endfällig zu tilgen (payment in kind „PIK“). Seit dem 1. September 2007 wird das Darlehen mit 5,5% p.a. verzinst. Zum 31. Dezember 2010 beträgt der Buchwert des Darlehens inklusive aufgelaufener Zinsen 615.250 Tsd. € (Vorjahr: 587.368 Tsd. €).

### Advisory Agreement

Am 8. Mai 2007 haben die KION GROUP GmbH, Kohlberg, Kravis Roberts & Co. L.P. („KKR“) sowie Goldman, Sachs & Co. ein Advisory Agreement geschlossen, aufgrund dessen KKR und Goldman, Sachs & Co. Beratungsleistungen für die KION Group erbringen. Diese betreffen insbesondere finanzielle und strategische Fragen. Die jährlich an KKR und Goldman, Sachs & Co. zu zahlende Beratungsgebühr beträgt 4.609 Tsd. € (Vorjahr 4.456) und ist aufwandswirksam erfasst worden.

Zum Bilanzstichtag betragen die Forderungen gegen nahestehende Unternehmen:

#### Forderungen gegen nahestehende Unternehmen

in Tsd. €	2010	2009
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	7.059	4.873
Assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	25.129	15.422
Andere nahestehende Unternehmen	7.545	5.058
<b>Forderungen gegen nahestehende Unternehmen gesamt</b>	<b>39.733</b>	<b>25.353</b>

Zum Bilanzstichtag betragen die Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen:

#### Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

in Tsd. €	2010	2009
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	3.771	1.024
Assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	45.027	44.532
Andere nahestehende Unternehmen	730.686	693.276
<b>Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen gesamt</b>	<b>779.484</b>	<b>738.832</b>

### [ 39 ] KION Management Partnership Plan („MPP“)

Seit dem Geschäftsjahr 2007 bestehen Verträge über die Beteiligung der Führungskräfte am Unternehmen. Diese sind im „Shareholders and Co-Investment Agreement regarding the Implementation of Management Partnership Plan for the KION Group“ (Co-Invest Agreement) vom 14. Juni 2007 geregelt, das zwischen der Superlift Holding S.à r.l., der KION Holding 1 GmbH und der KION Management Beteiligungs GmbH & Co. KG geschlossen wurde. Die an dem Beteiligungsprogramm teilnehmenden Führungskräfte sind diesem Co-Invest Agreement jeweils beigetreten.

Die Beteiligung der KION Management Beteiligungs GmbH & Co. KG an der KION Holding 1 GmbH beträgt 14,61%. Das Key Management hat sich mit 3.250 Tsd. € am Kommanditkapital der KION Management Beteiligungs GmbH & Co. KG beteiligt, was einer indirekten Beteiligung am Stammkapital der KION Holding 1 GmbH in Höhe von 3,16% entspricht. Neben der obersten Führungsebene der KION Group haben weltweit rund 300 Führungskräfte Anteile an der KION Management Beteiligungs GmbH & Co. KG erworben. Der Erwerb dieser Beteiligung erfolgte zum Fair Value, wobei die Beteiligung virtuell in A-, B,- und C-Anteile unterteilt ist. Diese virtuellen Anteile unterscheiden sich hinsichtlich der Konditionen für die Zahlung des Kaufpreises und der Erwerbsberechtigung. Der Kaufpreis für die A-Anteile war mit Beitritt zu dem Programm fällig, der Kaufpreis für die entsprechenden B- und C-Anteile wurde dem Teilnehmer von der KION Management Beteiligungs GmbH als verzinsliches Darlehen gestundet. Die Ausübungsbedingungen (Vesting Conditions) und die daraus resultierende Erwerbsberechtigungen für die B-Anteile wachsen dem Teilnehmer über einem Zeitraum von 5 Jahren in jährlichen gleich großen Tranchen zu. Dagegen wächst die Erwerbsberechtigung für die C-Anteile der teilnehmenden Führungskraft durch Erreichung der im Geschäftsplan festgelegten Zielgrößen für Umsatz, EBITA und Operating Cash Flow über einen 5-Jahres-Zeitraum oder bei Erreichung von vordefinierten Renditezielen im Falle eines Verkaufs oder Kontrollwechsels zu.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden die erfolgsbezogenen Ausübungsbedingungen für die auf die Planjahre 2009–2012 entfallenden C-Anteile an den revidierten langfristigen KION Geschäftsplan angepasst, welcher gleichfalls den im Rahmen der Ergänzung des SFA vom 23. September 2009 angepassten Kreditbedingungen zugrunde liegt. Die geänderten Ausübungsbedingungen betreffen insgesamt 1.034 Anteile mit einem erwarteten Ausübungspreis von je 16 Tsd. €. Die restliche Vertragslaufzeit beträgt zum 31. Dezember 2010 noch zwei Jahre. Der Fair Value dieser Anpassung beträgt insgesamt 1.044 Tsd. €. Der Fair Value der einzelnen Erwerbsberechtigungen beläuft sich auf 1 Tsd. €. Zum Bilanzstichtag sind von den unverändert ausstehenden 1.034 Erwerbsoptionen 292 ausübbar.

Der Fair Value der neuen Ausübungsbedingungen wurde mittels des Black-Scholes Modells ermittelt. Hierbei wurde ein Anteilswert von 11 Tsd. € zugrunde gelegt. Der risikolose Zinssatz betrug zum Ermittlungsstichtag 1,6%. Die erwartete Haltedauer der Optionen beträgt drei Jahre. Die erwartete Volatilität beträgt 32% und wurde unter Verwendung von impliziten Volatilitäten einer Vergleichsgruppe ermittelt. Erwartete Dividenden wurden nicht berücksichtigt.

Die Aufwendungen aus dem Managementbeteiligungsprogramm im Geschäftsjahr 2010 betragen 590 Tsd. €.

#### **[ 40 ] Vergütung des Key Managements und des Aufsichtsrates**

##### **Key Management**

Gordon Riske verantwortet als Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) u.a. die Themen Strategische Führung des Konzerns, Kommunikation, Governance und Compliance, sowie regional das Asiengeschäft des Konzerns.

Harald Pinger verantwortet als kaufmännischer Geschäftsführer (CFO) u.a. den Finanzbereich einschließlich Financial Services, IT-Aktivitäten, Personal, Recht, Internal Audit und Business Development/M&A sowie die Region Americas. Zum 1. Januar 2010 hat er von Gordon Riske das Amt des Arbeitsdirektors übernommen.

Otmar Hauck (Mitglied der Geschäftsführung der KION GROUP GmbH, Wiesbaden) verantwortet als Chief Operating Officer (COO) die Themen Qualität und Central Operations (Operational Excellence / Production Control), Einkauf, Logistik sowie Arbeitssicherheit und Umwelt im Konzern.

Die Vergütung dieses Key Managements setzt sich aus erfolgsunabhängigen Gehalts- und Sachleistungen sowie Versorgungszusagen und aus erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Die erfolgsbezogenen, variablen Vergütungsteile bestehen aus jährlich wiederkehrenden, an den geschäftlichen Erfolg gebundenen Komponenten. Die Versorgungsansprüche umfassen Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Key Managements belaufen sich für das Geschäftsjahr 2010 auf 5.049 Tsd. € (Vorjahr: 3.428 Tsd. €). Sie setzen sich zusammen aus kurzfristig fälligen Leistungen in Höhe von 4.550 Tsd. € (Vorjahr: 3.100 Tsd. €), Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Höhe von 366 Tsd. € (Vorjahr: 328 Tsd. €) und anteilsbasierter Vergütung in Höhe von 133 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Als Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird der aus den Pensionsrückstellungen für das Key Management resultierende laufende Dienstzeitaufwand ausgewiesen. Im Berichtsjahr bestanden Vorschüsse oder Kredite an Mitglieder des Key Managements in Höhe von 151 Tsd. €. Das kurzfristige Darlehen wird mit 5 % verzinst.

Die Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern der Geschäftsführung und ihren Hinterbliebenen sind nach IAS 19 mit 2.953 Tsd. € (Vorjahr: 2.639 Tsd. €) zurückgestellt.

#### **Aufsichtsrat**

Für das Geschäftsjahr 2010 beträgt die Gesamtvergütung des Aufsichtsrates für die Wahrnehmung der Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen einschließlich Umsatzsteuer 822 Tsd. € (Vorjahr: 638 Tsd. €). Im Geschäftsjahr 2010 bestanden keine Vorschüsse oder Kredite gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrates. Ferner haben die Mitglieder des Aufsichtsrates keine Vergütungen oder Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, wie Beratungs- oder Vermittlungsleistungen, erhalten.

### **[ 41 ] Mitglieder der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats**

#### **Geschäftsführung**

Gordon Riske  
Vorsitzender der Geschäftsführung / CEO

Harald Pinger  
Kaufmännischer Geschäftsführer / CFO

**Aufsichtsrat**

Manfred Wennemer

(Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Continental AG, Hannover

Joachim Hartig<sup>1</sup>

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

Vorsitzender des Betriebsrats der Werke I & II der Linde Material Handling GmbH, Aschaffenburg

Dr. Alexander Dibelius

Managing Director Goldman, Sachs & Co. OHG, Frankfurt am Main

Denis Heljic<sup>1</sup>

Stellvertretender Betriebsratsvorsitzender der STILL GmbH, Werksniederlassung Dortmund

Dr. Martin Hintze

Managing Director Goldman Sachs Capital Partners, London, Großbritannien

Johannes P. Huth

Member of Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA

Thilo Kämmerer<sup>1</sup>

Gewerkschaftssekretär beim Vorstand der IG Metall, Frankfurt am Main

Dr. Roland Köstler<sup>1</sup>

Referatsleiter Wirtschaftsrecht der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf

Peter Kolb<sup>1</sup>

Leiter Facility Management der Linde Material Handling GmbH, Aschaffenburg

Kay Pietsch<sup>1</sup>

Vorsitzender des KION Konzernbetriebsrats; Vorsitzender des Betriebsrats der STILL GmbH, Hamburg

Silke Scheiber

Director of Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA

Dr. Michael Süß

Vorsitzender der Geschäftsführung / CEO der Division Fossil Power Generation der Siemens AG, München

<sup>1</sup> Vertreter der Arbeitnehmer

**[ 42 ] Honorare für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses**

Das für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses im Geschäftsjahr 2010 als Aufwand erfasste Honorar beläuft sich auf 888 Tsd. € (Vorjahr: 1.002 Tsd. €) für die Abschlussprüfung, 32 Tsd. € (Vorjahr: 442 Tsd. €) für Steuerberatungsleistungen und 20 Tsd. € (Vorjahr: 167 Tsd. €) für sonstige Leistungen.

**[ 43 ] Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Nach dem Ende des Geschäftsjahres ergaben sich bis zum 17. März 2011 keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder des Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Schuldposten zum 31. Dezember 2010 geführt hätten oder über die zu berichten wäre.

**[ 44 ] Angabe zur Aufstellung und Freigabe**

Die Geschäftsleitung der KION Holding 1 GmbH hat den Konzernabschluss am 17. März 2011 aufgestellt und zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und dessen Billigung zu beschließen.

Wiesbaden, den 17. März 2011

Die Geschäftsführung

Gordon Riske

Harald Pinger

## Anteilsbesitzliste zum 31. Dezember 2010

Seite 1 von 3

Anlage zum Anhang

## Anteilsbesitzliste zum 31. Dezember 2010

gemäß § 313 Abs. 2 Nr. 1-4 HGB

Lfd. Nr.	Name	Sitz	Land	gehalten über lfd. Nr.	Konzern Anteil (dir. & indir. Anteil)	Eigenkapital Local GAAP, TEUR	Jahresergebnis Local GAAP, TEUR	Fußnote
1	KION Holding 1 GmbH	Wiesbaden	Deutschland			229.990	-28.427	
<b>Anteile an konsolidierten verbundenen Unternehmen</b>								
<b>Inland:</b>								
2	KION Holding 2 GmbH	Wiesbaden	Deutschland	1	100,00%	848.331	0 [D]	
3	KION GROUP GmbH	Wiesbaden	Deutschland	2	100,00%	332.648	-43.750	
4	KION Information Management Services GmbH	Wiesbaden	Deutschland	3	100,00%	129	0 [A]	
5	Linde Material Handling GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	3	100,00%	342.960	-173.839	
6	Fahrzeugbau GmbH Geisa	Geisa	Deutschland	14	100,00%	7.329	0 [C]	
7	Klaus Pahlke GmbH & Co. Fördertechnik KG	Haan	Deutschland	5	100,00%	7.885	897	
8	LMH Immobilien GmbH & Co. KG	Aschaffenburg	Deutschland	5 & 9	99,64%	29.968	1.140	
9	LMH Immobilien Holding GmbH & Co. KG	Aschaffenburg	Deutschland	5	94,00%	116	62	
10	LMH Immobilien Holding Verwaltungs-GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	5	100,00%	26	2	
11	LMH Immobilien Verwaltungs-GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	5	100,00%	26	2	
12	OM Deutschland GmbH	Neuhausen a.d. Fildern	Deutschland	56	100,00%	-954	686	
13	Schrader Industriefahrzeuge GmbH & Co.	Essen	Deutschland	5	100,00%	2.322	495	
14	STILL GmbH	Hamburg	Deutschland	5	100,00%	206.250	0 [B]	
15	KION Warehouse Systems GmbH (früher: STILL Wagner GmbH)	Reutlingen	Deutschland	14	100,00%	22.670	0 [C]	
16	BlackForx GmbH	Stuhr	Deutschland	14	100,00%	757	0 [C]	
17	URBAN-TRANSPORTE GmbH	Unterschleißheim	Deutschland	5	100,00%	3.202	449	
<b>Ausland:</b>								
18	Linde Material Handling Pty. Ltd.	Huntingwood	Australien	5	100,00%	34.386	2.476	
19	STILL N.V.	Wijnegem	Belgien	14 & 60	100,00%	5.714	1.200	
20	KION South America Fabricação de Equipamentos para Armazenagem Ltda. (früher: Empilhadeiras Sul Americanas Ltda.)	Rio de Janeiro	Brasilien	14	100,00%	17.662	3.988	
21	Linde (China) Forklift Truck Corporation Ltd.	Xiamen	China	5	100,00%	67.318	22.446	
22	KION Baoli (Jiangsu) Forklift Co., Ltd.	Jiangjiang	China	52	92,00%	27.068	-1.197	
23	STILL DANMARK A/S	Kolding	Dänemark	14	100,00%	4.419	-143	
24	BARTHELEMY MANUTENTION SAS	Vitrolles	Frankreich	27	90,41%	2.761	725	
25	Bastide Manutention SAS	Toulouse	Frankreich	27	100,00%	1.668	272	
26	Bretagne Manutention S.A.	Palé	Frankreich	27	54,27%	7.138	3.629	
27	FENWICK-LINDE S.A.R.L.	Elancourt	Frankreich	35 & 5	100,00%	168.197	9.788	
28	LOIRE OCEAN MANUTENTION SAS	St. Herblain	Frankreich	27	89,91%	3.865	918	
29	Manuchar S.A.	Gond Pontouvre	Frankreich	27	80,00%	3.318	1.519	
30	OM PIMESPO FRANCE S.A.S.	Mitry Mory	Frankreich	56	100,00%	-273	-251	
31	SAS Société Angoumoisine de Manutention - SAMA	Champniers	Frankreich	34	100,00%	12.094	846	
32	MANUSOM SAS	Rivery	Frankreich	34	50,13%	287	-16	
33	SM Rental SAS	Roissy Charles de Gaulle	Frankreich	27	100,00%	1.071	458	
34	STILL SAS	Marne la Vallée	Frankreich	35	100,00%	24.767	2.205	
35	KION France SERVICES SAS	Elancourt	Frankreich	5	100,00%	97.850	8.681	
36	Lansing Linde Sevenside Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	46	100,00%	4.560	0 [R]	
37	Linde Castle Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39 & 153	74,50%	3.829	206	
38	Linde Heavy Truck Division Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	5.258	-6.801	
39	Linde Holdings Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	49	100,00%	161.262	2.078	
40	Linde Hydraulics Ltd.	Abingdon	Großbritannien	42	100,00%	5.928	93	
41	Linde Jewsbury's Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39	100,00%	3.999	1.562	
42	Linde Material Handling (UK) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39	100,00%	40.948	21.895	
43	Linde Material Handling East Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39 & 50	100,00%	-3.830	2.081	
44	Linde Material Handling Scotland Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	5.065	945	
45	Linde Material Handling South East Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	1.455	323	
46	Linde Sevenside Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	5.417	813	
47	OM PIMESPO (UK) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	56	100,00%	-1.326	-537	
48	STILL Materials Handling Ltd.	Leyland	Großbritannien	49	100,00%	-16.379	-4.208	
49	Superlift UK Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	5	100,00%	67.971	-14.886	
50	Triflik Services Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39	100,00%	0	0 [1]	
51	Linde Material Handling Hong Kong Ltd.	Kwai Chung	Hong-Kong	5	100,00%	1.865	472	
52	KION ASIA (HONG KONG) Ltd.	Kwai Chung	Hong-Kong	5	100,00%	26.024	-195	
53	Linde Material Handling (Ireland) Ltd.	Walkinstown	Irland	39	100,00%	482	-629 [1]	
54	COMMERCIALE CARRELLI S.r.l.	Lainate	Italien	57 & 58	100,00%	650	71	
55	Linde Material Handling Italia S.p.A.	Buguggiate	Italien	5	100,00%	16.809	-371	
56	OM Carrelli Elevatori S.p.A.	Lainate	Italien	5	100,00%	68.667	-22.222	
57	STILL ITALIA S.p.A.	Lainate	Italien	14	100,00%	10.045	2.246	
58	STILL NOLO S.r.l.	Lainate	Italien	57	100,00%	1.048	77	
59	Linde Vilicari Hrvatska d.o.o.	Samobor	Kroatien	5	100,00%	76	-54	
60	STILL Intern Transport B.V.	Hendrik Ido Ambacht	Niederlande	14	100,00%	9.711	1.687	
61	Linde Fördertechnik GmbH	Linz	Österreich	5 & 63	100,00%	8.436	-1.791	
62	STILL Ges.m.b.H.	Wiener Neudorf	Österreich	14	100,00%	4.204	507	
63	AUSTRO OM PIMESPO Fördertechnik GmbH	Linz	Österreich	56	100,00%	1.600	-457	
64	Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.	Warschau	Polen	5	100,00%	11.868	3.281	
65	STILL POLSKA Spol. z o.o.	Gadki	Polen	14	100,00%	9.742	298	
66	OOO "STILL Forklifttrucks"	Moskau	Russische Föderation	5 & 14	100,00%	1.251	-187	
67	STILL MOTOSTIVUITOARE S.R.L.	Giurgiu County	Rumänien	5 & 14	100,00%	600	901	
68	Linde Material Handling AB	Örebro	Schweden	5	100,00%	21.064	4.151	
69	STILL Sverige AB (früher: STILL STOCKA AB)	Stockamöllan	Schweden	14	100,00%	1.686	-1.054	
70	Linde Lansing Fördertechnik AG	Dieltikon	Schweiz	5	100,00%	9.000	2.059	
71	STILL AG	Otelfingen	Schweiz	14	100,00%	4.765	639	
72	Linde Material Handling Asia Pacific Pte. Ltd.	Singapore	Singapur	5	100,00%	-276	630	
73	Linde Material Handling Slovenska republika s.r.o.	Trencin	Slowakei	5 & 83	100,00%	1.826	289	
74	STILL SR spol. s.r.o.	Nitra	Slowakei	14 & 85	100,00%	1.340	-19	
75	Linde Vilicar d.o.o.	Celje	Slowenien	5	100,00%	1.353	3	
76	IBERCARRETELLAS, S.A.	El Prat de Llobregat	Spanien	56	100,00%	-4.245	-4.336	
77	IBER-MICAR S.L.	Gava	Spanien	5	100,00%	2.559	-21	

## Anteilsbesitzliste zum 31. Dezember 2010

Seite 2 von 3

Anlage zum Anhang

Lfd. Nr.	Name	Sitz	Land	gehalten über	Konzern Anteil (dir. & indir. Anteil)	Eigenkapital Local GAAP, TEUR	Jahresergebnis Local GAAP, TEUR	Fußnote
<b>Anteile an konsolidierten verbundenen Unternehmen</b>								
<b>Ausland:</b>								
78	Islavista Spain S.A.U.	Barcelona	Spanien	5	100,00%	22.838	1.215	
79	Linde Holding de Inversiones, s.r.l.	Pallejá	Spanien	78	100,00%	30.999	40	
80	Linde Material Handling Ibérica, S.A.	Pallejá	Spanien	79	100,00%	43.584	1.366	
81	STILL, S.A.	Barcelona	Spanien	78	100,00%	11.904	-1.794	
82	Linde Material Handling (Pty) Ltd.	Linbro Park	Südafrika	5	100,00%	4.119	207	
83	Linde Material Handling Česká republika s r.o.	Prag	Tschechische Republik	5 & 14	100,00%	7.625	2.103	
84	Linde Pohony s r.o.	Ceský Krumlov	Tschechische Republik	5	100,00%	27.241	3.420	
85	STILL CR spol. s r.o.	Prag	Tschechische Republik	5 & 14	100,00%	5.469	829	
86	Linde Fördertechnik Ungarn GmbH	Dunaharaszti	Ungarn	5	100,00%	862	-794	
87	STILL Kft.	Környe	Ungarn	14	100,00%	1.449	270	
88	Linde Hydraulics Corporation	Canfield	USA	5	100,00%	6.349	101	
89	Linde Material Handling North America Corporation	Summerville	USA	5	100,00%	-2.497	-2.969	
<b>Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen</b>								
<b>Inland:</b>								
90	Eisenwerk Weilbach GmbH	Wiesbaden	Deutschland	5	100,00%	288	0 [B]	
91	Klaus Pahike Betriebsführungs-GmbH	Haan	Deutschland	5	100,00%	46	1	
92	PAGEMA Miet- und Gebrauchtstapler GmbH	Haan	Deutschland	7	100,00%	62	0 [1], [L]	
93	proplan Transport- und Lagersysteme GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	1	100,00%	573	0 [D]	
94	Schrader Industriefahrzeuge Verwaltung GmbH	Essen	Deutschland	5	100,00%	54	5 [1]	
<b>Ausland:</b>								
95	Lansing Bagnall (Aust.) Pty. Ltd.	Huntingwood	Australien	42	100,00%	-1.756	-16 [1]	
96	Urban Transporte spol. s r.o.	Moravany / Brna	Tschechische Republik	17	100,00%	931	65 [1]	
97	SCI Champ Lagarde	Elancourt	Frankreich	27	100,00%	103	0 [1]	
98	OTHEA	Elancourt	Frankreich	35	100,00%	3	-2 [1]	
99	URBAN LOGISTIQUE SAS	Elancourt	Frankreich	17	100,00%	939	159 [1]	
100	Claymore Fork Truck Services Ltd.	East Kilbride	Großbritannien	113	100,00%	0	0 [1], [R]	
101	Fork Truck Rentals Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	335	0 [1], [R]	
102	Fork Truck Training Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	113	-112 [1], [R]	
103	HFT Lift Trucks (South West) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	46	100,00%	-5	0 [1], [R]	
104	Lansing Bagnall Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	0	0 [1], [R]	
105	Lansing Linde Castle Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	0	0 [1], [R]	
106	Lansing Linde Creighton Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	1	0 [1], [R]	
107	Lansing Linde Jewsbury's Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	0	0 [1], [R]	
108	Lansing Linde Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	113	0 [1], [R]	
109	Lansing Linde Scotland Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	150	0 [1], [R]	
110	Lansing Linde South East Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	0	0 [1], [R]	
111	Lansing Linde Sterling Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	0	0 [1], [R]	
112	Lansing Linde Trifrik Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	0	0 [1], [R]	
113	Leader Lift Trucks Ltd.	East Kilbride	Großbritannien	39	100,00%	60	0 [1], [R]	
114	Linde Trifrik Limited	Basingstoke	Großbritannien	43	100,00%	-104	-79 [1]	
115	M.D.A. (GB) Ltd.	Liverpool	Großbritannien	42 et al.	85,83%	160	-106 [1]	
116	Rack-N-Stak Ltd.	Preston	Großbritannien	48	100,00%	0	0 [1], [R]	
117	Regentruck Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	42	100,00%	1	0 [1], [R]	
118	Sevenside Mechanical Handling Group Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	46	100,00%	1.966	0 [1], [R]	
119	Stephensons Lift Trucks Ltd.	Newton Aycliffe	Großbritannien	37	100,00%	62	2 [1]	
120	Urban Logistics (UK) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	17	100,00%	95	180 [1]	
121	Handling & Storage Equipment (Ireland) Ltd.	Walkinstown	Irland	53	100,00%	0	0 [1], [R]	
122	Carest SRL	Buguggiate	Italien	56	100,00%	12	-1 [1]	
123	Milano Carrelli Elevatori S.r.l.	Monza	Italien	56	100,00%	27	-5 [1]	
124	URBAN LOGISTIKA S.R.L.	Lainate	Italien	17	100,00%	44	-9 [1]	
125	Linde Viljuškari d.o.o.	Belgrad - Zemun	Serbien	61	100,00%	73	-98	
126	STILL viljuškari d.o.o.	Belgrad	Serbien	127	100,00%	99	-173 [1]	
127	STILL VILICAR d.o.o.	Ljubljana	Slowenien	14	100,00%	-996	-236	
<b>Anteile an assoziierten Unternehmen (at-equity-konsolidiert)</b>								
<b>Inland:</b>								
128	Beuthhauser-Bassewitz GmbH & Co. KG	Hagelstadt	Deutschland	5	25,00%	4.667	627 [1]	
129	Hans Joachim Jetschke Industriefahrzeuge (GmbH & Co.) KG	Hamburg	Deutschland	5	21,00%	3.613	1.513 [1]	
130	Linde Leasing GmbH	Wiesbaden	Deutschland	5	45,00%	28.097	3.630 [1]	
131	MV Fördertechnik GmbH	Blankenhain	Deutschland	5	25,00%	951	66 [1]	
132	Pelzer Fördertechnik GmbH	Kerpen-Sindorf	Deutschland	5	24,96%	16.134	100 [1]	
133	Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH	Bremen	Deutschland	5	23,00%	8.486	806 [1]	
<b>Ausland:</b>								
134	Linde High Lift Chile S.A.	Santiago de Chile	Chile	5	45,00%	9.936	1.659 [1]	
135	Linde Creighton Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39	49,00%	3.682	1.046 [1]	
136	Linde Sterling Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	39	49,00%	5.906	577 [1]	
137	Linde High Lift Peru S.A.C.	Lima	Peru	134	45,00%	-	- neu in 2010	
<b>Joint Ventures (at-equity-konsolidiert)</b>								
<b>Inland:</b>								
138	Eisengießerei Dinklage GmbH	Dinklage	Deutschland	14	50,00%	3.490	-174 [1]	
<b>Ausland:</b>								
139	JULI Motorenwerk s.r.o.	Moravany	Tschechische Republik	5 & 14	50,00%	15.659	1.430 [1]	

## Anteilsbesitzliste zum 31. Dezember 2010

Seite 3 von 3

Anlage zum Anhang

Lfd. Nr.	Name	Sitz	Land	gehalten über	Konzern Anteil (dir. & indir. Anteil)	Eigenkapital Local GAAP, TEUR	Jahresergebnis Local GAAP, TEUR	Fußnote
<b>Anteile an assoziierten Unternehmen (nicht at-equity-konsolidiert)</b>								
<b>Inland:</b>								
140	Carli Beuthauser Verwaltungs GmbH	Hagelstadt	Deutschland	128	25,00%	33	2 [1]	
141	JETSCHKE GmbH	Hamburg	Deutschland	5	22,00%	67	5 [1]	
142	Supralift Beteiligungs- und Kommunikationsgesellschaft mbH	Hofheim am Taunus	Deutschland	5	50,00%	18	-1	
143	Supralift GmbH & Co. KG	Hofheim am Taunus	Deutschland	5	50,00%	758	19	
144	Trainingscenter für Sicherheit und Transport GmbH	Bremen	Deutschland	133	23,00%	99	172 [1]	
145	Willenbrock Arbeitsbühnen GmbH & Co. KG	Bremen	Deutschland	133	23,00%	72	-123 [1]	
146	Willenbrock Fördertechnik Beteiligungs-GmbH	Bremen	Deutschland	133	23,00%	35	3 [1]	
147	Willenbrock Fördertechnik Beteiligungs-GmbH	Hannover	Deutschland	133	23,00%	33	1 [1]	
148	Willenbrock Fördertechnik GmbH & Co. KG	Hannover	Deutschland	133	23,00%	2.400	222 [1]	
149	Willenbrock Fördertechnik GmbH & Co. KG	Bremen	Deutschland	133	23,00%	3.600	680 [1]	
<b>Ausland:</b>								
150	Willenbrock Baltic OÜ	Tallinn	Estland	133	23,00%	224	-134 [1]	
151	Labrosse Equipement S.A.	Saint Peray	Frankreich	27	34,00%	4.548	1.105 [1]	
152	Normandie Manutention S.A.	Le Grand Quevilly	Frankreich	27	34,00%	13.614	3.148 [1]	
153	Castle Lift Trucks Ltd.	Newton Aycliffe	Großbritannien	39	50,00%	1.210	481 [1]	
154	Chadwick Materials Handling Ltd.	Corsham	Großbritannien	42	48,00%	1.205	-10 [1]	
155	D.B.S. Brand Factors Ltd.	Liverpool	Großbritannien	136	49,00%	0	0 [1], [R]	
156	McLEMAN FORK LIFT SERVICES LTD.	Basingstoke	Großbritannien	135	49,00%	621	109 [1]	
157	Stephensons Enterprise Fork Trucks Ltd.	St. Helens, Merseyside	Großbritannien	136	49,00%	0	0 [1], [R]	
158	Tructec Ltd.	Exeter	Großbritannien	159	32,34%	0	0 [1], [R]	
159	Granville Group Ltd.	Exeter	Großbritannien	48	33,00%	0	0 [1], [L], [R]	
160	DAC Handling Solutions Ltd.	Exeter	Großbritannien	159	32,33%	0	0 [1], [L], [R]	
161	EUROPA CARRELLI S.R.L.	Bastia Umbra	Italien	57	40,00%	576	50 [1]	
162	Willenbrock Baltic SIA	Riga	Lettland	133	23,00%	-217	-373 [1]	
163	Willenbrock Baltic UAB	Vilnius	Litauen	133	23,00%	138	-84 [1]	
164	Nordtruck AB	Örnsköldsvik	Schweden	68	25,00%	632	291 [1]	
165	Carretilas Elevadoras Sudeste S.A.	Murcia	Spanien	80	38,53%	3.215	-364 [1]	
166	CAYSA MANUTENCION S.L.	Valladolid	Spanien	80 & 165	46,71%	162	50	
167	Motorové závody JULI CZ s r.o.	Moravany	Tschechische Republik	5	50,00%	7	0 [1]	
<b>Anteile an Beteiligungen</b>								
<b>Ausland:</b>								
168	Giffard Manutention, S.A.	Carquefou	Frankreich	56	7,54%	5.699	213 [1]	
169	NORTHERN FORKLIFT (SCOTLAND) Ltd.	Leyland	Großbritannien	48	18,00%	697	701 [1]	

[1] Finanzzahlen aus früheren Geschäftsjahren

[A] Ergebnisabführungsvertrag mit KION GROUP GmbH

[B] Ergebnisabführungsvertrag mit Linde Material Handling GmbH

[C] Ergebnisabführungsvertrag mit STILL GmbH

[D] Ergebnisabführungsvertrag mit KION Holding 1 GmbH

[L] in Liquidation

[R] Ruhende Gesellschaft

## **Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers**

Wir haben den von der KION Holding 1 GmbH, Wiesbaden, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalpiegel und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss der KION Holding 1 GmbH, Wiesbaden, den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, 17. März 2011

**Deloitte & Touche GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Kompenhans)  
Wirtschaftsprüfer

(J. Löffler)  
Wirtschaftsprüfer