

KION HOLDING 1 GmbH
Wiesbaden

**Konzernlagebericht und
Konzernabschluss
zum
31. Dezember 2011**

KION HOLDING 1 GmbH
Wiesbaden

**Konzernlagebericht
zum 31. Dezember 2011**

Inhalt

Highlights 2011	3
1. Meilensteine des Geschäftsjahres 2011	4
2. Unternehmensprofil	6
2.1 Konzernstruktur	6
2.2. Geschäftstätigkeit der KION Group	6
3. Wirtschaftliches Umfeld	14
3.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	14
3.2 Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen	16
3.3 Markt für Flurförderzeuge	17
3.4 Rechtliche Rahmenbedingungen	19
4. Strategie	20
4.1 Strategische Ziele	20
4.2 Strategische Stellhebel	21
4.3 Segment „Financial Services“	23
4.4 Kostensenkungs- und Effizienzinitiativen	23
4.5 Finanzielle Leistungsgrößen der Unternehmenssteuerung	24
4.6 Akquisitionen und Allianzen	25
5. Erläuterung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	26
5.1 Geschäftsverlauf und Ertragslage	26
5.2 Finanzlage	31
5.3 Vermögenslage	33
6. Forschung und Entwicklung	37
7. Investitionen	39
8. Beschaffung	40
9. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	41
10. Unternehmensführung	44
10.1 Leitung	44
10.2 Aufsichtsrat	45
10.3 Gesellschafterversammlung	45
10.4 Corporate Governance	45
11. Nachhaltigkeit	45
12. Chancen- und Risikobericht	50
12.1 Chancenbericht	50
12.2 Risikomanagement	51
12.3 Risikofelder	53
12.4 Gesamtrisiko	58
13. Nachtragsbericht	59
14. Ausblick	59
14.1 Ausblick Weltkonjunktur	59
14.2 Marktausblick	60
14.3 Ausblick KION Group	60

Highlights 2011

2011 war ein erfolgreiches Jahr für die KION Group: Hohe Nachfrage und konsequentes Kostenmanagement führten im Vergleich zum Vorjahr zu einer deutlichen Verbesserung bei Umsatz und Ergebnis

- Hohe Nachfrage aus dem Inland und den BRIC-Staaten
- Auftragseingang stieg um 21% auf € 4.682 Mio.
- Umsatzerlöse um 24% auf € 4.368 Mio. gesteigert
- Bereinigte EBIT-Marge auf 8,3% mehr als verdoppelt
- Negatives Konzernergebnis bedingt durch Einmal- und Sondereffekte
- Free Cashflow vor Steuern mehr als verdreifacht
- Besicherte Unternehmensanleihe mit einem Volumen von € 500 Mio. erfolgreich platziert
- Anhaltend starke Position auf dem Weltmarkt: Nummer eins in Europa, Nummer zwei weltweit

KION Group Überblick

Mio. €	2011	2010	2009	Veränderung 2011/2010
Umsatzerlöse	4.368	3.534	3.084	23,6%
Inland	1.175	900	770	30,6%
Ausland	3.194	2.634	2.314	21,2%
Auftragseingang	4.682	3.860	3.028	21,3%
Auftragsbestand	953	801	533	18,9%
EBITDA	569	380	183	49,7%
EBITDA bereinigt ¹	665	462	311	43,9%
EBIT	213	35	-182	>100%
EBIT bereinigt ¹	365	139	-29	>100%
Konzernergebnis nach Steuern	-93	-197	-366	52,8%
Flüssige Mittel ²	373	253	463	47,7%
Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten	2.997	2.872	2.918	4,4%
Finanzschulden	3.030	2.894	2.948	4,7%
Netto-Finanzschulden	2.657	2.641	2.484	0,6%
Eigenkapital	-488	-400	-213	-21,9%
EBITDA Marge bereinigt ¹	15,2%	13,1%	10,1%	-
EBIT Marge bereinigt ¹	8,3%	3,9%	-0,9%	-
Free Cashflow vor Steuern ³	282	83	34	>100%
Investitionen	133	123	108	7,7%
F&E-Gesamtaufwand	120	103	101	16,3%
F&E-Aufwand/Umsatzerlösen (%)	2,8%	2,9%	3,3%	-
Anzahl Mitarbeiter inkl. Auszubildende (zum Stichtag)	21.862	19.968	19.953	9,5%
Mitarbeiter F&E	900	827	833	8,8%

¹ Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

² Zahlungsmittel und kurzfristig gehaltene Wertpapiere

³ Interne Steuerungsgröße

Konzernlagebericht KION Holding 1 GmbH

für das Geschäftsjahr 1.1. bis 31.12.2011

1. Meilensteine des Geschäftsjahres 2011

2011 – Wachstumsmärkte gewinnen weiter an Bedeutung

KION Group steigert Auftragseingang auf € 4.682 Mio. – jedes dritte Neufahrzeug in die Wachstumsmärkte geliefert.

Der weltweite Markt für Flurförderzeuge hat im Jahr 2011 trotz der europäischen Schuldenkrise und Unsicherheiten an den Finanzmärkten einen deutlichen Aufschwung verzeichnet. Zwei Faktoren haben diesen Aufschwung begünstigt: Zum einen die Nachfrageerholung im europäischen Raum, zum anderen die hohe Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung in den Wachstumsmärkten. Die KION Group hat insbesondere davon profitiert, dass die weltweite Nachfrage nach effizienten Gegengewichtsstaplern mit Elektro- und Verbrennungsmotoren sowie Lagertechnikfahrzeugen deutlich zugenommen hat. Auch das After Sales Geschäft sowie der Umsatz mit Miet- und Gebrauchtgeräten konnte gegenüber dem Vorjahr ausgebaut werden. Die KION Group steigerte ihren Auftragseingang auf € 4.682 Mio. – das entspricht im Vergleich zum Vorjahr (€ 3.860 Mio.) einer Zunahme um rund 21%. Der Konzernumsatz erhöhte sich auf € 4.368 Mio. und nahm somit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (€ 3.534 Mio.) um 24% zu. Das um Einmal- und Sondereffekte bereinigte Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat die KION Group von € 139 Mio. in 2010 auf € 365 Mio. in 2011 gesteigert. Das entspricht einer EBIT-Marge von 8,3%, die damit den Wert des bisherigen Rekordjahres 2008 überstieg und eine deutliche Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr darstellte. 2010 hatte die bereinigte EBIT-Marge bei 3,9% gelegen.

Die KION Group hat 2011 ihre Globalisierungsstrategie erfolgreich fortgeführt. Zu den wichtigsten Absatzregionen neuer Flurförderzeuge zählten im Geschäftsjahr 2011 Deutschland, Frankreich, China und Brasilien. Drei von zehn Fahrzeugen lieferte die KION Group an Kunden in Wachstumsmärkten. In den kommenden Jahren will die KION Group noch stärker von dem hohen Wachstumspotential der aufstrebenden Märkte, insbesondere der BRIC-Staaten, profitieren.

Auf Weltmarktebene verlor die KION Group leicht Marktanteile auf 14,8% (Vorjahr: 15,3%). Durch die weitere Expansion in den wachstumsstarken Regionen will die KION Group ihre führende Positionen im europäischen und weltweiten Markt für Material Handling Fahrzeuge nachhaltig festigen. Aktuell ist die KION Group die Nummer eins im europäischen Markt und die Nummer zwei weltweit.

Bündelung der Marken STILL und OM im Markensegment STILL

Die KION Group hatte bereits 2010 im Zuge der effizienten Marktbearbeitung begonnen, die Vertriebsaktivitäten und die Produktportfolios der Marken STILL und OM enger zu koppeln. Die in Italien beheimatete Marke OM konzentriert sich auf den italienischen Markt und integrierte die italienischen STILL-Aktivitäten. OM erweiterte zudem ab 2011 ihr Produktangebot um das Produktsortiment von STILL. Durch diese fokussierte Geschäftserweiterung bleibt die Marke OM weiterhin einer der Marktführer in Italien. Und STILL profitiert von einer vertriebsstärkeren Marktbearbeitung insbesondere in Osteuropa und den Schwellenländern. Seit Januar 2012 tritt OM in Italien unter der Markenbezeichnung „OM STILL“ auf.

Weitere Verbesserung der Effizienz der Produktionsstätten

2011 hat die KION Group verschiedene Pläne erarbeitet, welche die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Produktionsstätten sichern sollen. Mit den geplanten Produktionsverlagerungen innerhalb Europas, dem weiteren Ausbau der Produktion sowie der vorhandenen Sales- und Service-Netzwerke in wachstumsstarken Märkten, steigert der Konzern seine Flexibilität und ist in der Lage, seine Präsenz in den regionalen Märkten weltweit zu stärken. Zur Fokussierung der Produktion auf bestimmte Produktreihen und zur Optimierung der Kapazitätsauslastung in Europa wurde für das Markensegment STILL entschieden, die Produktion von Lagertechnikgeräten und Gegengewichtsstaplern an jeweils einem europäischen Standort zu bündeln.

In Jingjiang, am Produktionsstandort für die KION Marke Baoli in der Nähe von Shanghai, wurden zudem die Produktionsabläufe und die Produktqualität kontinuierlich weiter optimiert. Drei Ziele standen dabei im Vordergrund: intensivere interne Ausbildung, moderne Fertigungsmethoden und -flüsse sowie die optimierte Zusammenarbeit mit Lieferanten. Im Zuge dessen wurden die Mitarbeiter kontinuierlich in allen Aspekten des Quality Managements ausgebildet und die Arbeit durch festgelegte Prozesse und Richtlinien standardisiert. Baoli hat das Produktionswerk umstrukturiert, um die Materialflüsse und Fertigungsabläufe effizienter zu gestalten. Auch die Baoli Lieferanten wurden mit den neuen Produktionsabläufen vertraut gemacht: Durch eine sorgfältige Auswahl und eine fortlaufende Weiterentwicklung der Lieferanten garantiert Baoli Qualität, kontinuierliche Materialversorgung und die Einhaltung technologischer Standards. Das Ergebnis ist eine höhere Produktqualität, eine höhere Produktivität und kürzere Lieferzeiten.

Auch in Brasilien verstärkt die KION Group ihre Präsenz. In São Paulo errichtet die KION Group ein auf Gegengewichtsstapler ausgerichtetes Werk. Die Produktion in São Paulo soll 2012 aufgenommen werden. Das bestehende Werk in Rio de Janeiro stellt Lagertechnik für die KION Marken STILL und Linde her. Gegengewichtsstapler mit Verbrennungsmotoren sind die am stärksten nachgefragten Flurförderzeuge in Südamerika. Um die wachsende Nachfrage auch künftig bedienen zu können, weitet KION das Vertriebs- und Servicenetzwerk in Südamerika aus. Der Standort São Paulo ermöglicht die bestehenden Sales Offices der KION Group in der Region und die Beziehungen zu bereits bestehenden STILL- bzw. Linde Kunden weiter zu intensivieren.

Voltas Material Handling erschließt den indischen Markt

Im Zuge der weiteren Fokussierung auf die weltweiten Wachstumsmärkte hat die KION Group im April 2011 zusammen mit der indischen Unternehmensgruppe Voltas Ltd. die Gesellschaft Voltas Material Handling (VMH) gegründet. Die KION Group hat die Mehrheit an den Anteilen dieses Unternehmens für Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Service von Gabelstaplern sowie Lagertechnik aus vorhandenen Mitteln erworben. KION wird das Voltas Produktprogramm im Bereich Stapler- und Lagertechnik erweitern und den Schwerpunkt, gemäß der Marktnachfrage, insbesondere auf Lagertechnik setzen. Der indische Material Handling Markt wuchs zuletzt dynamisch – insbesondere für Lösungen im Bereich der Lagertechnik hat die Nachfrage deutlich zugenommen. Um das zukünftige Potential des Wachstumsmarktes Indien vollständig auszuschöpfen, hat Voltas ein neues Werk in Pune (Indien) errichtet. Die Produkte von Voltas genießen seit vielen Jahren einen sehr guten Ruf im indischen Markt. Mit 25 Niederlassungen profitiert die Marke von einem leistungsstarken Vertriebs- und Servicenetz, wobei der indische Material Handling Markt insgesamt betrachtet derzeit noch durch ein niedriges Volumen geprägt ist.

Sales- und Servicenetzwerk erfolgreich weiterentwickelt

In Russland baut die KION Group die Position ihrer beiden Premium-Marken Linde und STILL weiter aus. Die Konzerntochter Linde Material Handling hat 2011 die Geschäfte ihres langjährigen Händlers Liftec in Russland übernommen sowie Anfang Februar 2012 auf Basis der hohen Wachstumserwartungen in der Region auch das Liftec-Geschäft in Kasachstan akquiriert. Der Kauf des Liftec-Geschäfts in der Ukraine ist für Mitte 2012 geplant. Damit verschafft sich Linde Material Handling einen noch besseren und direkten Zugang zu den Wachstumspotentialen dieser wichtigen osteuropäischen Märkte. Neben Brasilien, Indien und China zählt Russland zu den dynamischsten Wachstumsregionen und war im abgelaufenen Jahr der fünfgrößte Markt in Europa. STILL hat seine russische Präsenz mit einer zusätzlichen Niederlassung in St. Petersburg verstärkt.

In Westeuropa erweitert und optimiert die KION Group kontinuierlich die Vertriebsstrukturen. Im Zuge dessen hat Linde Material Handling die ausstehenden 51% Anteile an dem britischen Händler Linde Sterling Ltd. übernommen. Linde Sterling ist in Nordwestengland und Nordwales der führende Anbieter für neue und gebrauchte Flurförderzeuge, Mietfahrzeuge und das After Sales Geschäft. Mit dieser Transaktion hat die KION Group die führende Position ihrer Marke Linde und deren Vertriebs- und Service-Netzwerk in Großbritannien weiter gestärkt. Ebenso akquirierte Linde Material Handling im Dezember 2011 die restlichen 25,5% der Anteile an Linde Castle Ltd. und hält damit nun direkt und indirekt 100% der Gesellschaftsanteile.

Stabiler Finanzierungsrahmen

Im Frühjahr 2011 hat KION erfolgreich eine besicherte Unternehmensanleihe mit einem Gesamtvolumen von € 500 Mio. am Kapitalmarkt platziert. Mit der Begebung der Unternehmensanleihe verbessert die KION Group das Laufzeitenprofil ihrer Finanzverbindlichkeiten zum Teil bis in das Jahr 2018 und verbreitert ihren Investorenkreis. Mit den Finanzmitteln aus der Anleihe wurden unter anderem bestehende Kredite refinanziert. Die besicherte Anleihe mit einer Laufzeit bis 2018 wurde in einer € 325 Mio. umfassenden fest verzinslichen Tranche und einer € 175 Mio. umfassenden variabel verzinslichen Tranche jeweils zum Nennwert begeben. Die festverzinsliche Tranche wird mit 7,875% jährlich verzinst, die variabel verzinsliche Tranche wird mit 3-Monats-EURIBOR plus 4,25 Prozentpunkte jährlich verzinst.

2. Unternehmensprofil

2.1 Konzernstruktur

Die KION Holding 1 GmbH ist die alleinige Anteilseignerin der KION Holding 2 GmbH, welche die einzige Gesellschafterin der KION GROUP GmbH ist. Von der strategischen Management Holding und operativen Konzernmutter KION GROUP GmbH werden die Markengesellschaften geführt. Im Folgenden wird der KION Konzern in seiner Gesamtheit als KION Group bezeichnet. Die KION Group verfolgt zur idealen Bearbeitung der verschiedenen Markt- und Kundenanforderungen eine Mehrmarkenstrategie. Der Auftritt des Konzerns in den Märkten erfolgt unter Verwendung der Marken Linde, Fenwick, STILL, OM, Baoli und Voltas, welche jeweils über unterschiedliche Schwerpunkte hinsichtlich der regionalen Präsenz sowie diverser Faktoren wie Produktprogramm, Serviceleistungen und Technologiekompetenz verfügen. Außerhalb des Flurförderzeuggeschäfts ist die KION Group im Arbeitsgebiet Hydraulik unter Verwendung der Marke Linde Hydraulics tätig.

Segmentstruktur KION Group 2011



Holding*

Segmente

* Holding inkl. dem Segment Sonstige mit der dazugehörigen indischen Gesellschaft Voltas Material Handling (VMH)

Die strategische Management Holding KION GROUP GmbH setzt zentrale Geschäftsstandards in wesentlichen Konzernfunktionen und nimmt diese wahr. Die strategischen, wirtschaftlichen und marktbezogenen Ziele werden mit den einzelnen Marken separat vereinbart und nachverfolgt. Die Marken tragen die volle operative und wirtschaftliche Verantwortung für ihre Tätigkeit sowie für die Realisierung der vereinbarten Ziele.

Gemäß IFRS 8 setzen sich die Segmente der KION Group aus der Linde Material Handling, in dem Baoli und Linde Hydraulics sowie die französische Marke Fenwick geführt werden sowie dem Segment STILL zusammen; in diesem Segment wird auch die Marke OM geführt. Im Jahr 2011 gliederte die KION Group die mehrheitlich gehaltene Gesellschaft Voltas Material Handling Ltd. in das Segment Sonstige ein.

2.2. Geschäftstätigkeit der KION Group

2.2.1 Überblick über die KION Group

Die KION Group ist ein führender Anbieter von Flurförderfahrzeugen. Im Jahr 2011 wurden Umsatzerlöse von € 4.368 Mio. und ein Auftragseingang von 144.774 Einheiten erzielt. Insbesondere im europäischen Heimatmarkt ist die KION Group mit einem Marktanteil von über 30% Marktführer. Zudem gehört die KION Group in den Wachstumsmärkten China und Brasilien zu den erfolgreichsten Unternehmen der Branche. Diese Marktpräsenz ist von besonderer wirtschaftlicher Bedeutung, da mittlerweile drei von zehn verkauften Gabelstaplern der KION-Marken in die Wachstumsmärkte geliefert werden. Bezogen auf den Umsatz und die Zahl der verkauften Fahrzeuge ist die KION Group weltweit die Nummer zwei; in Europa ist sie Marktführer.

Die Ursprünge der KION Group gehen auf die Güldner Motoren Werke zurück, die Carl von Linde mit Hugo Güldner und anderen Partnern 1904 in Aschaffenburg gründete. Bereits im Jahr 1929 übernahm die Linde AG die Güldner Motoren Werke. 1973 übernahm die Linde AG die 1920 gegründete STILL GmbH und begründete so ihr Wachstum, das sowohl organisch als auch anorganisch durch Akquisitionen geprägt war. So wurde kontinuierlich das Portfolio erweitert und die Marktposition ausgebaut. Mit der Übernahme des französischen Unternehmens Fenwick 1984 konnte eine der wichtigsten Akquisitionen in der Unternehmensgeschichte abgeschlossen werden. Fenwick ist die lokale Marke der Linde Material Handling Group in Frankreich und dort Marktführer. 1992 wurde das 1917 gegründete Traditionsunternehmen OM in das Markenportfolio aufgenommen. Im August 2006 wurde mit der KION Group die Material-Handling-Sparte der Linde AG, München, als selbstständige Gesellschaft ausgegliedert und im Dezember an von Kohlberg Kravis Roberts sowie Goldman Sachs Capital Partners beratene Fonds veräußert. Anschließend wurden die bereits bestehenden Marken durch weitere Akquisition ergänzt. Im Jahr 2009 erwarb die KION Group das chinesische Unternehmen Baoli. Die vollständige Übernahme mit Managementkontrolle erfolgte im Folgejahr. Mit der Marke Baoli soll insbesondere das Potential in den Wachstumsmärkten effizient erschlossen werden. 2011 folgte die Übernahme der Mehrheitsanteile an der indischen Voltas Material Handling Ltd.

Über alle Marken hinweg bietet die KION Group ihren Kunden das gesamte Portfolio zur Verarbeitung innerbetrieblicher Warenströme an. Neben den Lagertechnikgeräten oder auch den Gegengewichtsstaplern mit Verbrennungs- oder Elektromotoren gewinnt vor allem die Nachfrage nach Full-Serviceleistungen einen höheren Stellenwert. Die angebotenen Kundendienstleistungen bezüglich Service, Finanzierung und Prozessmanagement sind ein stark an Bedeutung gewinnender Geschäftsbereich der KION Group.

Die KION Group ist weltweit aktiv und verfügt mit rund 1.200 Vertriebsstandorten in 100 Ländern über eines der dichtesten Vertriebs- und Servicenetzwerke in der gesamten Flurförderzeug-Industrie. Die Produktionsstätten für Flurförderzeuge sowie die weiteren Fertigungsstätten für Komponenten und die Gießereien liegen an strategisch günstigen Standorten innerhalb dieses flächendeckenden Netzwerkes.

Ende des Jahres 2011 beschäftigte die KION Group 21.862 Mitarbeiter.

2.2.2 Überblick über die Segmente

Linde Material Handling – Engineered for your Performance

Das Segment Linde Material Handling steht für innovative Fahrzeuge und Dienstleistungen, die den Nutzern von Flurförderzeugen Produkt- und Serviceleistungen für technisch anspruchsvolle

Anforderungen bieten und dabei die Steigerung der Wirtschaftlichkeit wie auch den hohen Anspruch an Funktionalität und Design jederzeit berücksichtigen. Die Marken Linde und Fenwick sind Anbieter hochwertiger Material-Handling-Produkte, die Marke Baoli deckt den Economy-Bereich in den Wachstumsmärkten ab. Der Fokus der Linde Hydraulics liegt auf Hydraulikkomponenten, die sowohl innerhalb der eigenen Fahrzeuge wie auch bei externen Herstellern zum Einsatz kommen. Die Marke Linde sichert ihre Technologie- und Innovationsführerschaft sowie ihren Weltmarktanteil von 9% vor allem durch die Qualität und Vielfalt ihrer Material-Handling-Produkte und Dienstleistungen. Das weitumfassende Produktportfolio der Linde Material Handling deckt ein breites Premium-Produktspektrum für den Warenumsatz ab.

Die Unternehmenspositionierung der Linde Material Handling „Engineered for your Performance“ spiegelt die Prämisse des Unternehmens wider, mit ihren Material Handling Lösungen die Wirtschaftlichkeit für den Kunden nachhaltig zu erhöhen. In 2011 wurden daher insbesondere die Lagertechnikgeräte einem vom TÜV Nord zertifizierten Leistungstest unterzogen und mit den Geräten unterschiedlicher Anbieter hinsichtlich Kosten und Leistung verglichen. Der Test berücksichtigt die Gesamtkosten für einen LKW-Ladezyklus und bescheinigte den Linde Staplern um 20% niedrigere Kosten gegenüber den Wettbewerbsprodukten.

Zur Absicherung der Technologie- und Innovationsführerschaft sind immer neue Premiümlösungen in den verschiedensten Produktbereichen unerlässlich. Linde Material Handling begegnet den Kundenbedürfnissen zum einen mit einem vollumfänglichen Produktportfolio, beginnend mit Lagertechnikgeräten bis zu Schwer- und Containerstaplern. Zum anderen werden in jedem Produkt bedienerorientierte und ergonomische Konzepte umgesetzt sowie die hohen Ansprüche an Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit erfüllt. Zusätzlich stärken die hohe Dienstleistungskompetenz und die umfassenden After Sales Services die Kundenbindung.

Im Geschäftsjahr 2011 nutzte Linde Material Handling die Weltleitmesse für Intralogistik, CeMAT vom 2. - 6. Mai 2011 in Hannover als Forum für die Präsentation der LMH-Markenwelt sowie zahlreicher Produktneuheiten. Im Mittelpunkt stand die neue Baureihe der Elektrostapler E 20 – E 50 mit einer Tragkraft von 2 bis 5 Tonnen. Mit 19 verschiedenen Standard-Modellvarianten in langer, hoher und flacher Ausführung bietet Linde Material Handling passgenaue Fahrzeuge für die individuellen Kundenanforderungen. Der neu gestaltete ergonomische Fahrer Arbeitsplatz ist durch eine Abkopplung von Vorderachse und Mast vor Schwingungen, Stößen und Geräuschen geschützt. Damit ist es dem Fahrer möglich, selbst im härtesten Einsatz länger ermüdungsfrei zu arbeiten. Die neue Baureihe wurde auf der CeMAT mit dem Logistik Award der Fachzeitschrift MM Logistik ausgezeichnet und erhielt 2011 die beiden renommiertesten Auszeichnungen für Produktdesign, den IF Design Award und den red dot Award.

Bei den verbrennungsmotorischen Staplern H40 – H50 mit 4 bis 5 Tonnen Tragfähigkeit sorgt eine neue Verstellpumpe in der Hubhydraulik für deutlich geringeren Energieverbrauch und geringere Geräuschemissionen. Der Logistikzug der Linde Material Handling ist eine Produktneuheit zur Optimierung der Produktionslogistik. Er besteht aus dem Schlepper Linde P 50 C mit 5 Tonnen Zugkraft sowie vier Lastanhängern, mit denen die in der Fertigung gültigen Just in time- sowie Just in sequence-Prinzipien noch besser bedient werden können. Im Bereich Lagertechnik präsentierte Linde Material Handling mit einem automatisierten Regalbediengerät und einem automatisierten Schlepper Lösungen zum fahrerlosen Materialtransport.

Den Trend zu alternativen und möglichst emissionsfreien Antriebsformen hat die Linde Material Handling bereits frühzeitig aufgegriffen. So wurde auf der CeMAT erstmals ein Niederhubwagen mit Brennstoffzellenantrieb und ein voll funktionsfähiger Prototyp eines Hochhubwagens mit Lithium-Ionen-Batterie vorgestellt. Damit beweist Linde Material Handling seine Kompetenz auch bei alternativen Antrieben.

Neben den tiefgreifenden Kompetenzen im Bereich Warenumsatz ist Linde Material Handling gleichzeitig ein bedeutender Produzent von Hydraulik-Komponenten und Hydrostatik-Antrieben. Der hydrostatische Antrieb bildet die Grundlage für die präzisen Hub- und Fahreigenschaften als auch für den geringen Energieverbrauch der Linde Stapler. Dadurch realisiert Linde Material Handling regelmäßig Synergien zwischen der Fahrzeugentwicklung und der Entwicklung für die Antriebstechnik. Bestätigung für die Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit ihrer Hydraulikprodukte erhält Linde

Hydraulics durch den weltweiten Einsatz ihrer Komponenten bei renommierten Markenherstellern aus dem Bau,- Land- und Forstmaschinenbereich.

Wichtige Wachstumsimpulse für Linde Hydraulics haben sich durch Produktneuentwicklungen, die Markteinführung der Elektrotechnik und die seit Mitte 2010 bestehende weltweite Vertriebsallianz mit der EATON Corporation ergeben. Hierdurch wurde der Marktzugang 2011 deutlich verbessert und insbesondere in Asien und Nordamerika neue Großkundenprojekte gewonnen.

Im abgelaufenen Jahr setzte Linde Hydraulics mit der Mitteldruckpumpe MPR 50 und der elektronischen Steuerung LINC 2 Maßstäbe in der Antriebstechnik. Beide Produkte leisten einen großen Beitrag zur Effizienzsteigerung und Emissionsreduzierung in mobilen Arbeitsmaschinen. Durch das optimierte Zusammenspiel hydraulischer und elektrischer Antriebstechnik sowie intelligenter Elektronik werden Kraftstoffeinsparungen von bis zu 20% realisiert.

Der neue Wachstumsmarkt der elektromotorischen Fahr- und Nebenantriebe bildet eine wertvolle Ergänzung zum angestammten Kerngeschäftsfeld der Hochdruckhydraulik. Bereits ein Jahr nach Markteinführung wurden Konzeptprojekte erfolgreich in die Serie überführt. Ein Beispiel hierfür ist das Elektroauto New Karabag 500 E. Der komplett elektrische Fahrentrieb mit Motor, Umrichter, Lüfter und elektronischer Steuerung wurde von Linde Hydraulics konzipiert und geliefert.

Zum Bilanzstichtag 2011 beschäftigt Linde Material Handling mit Hauptsitz in Aschaffenburg weltweit 13.838 Mitarbeiter. Getrieben vom Marktaufschwung in Deutschland sowie in den Wachstumsmärkten China, Südamerika und Osteuropa, stieg der Auftragseingang um 22% auf 88.300 Einheiten und führte zu Umsatzerlösen von € 2.856 Mio. Das bereinigte EBIT stieg um über 100% auf € 283 Mio. Linde Material Handling verfügt weltweit über ein dichtes Vertriebs- und Servicenetzt mit mehr als 700 Vertriebspunkten. Je nach Land und Region bearbeiten eigene Vertriebsstandorte oder externe Händler den Markt, wobei über beide Vertriebswege etwa gleiche Anteile am Gesamtumsatz generiert werden. Internationale Produktionsstandorte befinden sich in Châtellerault (Frankreich), wo Lagertechnikprodukte gefertigt werden und Merthyr Tydfil (Großbritannien), mit Fokus auf Schwerlast- und Containerstapler. 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 mit Fokus auf den preisgünstigen Economy-Bereich in China und anderen Wachstumsmärkten. Die hohe Marktnachfrage in den aufstrebenden Wirtschaftsregionen, wie beispielsweise Südamerika, kann durch die attraktive und robuste Produktpalette in Verbindung mit dem exzellenten Vertriebsnetzwerk der KION Group sehr effektiv bedient werden. 2011 erzielte Baoli als Bestandteil des Segments Linde Material Handling (LMH) einen Auftragseingang von 3.894 Einheiten und verfügt weltweit über 120 Vertriebs- und Servicestützpunkte, die mehrheitlich im Heimatmarkt China liegen. Im Berichtsjahr wurde das Vertriebsnetz auf Europa, den mittleren Osten und Afrika (EMEA) ausgeweitet. Baoli produziert am Hauptsitz in Jingjiang (China) und beschäftigte zum Geschäftsjahresende 2011 insgesamt 555 Mitarbeiter.

STILL – First in intralogistics

Die Marke STILL positioniert sich als führender Anbieter intelligenter Intralogistiklösungen. Das umfangreiche Sortiment von STILL umfasst neben dem Kernprogramm bestehend aus Gabelstaplern, Lagertechnik und Schleppern auch prozessnahe Mehrwertleistungen rund um die Themen Lagerlogistik, Design von innerbetrieblichen Logistikprozessen, Warenfluss und Flottenmanagement. STILL steht für nachhaltige und erfolgreiche Logistikinnovationen – beispielsweise im Bereich Hybridantriebe – und nimmt bei Elektrostaplern traditionell eine führende Marktposition in Europa ein. Der Marktanteil von STILL lag 2011 in den europäischen Fokusböden bei rund 14%. In der Wachstumsregion Südamerika ist STILL bereits heute hervorragend positioniert und betreibt insbesondere in den asiatischen Regionen eine erfolgreiche Marktdurchdringungsstrategie. Der weltweite Marktanteil von STILL liegt bei etwa 5%. Die Integration von OM in die STILL Gruppe wurde 2011 weitgehend abgeschlossen. Die STILL Gruppe profitiert von den ergänzenden OM Produkten: Der Dieselstapler RC 40, die Niederhubwagen ECU und ECU-SF sowie der Horizontal-Kommissionierer Xlogo eröffnen für STILL weltweit zusätzliche Verkaufschancen, während OM in

Italien das eigene Angebot durch Intralogistik-Lösungen von STILL ergänzt. Eine Auswahl der stärksten Produkte je Marke wird seit 2012 gemeinsam angeboten und weltweit unter der Marke STILL sowie im italienischen Markt unter der Marke „OM STILL“ vertrieben. OM STILL bleibt damit einer der führenden Anbieter in Italien.

Die STILL Gruppe erstellt innerhalb ihres Leistungsspektrums bestehend aus Flurförderzeugen, Finanzdienstleistungen, After Sales Services sowie Hard- und Software individualisierte und maßgeschneiderte Angebotspakete für die Kunden. Hierzu hat das Unternehmen den sogenannten PartnerPlan entwickelt, ein interaktives Tool zur Auswahl der für den Kunden optimalen Bausteine aus dem gesamten Produkt-, Technologie- und Dienstleistungsangebot des Unternehmens. Im Vordergrund steht immer die systemorientierte Lösung, um die Logistik-Prozesse und damit Effizienz und Kosten beim Anwender zu optimieren.

Im Berichtsjahr wurde das Sortiment um weitere innovative Gabelstapler- und Lagertechnikprodukte sowie Dienstleistungen ergänzt und dem Publikum vorgestellt: So konnten beispielsweise im ersten Quartal 2011 auf der Fachmesse LogiMAT in Stuttgart vollkommen automatisierte Materialflusslösungen gezeigt werden. Die breite Auswahl an STILL Fahrzeugen mit verschiedensten Navigationsarten ermöglicht dabei maßgeschneiderte Lösungen für jede Lagerarchitektur – auch für anspruchsvolle Schmalganglager mit Regalhöhen von bis zu 15 Metern und den Horizontaltransport. Im Bereich der automatisierten Kommissionierung zeigte STILL exemplarisch einen selbstständig fahrenden STILL-Vertikal-Kommissionierer des Typs EK-X mit einer Greifhöhe von bis zu 3,90 m in Kombination mit einer sprachgesteuerten Regalentnahme (Pick by Voice). Die innovativen Produktmerkmale des EK-X ermöglichen eine maßgebliche Reduzierung der Pickfehler und steigern die Kommissionierleistung um bis zu 25%.

Eine weitere Kombination aus STILL Fahrzeugen und intelligenter Software im Bereich Intralogistik-Systeme wurde in einem Benchmarkprojekt mit dem Fruchtsaft- und Getränkehersteller Güldenkrone verwirklicht. Hierbei wurde der gesamte Materialfluss von der Fruchtsaftproduktion über die Ein- bzw. Auslagerung im Hochregallager bis zur Disposition im Warenausgang mit MX-Q Hochregal-Kommissionierern und Hochhubwagen vom Typ EGV-S automatisiert. Der Kunde profitiert von dem flexiblen Dualbetrieb der eingesetzten Fahrzeuge, der jederzeit sowohl die automatische als auch die manuelle Bedienung ermöglicht. Zudem lieferte STILL auch die Regalsysteme und beweist damit die Fähigkeit zu umfassenden Logistiklösungen aus einer Hand.

Auf der internationalen Intralogistik-Leitmesse, der CeMAT in Hannover, zeigte STILL das Konzeptfahrzeug cubeXX. Ein effizientes Lager benötigt viele unterschiedliche Fahrzeuge für die verschiedenen Logistikaufgaben. Der cubeXX als Intralogistiklösung der Zukunft vereint sechs verschiedene Anwendungsformen in einem einzigen Gerät: Er dient als Kommissionierer, Nieder-, Hochhubwagen oder als Doppelstockfahrzeug; ebenso lässt er sich in einen Routenzug und in einen Gabelstapler verwandeln. Dabei arbeitet cubeXX je nach Einsatzfall automatisiert oder manuell mit einem Fahrzeugführer - hierzu lässt sich eine komplette Fahrerkabine ausfahren. Der cubeXX bietet somit maximalste Flexibilität bei kompakter Baugröße und unterstreicht eindrucksvoll den STILL Anspruch „first in intralogistics“.

STILL kommt bereits heute dem Kundenbedürfnis nach kompletten Lagersystemen mit einem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot nach und wird in Zukunft verstärkt auch an Lösungen für vor- und nachgelagerte Logistikprozesse arbeiten. Neuheiten und Weiterentwicklungen zielen dabei immer darauf ab, dem Kunden auf allen Prozessstufen maximalen Nutzen zu bieten. Dabei müssen die Geräte neben flexiblen und sicheren Einsatzmöglichkeiten auch eine überragende Produktqualität aufweisen, um so den hohen Belastungen in der Warenlogistik standzuhalten. Daher holt STILL regelmäßig das Feedback ihrer Kunden ein und stellt damit sicher, dass die Geräte den Anforderungen entsprechen. Aber auch von neutraler Stelle erhält das Unternehmen Bestätigung über die hohe Qualität der Geräte hinsichtlich Funktion, Anwendungsfreundlichkeit sowie Ergonomie und Design. So wurde STILL beispielsweise im November 2011 von der Handelskette SPAR der „Best Supplier of the Year Award“ für besondere Leistungen in den Bereichen Produktinnovationen, Nachhaltigkeit, Kundenmanagement und Support sowie Qualität und Flexibilität verliehen.

STILL profitierte maßgeblich von dem Marktaufschwung vor allem in Deutschland, Osteuropa und Brasilien und steigerte seinen Auftragseingang um 15% auf 51.200 Geräte. Bei einem gestiegenen

Umsatz von 17% auf € 1.666 Mio. erzielte STILL ein um Einmal- und Sondereffekte bereinigtes EBIT von € 102 Mio.

Am Unternehmenssitz von STILL in Hamburg werden Gabelstapler, Schubmaststapler und Schlepper produziert. Das Werk Reutlingen fokussiert sich auf Schmalgangfahrzeuge (VNA) und in Bari (Italien) werden Gegengewichtsstapler insbesondere für den italienischen Markt gefertigt. Die weitere Lagertechnik wird im französischen Werk Montataire sowie im italienischen Luzzara hergestellt. Ziel einer geplanten Konsolidierung der Werke in Italien und Frankreich ist die Konzentration der Produktreihen an einzelnen Standorten und damit gleichzeitig die Schaffung einer höheren Auslastung pro Werk. Im Rahmen dieser Konsolidierung ist geplant, die Produktion der Fahrzeuge aus Montataire zukünftig in das Werk Luzzara sowie die Staplerproduktion aus Bari an den Werksstandort für Gegengewichtsstapler in Hamburg zu verlegen. Das Unternehmen STILL inklusive OM beschäftigte zum 31.12.2011 weltweit 7.328 Mitarbeiter.

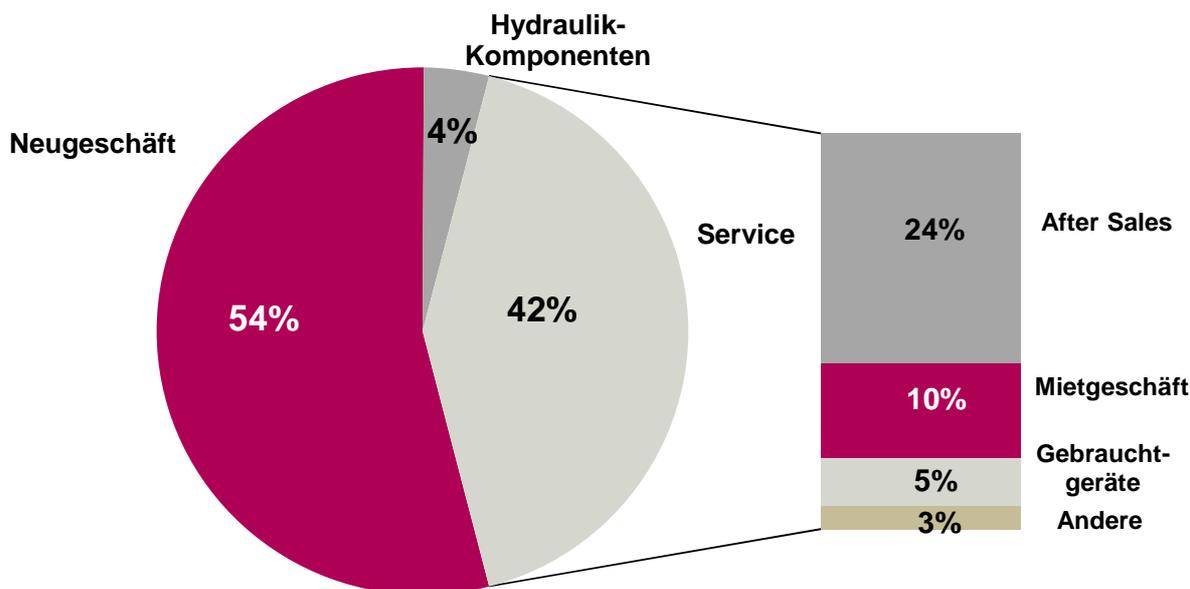
Für die Marke STILL ist Deutschland nach wie vor die wichtigste Absatzregion, gefolgt von Frankreich und Italien. Die Märkte in Deutschland und Frankreich werden durch eine Direktvertriebsorganisation bearbeitet, während in Großbritannien und Spanien der Vertrieb direkt und indirekt über ein Händlernetz erfolgt. Dies gilt ebenso für Italien, dem Heimatmarkt von OM. Alle weiteren europäischen Länder werden weitestgehend durch Direktvertriebsorganisationen bedient, sowie in einigen Fällen mittels eines leistungsstarken Händlernetzes. Im Zuge der erweiterten Vertriebsstruktur wurden neue STILL-Niederlassungen in St. Petersburg (Russland) und in Katowitz (Polen) eröffnet. Gleichzeitig hat das Unternehmen mit der erfolgreichen Integration der STILL- und OM-Händler in Russland die Marktpräsenz in Osteuropa ausgeweitet und konnte durch zahlreiche Projekte großer internationaler Firmen Marktanteile in Osteuropa hinzu gewinnen. Zusätzlich hat STILL 2011 die Marktposition in den Wachstumsländern, insbesondere in Asien, durch die Ausweitung des Händlernetzes gestärkt. Seit 2011 sind Equipwell in Indien, PT Power Trucks Mitra Perkasa in Indonesien und TCJ Asia in Thailand als neue Vertriebspartner von STILL tätig. Die Steuerung des Vertriebsnetzes in Südostasien erfolgt seit 1. November 2011 über die neu gegründete Repräsentanz von STILL in Singapur.

Die BlackForxx GmbH mit Hauptsitz in Stuhr bei Bremen ist eine Tochtergesellschaft der STILL und nahm 2008 ihren Betrieb auf. Seither vermietet BlackForxx spezielle Gabelstapler und Lagertechnikgeräte und verkauft gebrauchte sowie aufgearbeitete Gabelstapler und Lagertechnikgeräte über einen eigenen internetbasierten Marktplatz in das In- und Ausland. Auf Basis der hohen Nachfrage nach Flurförderzeugen im In- und Ausland hat BlackForxx die Kundenbasis im Berichtsjahr deutlich ausgebaut und auch neue Vertriebsregionen erschlossen, so dass zwei zusätzliche Vermietzentren in Stuttgart und Paris eröffnet wurden. Als Tochtergesellschaft von STILL kooperiert BlackForxx bei Bedarf eng mit dem STILL Vertrieb und unterstützte beispielsweise im Frühjahr 2011 beim Weiterverkauf von zwei Flotten mit 90 und 221 STILL-Gebrauchtgeräten.

2.2.3 Servicegeschäft steigert Kundenbindung

Umfang und Qualität des Serviceangebots ist für viele Kunden ein wichtiges Entscheidungskriterium bei der Wahl eines Technologiepartners. Für die KION Group ist das Servicegeschäft daher nicht nur ein wesentlicher Umsatzträger im Konzern, sondern ebenso ein wichtiges Instrument zur Stärkung der Kundenbindung. Die von der KION Group angebotenen Dienstleistungen umfassen neben dem klassischen After Sales wie Ersatzteilverkauf oder Gerätewartung und –reparatur auch höherwertige Dienstleistungen wie die komplette Planung und Organisation von automatisierten Logistikprozessen. Diese enthalten auf Kundenwunsch auch IT-Lösungen, über welche die Fahrzeugflotte und der Materialfluss sicher gemanagt werden können. Der Kunde erhält hierdurch einen schnellen und gleichzeitig detaillierten Überblick über alle wesentlichen Leistungs- und Verbrauchsdaten, ebenso wie über die laufenden Kosten seiner Geräteflotte.

2011 betrug der Serviceanteil an den Umsatzerlösen 42%; 2010 waren es 46% gewesen. Der leichte Rückgang ist durch den überproportionalen Anstieg des Neugeschäfts aufgrund der Erholung der Flurförderzeugmärkte begründet. Die KION Group trennt ihr Servicegeschäft in After Sales Services, das Mietgeschäft sowie den Gebrauchtgerätehandel. In der Produktkategorie „Andere“ sind Servicedienstleistungen wie Beratung, IT-Lösungen und Lagertechniksysteme enthalten.



Grad der After Sales Services ganz nach Kundenwunsch

Dank ihres dichten Händler- und Servicenetzes kann die KION Group ihren Kunden weltweit Reparatur- und Wartungsleistungen anbieten. Rund 7.600 Servicemitarbeiter, davon allein 6.000 Servicetechniker, sind bei der KION Group beschäftigt. Dort wo die KION Group nicht selbst vertreten ist, übernehmen externe Händler die After Sales Services nach den Vorgaben der KION Group. Grundsätzlich ist der Servicebereich aller KION Marken 24 Stunden am Tag für die Kunden erreichbar. Es ist weitestgehend sichergestellt, dass benötigte Ersatzteile europaweit innerhalb eines Werktages geliefert werden.

Eine starke Basis für ein zukünftig weiter wachsendes Servicegeschäft der KION Group ist eine aktive Flotte von derzeit mehr als einer Million Flurförderzeugen im Markt und die zunehmende Präsenz der KION Marken weltweit. Um den Serviceaufwand für den Kunden planbarer zu gestalten, arbeiten die Marken der KION Group typischerweise auf Basis von Service-Verträgen. Den Umfang der Dienstleistungen kann der Kunde nach seinem Bedarf individuell zusammenstellen. So ist es beispielsweise möglich, einen Vertrag abzuschließen, der die regelmäßigen Wartungen, ein gewisses Kontingent an Ad-hoc Reparaturen innerhalb einer definierten Reaktionszeit und die übers Jahr benötigten Verschleißteile einschließt. Ebenso bietet die KION Group ein breites Angebot an Finanzierungs-, Leasing- und Mietlösungen an, um den unterschiedlichen Bedürfnissen ihrer Kunden jederzeit optimal zu entsprechen.

Gebrauchtfahrzeuge ermöglichen Erschließung neuer Kundengruppen

Da sich eine Vielzahl der Kunden für die Anmietung von Flurförderzeugen entscheidet, stehen nach Auslaufen der Leasing-Verträge oder Flottenmanagement-Kontrakte – sollte der Kunde seine Verträge nicht verlängern oder erneuern – dem Markt Gebrauchtfahrzeuge zur Verfügung. Diese hochwertigen Geräte aus zweiter Hand stellen für preis- und qualitätsbewusste Kunden eine oftmals attraktive Alternative gegenüber technologisch einfacheren Neugeräten anderer Anbieter dar. Ebenso eröffnet der Verkauf eines Gebrauchtgüter der KION Group auch die Möglichkeit von zukünftigen Neuaufträgen.

Selbstverständlich bieten die KION Marken auch bei Gebrauchtgütern entsprechende After Sales Services und Financial Services an. Ebenso werden alle gebrauchten Geräte einer Überholung unterzogen, um sicherzustellen, dass die Geräte beim Kunden auch fehlerlos funktionieren.

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 für bis zu zwölf Monate**
Über die Kurzfristvermietung ermöglicht die KION Group ihren Kunden, einen kurzzeitig höheren Gerätebedarf - beispielsweise aufgrund von Saisonspitzen - zu decken. Die angebotene 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 inklusive umfassender Produkt- und Serviceleistungen**
Der langfristige Leasingvertrag mit einer durchschnittlichen Laufzeit von vier bis fünf Jahren umfasst neben der reinen Finanzierung in der Regel auch Wartungen, Reparaturen, Ersatzteile sowie Versicherungsleistungen. Je nach Kundenbedarf wird ein individueller Leistungsumfang festgelegt. Am Ende der Vertragslaufzeit gibt der Kunde das Gerät zurück oder er verlängert den ausgelaufenen Vertrag, bzw. schließt einen Folgevertrag ab.
- **Bedarfsgerechtes Flottenmanagement insbesondere für Großkunden**
Das Flottenmanagement stellt die flexibelste Art des Leasings dar und wird zunehmend von Großkunden nachgefragt. Dabei übernimmt die KION Group das komplette Management sowie die Finanzierung der Kundenflotte und sorgt unter anderem dafür, dass die Geräte jederzeit optimal eingesetzt werden. Das Flottenmanagement umfasst die Analyse und die Optimierung des Geräteeinsatzes sowie den Austausch des Fahrzeugs, sofern es den Anforderungen nicht mehr gerecht wird. Der Serviceumfang wird je nach Kundenbedarf definiert. Bei der Analyse und Implementierung von Flottenmanagement-Prozessen arbeitet die KION Group mit selbst entwickelten Software-Anwendungen.

Zunehmende Bedeutung der Financial Services als Vertriebsfunktion erfordert eigenständige Steuerung

Bereits heute werden rund 60% des Absatzes von Neufahrzeugen der KION Group durch Financial Services Aktivitäten unterstützt. Der Bereich trägt damit der zunehmenden Nachfrage nach Komplettlösungen Rechnung, welche außer dem Gerät auch die Finanzierung sowie den Service beinhalten.

Im Jahr 2011 stieg das gesamte Leasingportfolio der KION Group auf 230.500 Fahrzeuge. Dies entspricht einem Geräteneuwert von € 4.528 Mio. per Ende 2011. Auf die Kernmärkte Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien entfielen zum Ende des Berichtsjahres 74% des Gesamtleasingportfolios. Der Anteil der Langfristvermietung reduzierte sich leicht in den Kernmärkten gegenüber dem Vorjahr unverändert auf rund 80%.

Der Bereich Financial Services (FS) erfüllt wichtige Querschnittfunktionen für die zwei Marktsegmente Linde und STILL und stellt ein wichtiges Absatz- und Kundenbindungsinstrument dar, das die KION Group künftig noch stärker nutzen wird.

Im Berichtsjahr wurden erste eigene FS-Gesellschaften in den Kernvertriebsmärkten gegründet; die Integration weiterer Länder mit hohen Geschäftsanteilen im Bereich Finanzierung und Leasing werden schrittweise folgen.

Die zunehmende Bedeutung des Bereichs FS schlägt sich auch in einer separaten Führung und Steuerung des FS-Geschäfts nieder. (Zur näheren Erläuterung der zukünftigen Segmentierung verweisen wir auf die weiteren Ausführungen im Lagebericht, Kapitel 4.3, bzw. den Anhang ab S. 75) In dem markenübergreifenden Segment „FS“ werden sämtliche Dienstleistungen der KION Group in Verbindung mit der Finanzierung der kurzfristigen Mietflotte und dem langfristigen Leasinggeschäft durch die Bereitstellung innovativer und maßgeschneiderter Finanzierungslösungen gebündelt.

3. Wirtschaftliches Umfeld

3.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltkonjunktur erholt sich im Jahr 2011 weiter

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld hat sich im Jahr 2011 weiter erholt. Das weltweite Bruttoinlandsprodukt wuchs noch einmal um 2,7%, nachdem es im Vorjahr einen Anstieg von 4,1% verzeichnen konnte. Wesentliche Wachstumstreiber und stabilisierende Faktoren für die Weltkonjunktur waren auch in diesem Jahr die Schwellenländer. Demgegenüber zeigten die Industrieländer nur ein verhaltenes Wachstum. Im Jahresverlauf führten verschiedene Unsicherheiten an den internationalen Märkten insgesamt zu einer Verlangsamung des wirtschaftlichen Aufschwungs. Einerseits ist dies ein normaler zyklischer Effekt nach den starken Zuwächsen im vergangenen Jahr, andererseits trugen auch temporäre Faktoren wie die Staatsschuldenproblematik im Euroraum und den USA, das Erdbeben in Japan und der kräftige Rohstoffpreisanstieg hierzu bei. Mit der nachlassenden wirtschaftlichen Wachstumsdynamik hatten die meisten Industrienationen angesichts der Staatsschulden bereits einen Spar- und Konsolidierungskurs eingeschlagen, wobei die expansiv ausgerichtete Geldpolitik weiter stabilisierend wirkte. Zusätzlich federte im abgelaufenen Jahr eine hohe Investitionsdynamik der Unternehmen den tendenziell schwachen Produktionsanstieg ab.

Der Schwung, mit dem sich die Weltwirtschaft in den vergangenen beiden Jahren aus der Krise gearbeitet hatte, ließ im Verlauf des Jahres 2011 spürbar nach. Zum Jahresende deuteten die Finanzmarktdaten und die Stimmung in der Wirtschaft auf eine deutliche Eintrübung der Konjunktur hin. Die realwirtschaftlichen Daten waren hingegen bis zuletzt überwiegend gut. Die weltwirtschaftliche Lage bleibt nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds auch im Jahr 2012 fragil: zum einen realwirtschaftlich bedingt durch die nachlassende Wachstumsdynamik aller Regionen, zum anderen durch die Unsicherheiten über die Finanzierungslage von öffentlichen Haushalten und Finanzinstitutionen.

Bruttoinlandsprodukt 2011 Reale Veränderung gegenüber Vorjahr

China	9,2%	
Indien	6,5%	
Russland	4,3%	
Deutschland	3,0%	
Brasilien	2,7%	
Welt	2,7%	
USA	1,7%	
EU	1,6%	
Japan	-0,9%	

Quelle: Eurostat, Statistische Landesämter, Weltbank (Stand 07.03.2012)

Schuldenkrise im Euroraum hinterlässt Spuren – Deutschland bleibt Konjunkturtreiber

Nach einem dynamischen Start ins Jahr 2011 kühlte sich die europäische Konjunktur im Jahresverlauf merklich ab. Insgesamt wuchs das Bruttoinlandsprodukt in der Europäischen Union um 1,6%, wies jedoch wie im Vorjahr deutliche Unterschiede auf Länderebene auf. Mit einem robusten Wirtschaftswachstum von rund 3,0% für 2011 war Deutschland einmal mehr Konjunkturlokomotive in Europa und übertraf im Jahresverlauf das Vorkrisenniveau. Daneben entwickelten sich Staaten wie Polen und Schweden mit Wachstumsraten um 4,0% recht dynamisch. Im Gegensatz dazu stagnierte

die Konjunktur in den beiden großen Volkswirtschaften Spanien und Italien. Das Wachstum in Griechenland und Portugal schwächte sich aufgrund umfangreicher Sparmaßnahmen weiter ab. Die Unsicherheit im Zusammenhang mit den Staatsschulden griff 2011 dann erstmals spürbar auf die sogenannten Kernländer des Euroraums über und zeigte letztlich das Gewicht innereuropäischer Verflechtungen.

Eine Reihe von Verhandlungen, Rettungsaktionen und Sparpaketen konnten weder das Vertrauen bei Investoren wieder herstellen noch das für einzelne Länder dringend benötigte Wachstum stimulieren. Zur Jahresmitte 2011 geriet schließlich auch die italienische Volkswirtschaft im Rahmen der Schuldenproblematik unter Druck. In der Folge kippte die Stimmung in der Industrie und am weltweiten Kapitalmarkt. Die allgemeine konjunkturelle Dynamik wurde aber auch durch Konsolidierungsprogramme sowie durch die in vielen Ländern weiterhin angespannte Lage am Arbeitsmarkt belastet. Entsprechend sanken staatlicher und privater Konsum sowie die Inlandsnachfrage besonders in der zweiten Jahreshälfte spürbar.

Ebenso uneinheitlich wie die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts gestaltete sich die Lage am Arbeitsmarkt. Deutschland verzeichnete mit 5,9% den geringsten Arbeitslosenstand seit Jahren und auch in Belgien und Schweden sank die Arbeitslosenquote stark. In vielen anderen Ländern des Euroraums stieg die Arbeitslosigkeit jedoch: In Irland verdreifachte sie sich im Verlauf der Krise und in Griechenland wuchs sie ebenfalls deutlich auf eine Quote von derzeit 21% an. Besonders prekär war die Situation in Spanien, dort stieg die Arbeitslosenquote im Jahr 2011 auf fast 22%, was ein weiteres Indiz für die strukturellen Probleme des Landes ist.

Gesamtwirtschaftliche Indikatoren

Veränderung %	Bruttoinlandsprodukt		Arbeitslosenquote		Verbraucherpreise		Industrielle Produktion	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Industrielländer								
Deutschland	3,0	3,7	5,9	7,1	2,5	1,2	7,5	10,9
Frankreich	1,6	1,5	9,7	9,8	2,3	1,7	2,4	4,7
Italien	0,5	1,5	8,4	8,4	2,9	1,6	0,0	6,4
Spanien	0,7	-0,1	21,7	20,1	3,1	2,0	-1,5	0,9
Großbritannien	0,9	2,1	8,1	7,8	4,5	3,3	-1,2	1,8
USA	1,7	3,0	8,9	9,6	3,0	1,5	4,2	5,3
Schwellenländer								
Brasilien	2,7	7,5	6,0	6,7	6,5	5,9	0,3	10,5
Russland	4,3	4,0	6,6	7,5	6,1	8,8	4,7	8,2
China	9,2	10,4	4,1	4,1	5,4	3,3	13,9	15,7

Quelle: Eurostat, Statistische Landesämter, Weltbank (Stand: 07.03.2012)

Entwicklung in den USA bleibt schwach

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den USA verlief im Jahr 2011 uneinheitlich: Nach schwachem Start fiel das Wachstum im zweiten Halbjahr - auch im Vergleich mit den Industrienationen - stärker aus. Wesentlicher Wachstumstreiber der US-Wirtschaft war vor allem eine starke Binnennachfrage. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den USA waren jedoch nach wie vor von strukturellen Problemen bei den Staatsschulden, dem Immobilienmarkt und der Arbeitslosigkeit geprägt. Die politische Auseinandersetzung über die Staatsschulden belastete vor allem zu Beginn des Jahres die Lagerinvestitionen. Die Unternehmen hielten sich daher anders als im Vorjahr beim weiteren Aufbau der Lagerbestände zurück. Demgegenüber zeigten sich die Investitionen in Ausrüstungen mit einem Zuwachs von rund 10% weiter positiv. Insgesamt wuchs das Bruttoinlandsprodukt im Vergleich zum Vorjahr um 1,7%.

Schwellenländer geben wichtige Wachstumsimpulse

Die Schwellenländer zeigten auch im Jahr 2011 eine sehr gute Wirtschaftsentwicklung. Dabei wirkte die verstärkte globale Integration stabilisierend auf das weltwirtschaftliche Wachstum. Dieses fiel in den aufstrebenden Volkswirtschaften im Durchschnitt mehr als doppelt so hoch aus wie in den Industrieländern. Die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) trugen damit zu mehr als der Hälfte des Wachstums der Weltproduktion bei. Allen voran lieferte die Volksrepublik China mit einem Konjunkturplus von 9,2% wichtige Impulse, wobei Brasilien und Indien ebenfalls an Bedeutung hinzugewannen. Die Wirtschaftsleistung in Russland erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,3%. Diese Entwicklung ist jedoch gemessen an der relativen Stärke des russischen Primärsektors (Energie, Rohstoffe) und in Anbetracht des kräftigen Rohölpreisanstieges schwächer verlaufen als in den Vorkrisenjahren. Die Rahmenbedingungen in den großen Schwellenländern mit einem niedrigen Verschuldungsgrad, geringer Arbeitslosigkeit und teilweise hohen Währungsreserven erwiesen sich als besonders vorteilhaft.

Dennoch konnten sich die Schwellenländer im Jahresverlauf nicht länger dem Einfluss der europäischen Schuldenkrise sowie der konjunkturellen Unsicherheiten in den USA und in Japan entziehen und verzeichneten gleichfalls eine abkühlende Konjunktur. Dabei hatte vor allem die Exportdynamik bei Ausfuhren in die Industrienationen spürbar an Fahrt verloren.

3.2 Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Investitionsbereitschaft unterstützt Branchenkonjunktur

Die weltweite Konjunkturerholung im Jahr 2011 sorgte in vielen Branchen – bei regionalen Unterschieden – für eine verbesserte Auftragslage. Laut dem deutschen Verband der Automobilindustrie (VDA) ist der Weltmarkt für Neuwagen in 2011 um rund 6% auf 65,4 Mio. Einheiten gestiegen. Daneben profitierte die Logistikbranche von einem weiter expandierenden Welthandel. Der Verband der deutschen Maschinen und Anlagenbauer (VDMA) meldete für 2011 im exportorientierten deutschen Maschinenbau ein Plus beim Auftragseingang in Höhe von 10%. Auf Basis der guten Ausgangslage und des teilweise noch laufenden Aufholprozesses wurde entsprechend in Ausrüstungen investiert. Die wachsende Investitionstätigkeit gab damit der Nachfrage nach Flurförderzeugen positive Impulse.

Rohstoffpreisindex auf Allzeithoch

Im Geschäftsjahr 2011 sind die Preise für viele Rohstoffe kräftig angestiegen. Bei den für die KION Group relevanten Rohstoffen verteuerten sich insbesondere Öl und Metalle zeitweise deutlich. Zwar reduzierten sich die Preise nach einem kräftigen Anstieg zu Jahresbeginn innerhalb der letzten Monate des Jahres 2011, dennoch notierte der HWWI-Rohstoffpreisindex im Jahresdurchschnitt so hoch wie nie. Gegenüber 2010 stiegen die Rohstoffpreise, gemessen am HWWI-Index, in Euro um 22,4% und in US-Dollar um 28,6%. Der Ölpreis als Indikator für die Kunststoffpreise als auch für die Energiekosten stieg 2011 im Zuge der Unruhen in Nordafrika und im Mittleren Osten auf über 125 US-Dollar pro Barrel. Die Metallpreise erhöhten sich mit der ansteigenden Weltkonjunktur und einer starken Nachfrage nach Kupfer, Stahl und Aluminium aus China.

Euro verliert an Wert

Im Umfeld der Eurokrise und teilweise bedingt durch staatliche Interventionen zeigten sich die Wechselkurse im Jahresverlauf sehr volatil. Die relative Stabilität des Euro im Jahresdurchschnitt ist hauptsächlich auf das erste starke Halbjahr zurückzuführen. Zum Jahresende 2011 verlor der Euro jedoch gegenüber anderen Leitwährungen an Wert. Grundsätzlich unterstützt eine Abwertung des Euro das europäische Exportgeschäft, hat jedoch auch eine Verteuerung wichtiger Vorleistungsgüter zur Folge. Herausfordernd war nicht das absolute Kursniveau des Euro im Jahr 2011, sondern vielmehr die starken Kursschwankungen im Jahresverlauf.

Die KION Group setzt eine Vielzahl seiner Produkte im europäischen Wirtschaftsraum ab und fakturiert auch außerhalb der europäischen Währungsunion in Abhängigkeit der Vertriebsstruktur in Euro. Mit steigendem Absatz in den Wachstumsmärkten fällt ein Teil der Forderungen aus

Lieferungen und Leistungen auch in Fremdwährung an. Die wichtigsten Fremdwährungen für die KION Group sind der chinesische Renminbi, das britische Pfund sowie der brasilianische Real.

Währungen

Durchschnittskurs pro Euro	2011	2010
Brasilien (BRL)	2,33	2,33
Schweiz (CHF)	1,23	1,38
China (CNY)	9,00	8,99
Großbritannien (GBP)	0,87	0,86
Russland (RUB)	40,89	40,32
USA (USD)	1,39	1,33

Quelle: Reuters

3.3 Markt für Flurförderzeuge

Weltmarkt mit neuem Rekordabsatz

Die weltweite Nachfrage nach Flurförderzeugen zeigte sich von den gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten im Jahr 2011 relativ unbeeindruckt. Der weltweite Auftragseingang stieg um 23% auf einen neuen Rekordabsatz von 977.000 Einheiten (2010: 796.000). Die Markterholung des Vorjahres setzte sich im ersten Halbjahr 2011 mit Auftragseingängen für 506.500 Einheiten fort und verlangsamte sich im zweiten Halbjahr 2011 auf 470.600 Einheiten. Mehr als die Hälfte des Marktwachstums wurde dabei allein von den Märkten in Westeuropa und China generiert. Ebenfalls hohe Zuwachsraten verzeichneten die Märkte in Osteuropa mit Russland als Wachstumstreiber. Grundsätzlich untermauerten die Wachstumsregionen ihre Marktbedeutung und stabilisierten sich weiter im Weltmarktgeschehen. In den Industrieländern entwickelte sich der Auftragseingang vor allem in Deutschland und den USA schwungvoll und lag über dem Wachstum des Weltmarktes.

Deutscher Markt über Vorkrisenniveau

Der westeuropäische Markt profitierte von einer dynamischen Nachfrage in der ersten Jahreshälfte und wies im Gesamtjahr 2011 einen Zuwachs von 26% auf. Mit 278.400 Einheiten lag der Auftragseingang in Westeuropa deutlich über dem Vorjahr mit 222.000 Einheiten. Ungefähr 12.200 Einheiten des Zuwachses entfielen hierbei auf den türkischen Markt, der seit 2011 im Zuge einer statistischen Neuordnung zu Westeuropa und nicht mehr zu Asien gezählt wird. Der Verkauf der elektro- und verbrennungsmotorischen Gegengewichtstapler, die 38% des Auftragseingangs in Westeuropa repräsentierten, wurde durch das gute Investitionsklima getrieben und zeigte im Vergleich zur Lagertechnik eine größere Aufwärtsdynamik. Trotz des positiven Gesamtbildes verlief die Entwicklung in den einzelnen Ländern wie bereits im Vorjahr auch 2011 sehr heterogen: Deutschland überschritt mit 76.400 Einheiten zum Jahresende 2011 das Marktvolumen aus dem Spitzenjahr 2007 und blieb damit größter Wachstumstreiber in Westeuropa. Der französische Markt legte nach nur moderatem Wachstum im Vorjahr, um 20% auf 55.800 Einheiten zu, blieb jedoch um 10% unter den Auftragseingängen im Jahr 2007. Im Gegensatz dazu entwickelte sich die Nachfrage nach Flurförderzeugen in Spanien mit einem Plus von 4% und in Italien mit 6% Zuwachs im Vergleich zu 2010 sehr verhalten.

Osteuropa setzt Aufschwung fort

Die Märkte in Osteuropa setzten den positiven Trend des Vorjahres fort und realisierten einen weiteren Zuwachs um 36% auf 54.500 Einheiten im Berichtsjahr. Zugpferd des fortgesetzten Aufschwungs war Russland mit einem Absatzzuwachs zum Vorjahr um 51% auf 23.000 Einheiten. Sehr erfreulich entwickelte sich auch Polen, der zweitgrößte Markt in Osteuropa, mit einem Wachstum von 9.700 Einheiten auf 12.000 Einheiten 2011. Bei insgesamt hohen Wachstumsraten in allen Produktsegmenten entwickelten sich aufgrund des noch bestehenden Nachholbedarfs insbesondere die verbrennungsmotorischen Gegengewichtstapler sehr dynamisch.

Weltmarkt Flurförderzeuge (Auftragseingang)

in Tausend Stück	2011	2010	2009	Veränderung 2011/2010
Westeuropa ¹	278	222	181	26%
davon				
Deutschland	76	62	45	24%
Frankreich	56	47	42	20%
Großbritannien	27	22	17	26%
Osteuropa	54	40	21	36%
davon				
Russland	23	15	3	51%
Europa	333	262	202	27%
Nordamerika	170	136	98	25%
davon				
USA	155	124	89	25%
Mittel- und Südamerika	55	45	21	23%
davon				
Brasilien	23	23	8	-1%
China	238	200	118	19%
Restliche Welt	181	153	110	18%
Welt	977	796	549	23%

¹ 2011 inkl. Türkei/Zypern

Quelle: WITS/FEM

Brasilien stagniert auf hohem Niveau

Der brasilianische Markt verfehlte knapp das im Jahr 2010 erreichte Rekordniveau und verzeichnete trotz Wachstums im Bereich der Lagertechnik insgesamt einen leichten Rückgang von 1% auf 22.600 Einheiten im Berichtsjahr. Demgegenüber zeigten die anderen mittel- und südamerikanischen Märkte eine dynamischere Entwicklung und verhalfen der Region 2011 zu einer Nachfragesteigerung um 23% im Vergleich zum Jahr 2010.

USA mit erfreulichem Zuwachs

Im Umfeld steigender Anlageninvestitionen expandierte 2011 auch der Flurförderzeugmarkt in den USA und wuchs um 25% auf 155.000 Einheiten. Dabei profitierten alle Produkttypen vom Aufschwung.

Chinesischer Markt bleibt Motor des Aufschwungs

Im Jahr 2011 stellte China, der größte Einzelmarkt weltweit, fast Zweidrittel aller Auftragseingänge im asiatischen Raum. Der chinesische Markt konnte, wenngleich nicht mit der rasanten Geschwindigkeit des Vorjahres, 2011 um 19% expandieren und erreichte ein Niveau von 238.400 Einheiten. Nach wie vor dominierendes Segment und Wachstumstreiber in absoluten Werten waren die klassischen Stapler mit Verbrennungsmotor. Im Bereich der Lagertechnik zeigte sich in 2011 zudem der steigende Bedarf an effizienten Geräten sowie intralogistischen Lösungen; deutlich erkennbar in einer sehr hohen Wachstumsrate von 41%. Auch der Markt in Japan steigerte sich trotz schwierigen Umfelds im Jahr 2011 um 15% auf 67.000 Einheiten, lag aber weiterhin um ein Viertel unter den Spitzenwerten von 2007.

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, Gefahren für den Nutzer der Produkte, sonstige Personen, Anlagen und die Umwelt in der unmittelbaren 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 fachspezifische Vorgaben wie die Emissionsrichtlinien (2000/14/EG (Geräusche), 2004/26/EG (Abgas)) und die elektromagnetische Verträglichkeitsrichtlinie (2004/108/EG). Ebenso finden produktspezifische Regelungen Anwendung, zum Beispiel die Richtlinie für Produkte in explosionsgefährdeten Einsatzbereichen (94/9/EG) oder das Geräte- und Produktsicherheitsgesetz (GPSG) - welches Vorgaben der Richtlinie über die allgemeine Produktsicherheit (2001/95/EG) in Deutschland umsetzt. Nach den Vorschriften des GPSG dürfen Hersteller nur sichere Produkte in den Verkehr bringen, also solche, die den gesetzten Anforderungen an Sicherheit und Gesundheit und sonstigen Voraussetzungen für diese Produkte genügen.

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. Weltweit gelten entsprechende Regelwerke und Vorgaben in den jeweiligen Ländern, die ebenfalls von den in diesen Märkten verkauften Produkten des Unternehmens erfüllt werden müssen.

Das Unternehmen hat Prozesse aufgesetzt, die es in die Lage versetzen, diese rechtlichen Vorgaben effizient umzusetzen, ihre Einhaltung zu dokumentieren und sich auf etwaige Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen bereits in einem frühen Stadium der Entwicklung einzustellen. So arbeitet das Unternehmen beispielsweise sowohl mit Selbstzertifizierungen (zum Beispiel Konformitätserklärungen) als auch mit Zertifizierungen durch Dritte (zum Beispiel EG-Baumusterbescheinigungen). Im Ergebnis wird jedem Kunden bei der Auslieferung des Produkts mittels der CE-Erklärung bestätigt, dass das Produkt mit allen in Anwendung findenden 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 bereitgestellte Vereinfachung bei der nachweislichen Erfüllung der konkretisierten gesetzlichen Vorgaben nutzt das Unternehmen intensiv. Als Technologieführer ist die KION Group bestrebt, die regulatorischen Mindestvorgaben an die hergestellten Produkte zu übertreffen.

Die Errichtung und der Betrieb von Produktionsanlagen unterliegen in den verschiedenen, für das Unternehmen relevanten Jurisdiktionen bestimmten rechtlichen Anforderungen. In Deutschland beispielsweise ist dafür eine Erlaubnis nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG) erforderlich. Viele dieser Anforderungen sehen für den Betreiber solcher Anlagen gewisse Vorgaben bezüglich der Vermeidung von Luftverschmutzung, Lärmreduktion, Abfallproduktion und -entsorgung sowie Sicherheits- und Gesundheitsschutz vor. Die meisten Gebäude des Unternehmens erfordern zudem eine Baugenehmigung unter den jeweils anwendbaren Bauvorschriften, welche nicht nur die Gebäudeerrichtung und Umbauten, sondern auch etwaige Nutzungsänderungen reglementiert. In Deutschland umfasst die Betriebserlaubnis nach dem BImSchG die entsprechenden Baugenehmigungen, so dass eine separate Baugenehmigung nur für die Gebäude erforderlich ist, deren Errichtung und Betrieb nicht dem BImSchG unterliegen. Auch hier stellt die KION Group durch stabile Prozesse sicher, dass die regulatorischen Vorgaben hinsichtlich ihrer Anlagen eingehalten werden.

Neben diesen produkt- und anlagenspezifischen 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. Darüber hinaus werden an die Leasingaktivitäten des Unternehmens in einigen Jurisdiktionen bestimmte regulatorische Anforderungen gestellt. In Deutschland beispielsweise ist für bestimmte Arten von Leasingaktivitäten seit der Einführung einer entsprechenden Regelung innerhalb des Gesetzes über das Kreditwesen am 1. Januar 2009 eine Lizenz erforderlich. STILL Financial Services GmbH hat diese Lizenz 2011, im Jahr ihrer Gründung, erworben. Die KION Group erfüllt alle für eine solche Lizenz erforderlichen Voraussetzungen, wie insbesondere bestimmte Anforderungen an die Qualifikation der Geschäftsführung, die Qualität des Risikomanagements oder des Berichtswesens des Unternehmens. Aus diesen Vorschriften oder entsprechenden gesetzlichen Regelungen in den Absatzmärkten ergeben sich keine wesentlichen Einschränkungen für die geschäftlichen Aktivitäten des Unternehmens.

Technische Standards, Vorgaben zur Sicherheit der Produkte bzw. Anlagen, oder umweltrelevante Anforderungen unterliegen einer kontinuierlichen Weiterentwicklung durch die dafür zuständigen Stellen. Beispielhaft seien genannt die verschärften Emissionsrichtwerte für verbrennungsmotorisch angetriebene Stapler oder die Vorgaben und Grenzwerte für Arbeitgeber, zum Schutz der eigenen Mitarbeiter vor besonderen Geräusch- oder Vibrationsbelastungen. Das Unternehmen sieht sich als Technologieführer hier gut positioniert, diesen Herausforderungen mehr als nur gerecht zu werden. Aufgrund bereits bestehender technischer Vorteile 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.

4. Strategie

4.1 Strategische Ziele

Oberstes Bestreben der KION Group ist es, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Hierfür hat das Unternehmen vier strategische Ziele definiert:

1. Erlangen der weltweiten Marktführerschaft
2. Steigerung des Marktanteils in den Wachstumsmärkten
3. Nachhaltiges Unternehmenswachstum oberhalb des Marktzuwachses
4. Erreichen der besten Profitabilität in der Branche

Schon heute ist die KION Group weltweit zweitgrößter Anbieter von Flurförderzeugen. Ausgehend von einer führenden Wettbewerbsposition in Europa und einem kontinuierlichen Zuwachs in den wichtigen Märkten Osteuropas, Südamerikas und Asiens, will die KION Group in den kommenden Jahren zum Anbieter mit den höchsten Marktanteilen in der Branche werden. Grundlage für die angestrebte Spitzenpositionierung sind die technologisch führenden Produkte und die hohe Servicekompetenz der KION Group. Auch zukünftig will die KION Group ihre Angebotspalette weiter ausbauen, um jederzeit den Bedürfnissen der Logistikmärkte optimal zu entsprechen.

Gleichzeitig verfolgt das Unternehmen kontinuierlich Maßnahmen zur weiteren Optimierung von Effizienz und Profitabilität. So werden wo immer sinnvoll, Prozesse und Strukturen standort- und markenübergreifend vereinheitlicht. Dabei stellt das Unternehmen jedoch sicher, dass trotz höchstmöglicher Standardisierung jederzeit den regionalen Gegebenheiten der einzelnen Logistikmärkte Rechnung getragen werden kann. Ebenso führte die KION Group das 2009 aufgelegte Performance-Steigerungsprogramm KIARA im Berichtsjahr konsequent fort.

Um die Ziele der KION Group konkret umsetzbar zu machen, hat das Unternehmen vier Stellhebel definiert, die in strategischen Projekten und Initiativen – die immer unter der direkten Verantwortung der Geschäftsleitung stehen - angewendet werden.

Abbildung Strategie KION Group

Ziele

- 1. Weltweit führender Hersteller
- 2. Höherer Marktanteil im Ausland
- 3. KION wächst langfristig stärker als der Markt
- 4. Branchen-Benchmark für Profitabilität



Strategische Hebel

- 1. Führungsposition im europäischen Neufahrzeugmarkt halten und Service-Angebote weiter ausbauen
- 2. Marktpotenziale der Wachstumsregionen voll ausschöpfen
- 3. Marktdurchdringung durch Mehrmarkenstrategie weiter steigern
- 4. Kostenführerschaft durch Nutzung konzernweiter Synergien und anhaltende betriebliche Exzellenz

4.2 Strategische Stellhebel

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

Als Technologieführer in der Branche mit dem breiten Produkt- und Lösungsangebot über die sechs Marken hinweg sowie dem kontinuierlich wachsenden Serviceangebot der KION Group will das Unternehmen seine Marktführerschaft in Europa weiter stabilisieren und seinen Vorsprung ausbauen.

Das leistungsstarke Produktprogramm ermöglicht den Kunden deutliche Effizienzgewinne in Hinblick auf Verbrauch, Performance und Ergonomie in der Logistik. So ist die Marke Linde mit dem hydrostatischen Antrieb bereits seit 50 Jahren mit sparsamen, effizienten und wartungsarmen Geräten hervorragend aufgestellt. Weiterhin verfügt Linde über langjährige Kompetenz und Erfahrung in der Elektromobilität und treibt mit dem Bereich Linde Hydraulics sowie dem neuen Geschäftsfeld Elektronische Systeme und Antriebe kontinuierlich neue Entwicklungen voran. Mit dem in der Industrie einzigartigen Konzept des Diesel-elektrischen Antriebs ist STILL im Zukunftsmarkt der Hybridantriebe stark positioniert. Zudem bietet STILL eine breite Auswahl an automatisierten Logistikfahrzeugen auch für herausfordernde Lagegegebenheiten.

Die KION Marken Linde und STILL befassen sich intensiv in eigenen Konzepten und Entwicklungsprojekten mit alternativen Antriebsenergien, wie Hybrid-, Brennstoffzellen- oder Lithium-Ionen-Technologie, um vom langfristigen Trend zur „grünen Logistik“ zu profitieren. Die KION Group investierte im Jahr 2011 2,8% ihres Gesamtumsatzes beziehungsweise 4,7% gemessen an den Umsatzerlösen im Neu- und Hydraulikgeschäft in Forschung und Entwicklung. Die Forschungs- und Entwicklungsquote der KION Group liegt damit am oberen Ende der Branche und ermöglicht dem Unternehmen, seinen technologischen Vorsprung weiter auszubauen und seinen Kunden jederzeit innovative und zukunftsfähige Logistiklösungen anzubieten.

Die KION Group richtet ihr Produkt- und Serviceangebot direkt an den Anforderungen ihrer Logistikkunden aus und festigt damit die Kundenbindung. Daher reicht das Leistungsangebot weit über den reinen Fahrzeugverkauf hinaus und umfasst ein ebenso umfangreiches Serviceangebot, das den Bedarf des Kunden nach Lösungen und Dienstleistungen für den gesamten innerbetrieblichen Materialfluss abdeckt. Hierzu zählt neben der Bereitstellung und der kontinuierlichen Betreuung von Individual- und Flottenlösungen auch eine ganzheitliche effiziente Materialflusssteuerung inklusive der notwendigen IT-Systeme. Zusätzlich zum klassischen After Sales Geschäft ist vor allem der Verkauf und die Vermietung von Gebrauchsgütern und der Bereich Finanzierung und Leasing hervorzuheben. Mit einem Anteil von 42% am Gesamtumsatz 2011 und einer derzeit aktiven Flotte von über einer

Million Geräten im Markt nimmt das Servicegeschäft eine große und zukünftig wachsende Bedeutung für die KION Group ein und stellt einen wichtigen Treiber für die langfristige Kundenbindung dar. Dies ist die Basis für einen kontinuierliche Ausbau des Serviceangebots und eine zunehmende Service-Abdeckung der aktiven Flotte.

2. Erschließung des vollen Marktpotentials der Wachstumsmärkte

Die KION Group ist bereits heute in allen Wachstumsregionen - Osteuropa, Südamerika und Asien - hervorragend positioniert. Das Unternehmen strebt an, seine Marktstellung vor allem in den BRIC-Staaten auszubauen und vom Potential und dem weiteren Wachstum in diesen Regionen zu profitieren. In den Zukunftsmärkten China und Brasilien verfügt die KION Group über Produktionsstätten vor Ort. Zudem wurden regionale Forschungs- und Entwicklungsteams installiert, die lokale Spezifika der Märkte bereits in der Produktentwicklungsphase berücksichtigen und so kundenorientierte und gleichzeitig kosteneffiziente Lösungen ermöglichen. Um das Potential der weltweiten Logistikmärkte optimal zu nutzen, wird die KION Group weiter gezielt in Wachstumsregionen investieren, ihr Produktangebot ausbauen und das Vertriebs- und Servicenetzwerk stärken.

3. Intensivierung der Marktdurchdringung durch Mehrmarken-Strategie

Mit ihren sechs Marken ist die KION Group europäischer Marktführer und weltweit Nummer zwei im Markt für Flurförderzeuge. Unter den Marken Linde, Fenwick, STILL, OM – ab 2012 OM STILL - Baoli und Voltas werden unterschiedliche Regionen sowie verschiedene Markt- und Kundenanforderungen effizient abgedeckt und bearbeitet. Unter den Premiummarken Linde und STILL agiert die KION Group weltweit, in Europa kommt Fenwick in Frankreich und OM STILL im italienischen Markt hinzu. Die überregionale chinesische Marke Baoli, die seit 2009 Teil der KION Group ist, und die lokale indische Marke Voltas – seit 2011 im Konzern – bedienen den volumenstarken Economy-Bereich.

Die Mehrmarken-Strategie der KION Group erlaubt eine gezielte und den jeweiligen Märkten angepasste Vertriebs- und Servicestrategie. Darüber hinaus kann die KION Group über ihr Mehrmarkenangebot dem Wettbewerb mehrere Alternativen gegenüberstellen und dadurch an Marktpräsenz gewinnen. Über selektive Akquisitionen lokaler Anbieter will die KION Group zudem ihre globale Marktposition noch weiter verbessern und ausweiten.

4. Kostenführerschaft durch Synergien und kontinuierliche operative Exzellenz

Seit der Ausgliederung der KION Group aus dem Linde Konzern im Jahr 2006 nutzt das Unternehmen konsequent Effizienzsteigerungspotentiale und erhöht somit die Leistungsfähigkeit des Konzerns. Die Unternehmensorganisation ist so ausgelegt, dass markenübergreifend Synergien realisiert und konzernweit der Gedanke des „Best Practice“ Ansatz umgesetzt werden können. Trotz des Bestrebens, Prozesse und Strukturen zu vereinheitlichen, bleibt eine klare Markendifferenzierung wesentliches strategisches Element der Marktbearbeitung.

Um Standards zu etablieren und Know-how unternehmensweit zur Verfügung zu stellen, werden die Konzernfunktionen der KION Group unter dem Dach „Central Operations“ (COPS) zentral gesteuert. Neben kontinuierlichen Optimierungen in den Produktionsprozessen stehen Plattformstrategien und weitere modulare Konzepte im Fokus der Effizienzbemühungen. Ein Zentraleinkauf ermöglicht Kostenvorteile für den gesamten Konzern, markenübergreifende Forschungs- & Entwicklungsaktivitäten bündeln Ressourcen und ermöglichen eine effiziente Kapazitätsauslastung; die Vereinheitlichung von IT-Systemen und Plattformen senkt wiederum die Kosten und erleichtert die Wartung. Durch die weitere Erschließung von Synergiepotentialen und die kontinuierliche Steigerung der operativen Leistung will die KION Group ihre Kostenstrukturen und somit auch ihre Marktpositionierung weiter nachhaltig verbessern.

Ein bei der KION Group konzernweit implementierter Genehmigungsprozess für Investitionsvorhaben unterstützt die Beurteilung und Entscheidungsfindung hinsichtlich effizienter und nachhaltiger wirtschaftlicher Investitionsvorhaben. Zusätzlich zu einer detaillierten Einzeldarstellung werden Investitionsprojekte mit einem Volumen von über € 250.000 einer Wirtschaftlichkeitsbeurteilung mittels Discounted Cashflow Verfahren unterzogen. Abgesichert wird das Ergebnis durch die Prüfung der internen Verzinsung sowie der Amortisationsdauer. Investitionsprojekte zielen auf die nachhaltige

Steigerung des Unternehmenswerts ab und müssen demnach gegenüber den Kapitalkosten eine höhere interne Rendite erzielen.

4.3 Segment „Financial Services“

Im Jahr 2011 hat die KION Group die wesentlichen Voraussetzungen geschaffen, um die Finanzdienstleistungsaktivitäten (Financial Services = FS) der Gruppe künftig separat steuern und abbilden zu können.

Die separate Steuerung von FS erfolgt vor dem Hintergrund der steigenden Nachfrage nach innovativen und maßgeschneiderten Finanzierungslösungen und dem daraus resultierenden Bedeutungszuwachs der FS-Aktivitäten für die KION Group. In diesem Zusammenhang stellen die FS-Aktivitäten für die KION Group eine bedeutende Querschnitts- und Dienstleistungsfunktion für das Geschäft der Markensegmente Linde und STILL dar und dienen diesen als wichtiges Absatz- und Kundenbindungsinstrument. Weitere wesentliche Beweggründe für die vorgesehene organisatorische Verselbständigung von FS sind die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und Werttreiber im Industrie- und im Finanzierungsgeschäft.

Das markenübergreifende FS-Segment wird künftig die Steuerung der folgenden, für das Geschäft der KION Group wichtigen Bereiche übernehmen: Finanzierung der kurzfristigen Mietflotte, langfristiges Leasinggeschäft im Rahmen der Absatzfinanzierung durch Bereitstellung innovativer und maßgeschneiderter Finanzierungskonzepte sowie das Risikomanagement des Leasinggeschäfts. Die Kurzfristvermietung sowie die sogenannte indirekte Vermietung werden auch künftig den Markensegmenten zugeordnet.

In den Kernvertriebsmärkten Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien wurden eigenständige FS-Gesellschaften gegründet. Die Integration weiterer Länder mit hohen Geschäftsanteilen im Bereich Finanzierung und Leasing wird schrittweise folgen.

Parallel hierzu wurde im Laufe des Jahres 2011 ein Berichtsmodell für die gesonderte Erfassung und die separate Steuerung des FS-Geschäfts aufgebaut, auf dem die Berichterstattung der KION Group zukünftig basieren wird. Um der weiter zunehmenden Bedeutung der FS-Aktivitäten für die KION Group und der zukünftigen Segmentierung schon jetzt Rechnung zu tragen, werden ab Seite 75 im Anhang auf der Basis des neu implementierten Berichtsmodells die Geschäftsaktivitäten nach der neuen Geschäftseinteilung als freiwillige Zusatzangabe dargestellt. Die KION Group stellt hierdurch eine hohe Transparenz gegenüber dem Kapitalmarkt her.

4.4 Kostensenkungs- und Effizienzinitiativen

Seit dem Spin-off von der Linde AG im Dezember 2006 hat die KION Group verschiedene Umstrukturierungs- und Neugestaltungsprogramme erfolgreich entwickelt und umgesetzt. Dabei wurden nicht nur beträchtliche Effizienzverbesserungen und Synergien im gesamten Konzern realisiert, sondern auch den sich ändernden Marktbedingungen Rechnung getragen.

Im zweiten Quartal 2009 wurde infolge der Ende 2008 einsetzenden Finanz- und Wirtschaftskrise das Performance-Steigerungsprogramm KIARA ins Leben gerufen, um die Konjunkturabhängigkeit der KION Group zu verringern. Zunächst wurden schnell wirkende Maßnahmen zur Reduzierung der Fixkosten ergriffen.

Da die geplanten Maßnahmen des Performance-Steigerungsprogramms KIARA Ende 2011 größtenteils abgeschlossen waren, wurde das Programm mit Ablauf des Berichtsjahres beendet. Die wesentliche Komponente des Programms war die erfolgreiche Umsetzung nachhaltig struktureller Maßnahmen und Effizienzsteigerungen. Dabei wurden die angestrebten Einsparungen auf Basis von regelmäßiger und detaillierter Berichterstattung sowie durch eine kontinuierliche Beurteilung der Kennzahlen durch die zuständigen Verantwortlichen bei der KION Group sowie ihren Markengesellschaften erzielt. Gleichzeitig sind die Effekte aus kurzfristig wirkenden Maßnahmen durch die unerwartet starke Erholung im Jahr 2011 deutlich schneller abgeschmolzen als im KIARA Business Case unterstellt.

Nichtsdestoweniger wird die KION Group auch in Zukunft langfristige strukturelle Maßnahmen und Effizienzmaßnahmen umsetzen. Zu den strukturellen Maßnahmen gehören die weitere Konsolidierung unserer europäischen Produktionsbetriebe durch Schließung der Werke in Bari (Italien) und Montataire (Frankreich). Die Produktionskapazität dieser Werke wird mit der Zielsetzung, die Auslastung in den europäischen Betrieben zu erhöhen, in andere bestehende Werke integriert.

4.5 Finanzielle Leistungsgrößen der Unternehmenssteuerung

Im Mittelpunkt des Steuerungskonzepts stehen die sechs Kennzahlen Auftragseingang, Umsatzerlöse, EBIT bereinigt, EBITDA bereinigt, Netto-Finanzschulden 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 Geschäftsleitung im Rahmen eines umfangreichen Reporting-Pakets zur Verfügung gestellt. Die Netto-Finanzschulden sind dabei nur auf Konzernebene von Relevanz. Im Folgenden werden die für das interne Reporting der KION Group verwendeten Kennzahlenwerte dargestellt.

Kennzahlen Unternehmenssteuerung

	Auftrags- eingang	Umsatz- erlöse	EBIT bereinigt ¹	EBITDA bereinigt ¹	Netto- Finanzschulden	Free Cashflow vor Steuern
Mio. €						
2011	4.682	4.368	365	665	2.657	282
2010	3.860	3.534	139	462	2.641	83
2009	3.028	3.084	-29	311	2.484	34

¹ Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

Auftragseingang und Umsatzerlöse

Die Auftragseingänge und Umsatzerlöse werden differenziert nach Regionen, Segmenten 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.

Das für die interne Steuerung relevante EBIT Management Reporting unterschied sich 2011 letztmalig von dem EBIT bereinigt durch die Nichtberücksichtigung von at-equity Ergebnis und übrigen Finanzergebnis. Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2012 entspricht das EBIT bereinigt dem EBIT Management Reporting.

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.

Netto-Finanzschulden

Die Netto-Finanzschulden 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.

4.6 Akquisitionen und Allianzen

Gemeinsame Gründung eines Unternehmens mit Voltas in Indien

Die KION Group und Voltas Ltd. haben die Gründung von Voltas Material Handling, einer indischen Gesellschaft für Entwicklung, Fertigung, Vertrieb und Wartung von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten vereinbart, die im Mai 2011 den Betrieb aufnahm. Im Zuge der Transaktion brachte Voltas den Stapler- und Lagertechnikbereich in die Gesellschaft ein, an der die KION Group einen Mehrheitsanteil hält.

Als sechste Marke der KION Group konzentriert sich Voltas vorrangig auf den inländischen Volumenmarkt. Zum Produktspektrum zählen Diesel-, Gas- und Elektrostapler mit 1,5 bis 16 Tonnen Traglast. Um den nachfragestarken Markt noch besser zu bedienen, hat Voltas im Juli 2011 ein neues Werk in Pune (Indien) in Betrieb genommen. Mit 25 Niederlassungen und Vertragshändlern in ganz Indien will Voltas Material Handling das zukünftige Marktpotential eines der weltweit attraktivsten Märkte ausschöpfen und als Teil der KION Group seine Marktposition entscheidend verbessern.

Erwerb weiterer Anteile an Baoli in China

Die KION Group hat 2011 weitere Anteile an der chinesischen KION Baoli (Baoli) in Jingjiang übernommen. Die KION Group hatte Baoli im Januar 2009 gemeinsam mit der Jiangsu Shangqi Group (ehemals Jiangsu Baoli Group) und Jingjiang Baoli Forklift gegründet. Seit 2010 ist Baoli unter vollständiger Managementkontrolle der KION Group. Nach dem Erwerb weiterer 5,34% an Baoli in 2011 hält die KION Group aktuell insgesamt 97,34% am Unternehmen. Die Marke Baoli ist im Economy-Bereich global positioniert und Treiber für eine schnelle Expansion der KION Group in die weltweiten Wachstumsmärkte. Die Baoli-Produktpalette umfasst verbrennungsmotorische Stapler, Elektrostapler und Lagertechnikgeräte mit Ladekapazitäten von 1 bis 10 Tonnen. Baoli bedient mit einem umfassenden Vertriebs- und Servicenetzwerk Kunden in allen Provinzen Chinas sowie in weiteren 80 Ländern.

Ausbau der Vertriebspräsenz in Osteuropa

Ziel der KION Group ist es, die Präsenz in den Wachstumsmärkten auszubauen. Vor diesem Hintergrund hat die Konzerntochter Linde Material Handling 2011 das Geschäft des Händlers Liftec in Russland übernommen und sich so einen etablierten Direktzugang zum Wachstumsmarkt Russland verschafft. Linde arbeitete zuvor bereits seit 20 Jahren erfolgreich mit Liftec in Russland zusammen. Linde verfügt damit neben STILL nun ebenfalls über eine eigene Vertriebs- und Service-Struktur in Russland.

Mit mehr als 23.000 verkauften Neufahrzeugen im Jahr 2011 ist Russland der dynamischste Markt in Europa und hat sich innerhalb kürzester Zeit zum fünftgrößten Markt für Flurförderzeuge in Europa

entwickelt. Zusätzlich zu Russland will Linde auch die Märkte in der Ukraine und in Kasachstan intensiver erschließen und hat dazu im Februar 2012 das Geschäft der Liftec in Kasachstan übernommen; eine entsprechende Transaktion in der Ukraine ist für den Sommer 2012 geplant.

Stärkung der Marktposition in Großbritannien

Im Juni 2011 hat Linde Material Handling die verbleibenden 51% der Anteile an seinem britischen Händler Linde Sterling erworben. Linde Sterling ist einer der größten Exklusiv-Händler für Linde Produkte in Großbritannien. Seit 30 Jahren ist das Unternehmen in Nordwestengland und Nordwales erfolgreicher Anbieter von Neu- und Gebrauchstaplern, Mietgeräten und dazugehörigen Dienstleistungen. An seinen vier Standorten beschäftigte Linde Sterling zum Jahresende 2011 rund 300 Mitarbeiter. Ebenso akquirierte Linde Material Handling im Dezember 2011 die restlichen 25,5 % der Anteile an Linde Castle Ltd. und hält damit nun direkt und indirekt 100 % der Gesellschaftsanteile. Mit diesen Akquisitionen stärkt Linde sowohl ihre Marktposition als auch ihre Kundendienstaktivitäten in Großbritannien.

5. Erläuterung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

5.1 Geschäftsverlauf und Ertragslage

5.1.1 Auftragseingang

Auftragseingang in Einheiten

Das kontinuierliche Marktwachstum in China sowie ein gestiegenes Auftragsvolumen aus Russland und Brasilien und die ebenfalls dynamische Nachfrage in Europa führten bei der KION Group 2011 zu einer erneuten Verbesserung des Auftragseingangs im Neugeschäft. Mit 144.800 Einheiten stieg der weltweite Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr um 19% (2010: 121.500). Damit blieb die KION Group weiterhin unangefochtener Marktführer in Europa und zweitgrößter Anbieter weltweit.

Die elektro- und verbrennungsmotorischen Gegengewichtstapler, die nahezu die Hälfte des KION Group Auftragseingangs repräsentierten und überwiegend im industriellen Bereich eingesetzt werden, profitierten stark von der wirtschaftlichen Erholung in Westeuropa, insbesondere in Deutschland, sowie der dynamischen Nachfrage aus den wichtigen Wachstumsmärkten. Sie zeigten im Vergleich zur Lagertechnik eine weitaus größere Aufwärtsdynamik.

In China – dem drittgrößten Absatzmarkt der KION Group – stieg der Auftragseingang aufgrund des insgesamt starken Marktwachstums und der Einführung zusätzlicher marktspezifischer Produkte im Vergleich zu 2010 um 23% auf 14.500 Einheiten. Damit verzeichnete die KION Group Zuwachsraten, die oberhalb des allgemeinen Marktwachstums lagen. In China wurden besonders verbrennungsmotorische Stapler im Niedrigpreissegment nachgefragt, welche die KION Group über ihre Marke Baoli anbietet. Auch im zweitwichtigsten und technologisch anspruchsvollen Marktsegment der Elektro-Gabelstapler konnte die KION Group ihren Marktanteil leicht ausbauen. Die KION Group ist in China mit den beiden Marken Linde und Baoli vertreten und bedient damit unterschiedliche Marktsegmente und Kundenbedürfnisse. Insgesamt ist die KION Group im größten Einzelmarkt China der mit Abstand führende internationale Anbieter.

In Brasilien nahm die Nachfrage im Vergleich zum Vorjahr um 12% auf 5.200 Einheiten ebenfalls zu. Besonders erfreulich war, dass die KION Group trotz schwieriger Marktbedingungen deutlich an Marktanteilen zugewann. Beinahe jedes vierte 2011 verkaufte Neufahrzeug in Brasilien war ein Gerät der KION Group. Ab 2012 wird KION nach Fertigstellung einer zusätzlichen Produktionsstätte für Stapler mit Verbrennungsmotoren in São Paulo den südamerikanischen Markt noch besser erschließen können.

Auch in Osteuropa konnte die KION Group ihre Marktposition ausbauen. Insbesondere die durch die 2011 erfolgte Übernahme des Liftec Handelsgeschäfts gesteigerte Präsenz in Russland wirkte sich

positiv auf den Auftragseingang aus. Mit 2.700 Neufahrzeugen verdoppelte sich der Auftragseingang in Russland im Vergleich zum Vorjahr. Der Marktanteil der KION Group wuchs deutlich auf 12%.

Auch in Westeuropa war 2011 ein spürbares Auftragswachstum erkennbar. Mit 100.000 Einheiten steigerte die KION Group ihr Auftragsvolumen im Vergleich zum Jahr 2010 um 19%. In Deutschland, dem größten Einzelmarkt in der Region, fiel das Wachstum besonders erfreulich aus. Der Auftragseingang stieg um 23% auf 36.400 Einheiten im Jahr 2011 deutlich; 2010 hatte sich der Auftragseingang auf 29.600 Geräte summiert. Frankreich blieb mit rund 23.000 verkauften Einheiten zweitstärkster Markt. Innerhalb Westeuropas trug auch 2011 jeder dritte neue Stapler einen Markennamen der KION Group. Als Marktführer profitiert die KION Group zudem von ihrem leistungsstarken Vertriebsnetz in den Flurförderzeugmärkten Deutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien und Spanien.

Gesamter Auftragseingang in Euro

Im Berichtsjahr 2011 erzielte die KION Group ein wertmäßiges Auftragsvolumen von € 4.682 Mio., eine Steigerung von 21% gegenüber dem Vorjahr. Dieser Auftragswert umfasst neben dem Neufahrzeuggeschäft auch das Mietgeschäft, den Verkauf von Gebrauchtgeräten und After Sales Services. Dabei wurde in allen Produktkategorien eine Steigerung des Auftragseingangs im Vergleich zum Vorjahr erzielt. Die positiven gesamtwirtschaftlichen Tendenzen im Jahr 2011 haben zu einer höheren Investitionsbereitschaft in der Industrie geführt und so das Neugeschäft beflügelt. Ebenso führte die weiter erhöhte Flottenauslastung am Markt zu zusätzlichem Bedarf an Serviceleistungen und Ersatzteilen. Für weiteres Wachstum sorgte außerdem eine gestiegene Nachfrage nach Gebraucht- sowie Mietgeräten.

Auftragseingang nach Segmenten

Mio. €	2011	2010	Veränderung
LMH	3.107	2.510	23,8%
STILL	1.752	1.518	15,4%
Sonstige & Konsolidierung	-178	-168	-5,5%
Gesamt	4.682	3.860	21,3%

Linde Material Handling (LMH), das größte Segment der KION Group, profitierte im Neugeschäft vor allem vom Wirtschaftswachstum Chinas. Ebenso nahm die Nachfrage aus Deutschland weiter zu, so dass LMH in ihrem Heimatmarkt im Jahresvergleich 2010 zu 2011 die höchste Steigerung beim Auftragseingang erzielte. Der Auftragseingang im Neufahrzeuggeschäft im Segment LMH wuchs verglichen mit dem Vorjahr um 22% auf 88.300 Einheiten. Dies entspricht einem Auftragseingangsvolumen von € 3.107 Mio. im Jahr 2011, bzw. einer Steigerung um 24% gegenüber dem Vorjahr.

Im Segment STILL erreichte der stückzahlbezogene Auftragseingang für Neufahrzeuge im Berichtsjahr 51.200 Einheiten und wuchs somit gegenüber dem Vorjahr um 15%. Besonders der deutsche Markt und Brasilien sowie die Wachstumsmärkte in Osteuropa trieben die positive Entwicklung voran. Bei STILL wuchs der wertmäßige Auftragseingang von € 1.518 Mio. im Jahr 2010 auf € 1.752 Mio. in der Berichtsperiode um über 15%.

5.1.2 Auftragsbestand

Der Auftragsbestand der KION Group betrug zum 31.12.2011 € 953 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 19% gegenüber dem Vorjahr. Die Hauptgründe für den höheren Bestand an offenen Aufträgen zum Jahresende waren die stärkere Nachfrage nach Neugeräten sowie die insgesamt hohe Auslastung der KION Produktionsstätten.

5.1.3 Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse nach Segmenten

Mio. €	2011	2010	Veränderung
LMH	2.856	2.254	26,7%
STILL	1.666	1.420	17,3%
Sonstige	223	160	39,7%
Konsolidierung	-376	-300	-25,6%
Gesamt	4.368	3.534	23,6%

Auch im Umsatzvolumen der KION Group wirkte sich der gestiegene Auftragseingang positiv aus. Der Umsatz wuchs von € 3.534 Mio. im Jahr 2010 um rund 24% auf € 4.368 Mio. im Berichtsjahr.

Wichtigster Umsatzträger der Gruppe mit einem Anteil von 65% am gesamten Konzernumsatz war erneut das Segment LMH. Der Segmentumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um fast 27% von € 2.254 Mio. auf € 2.856 Mio. erfreulich an. Im gleichen Zeitraum wuchsen die Umsatzerlöse von STILL von € 1.420 Mio. auf € 1.666 Mio. um 17%. Das Segment Sonstige, in dem die Aktivitäten von Voltas Material Handling, dem indischen Unternehmen der KION Group, sowie segmentübergreifende Dienstleistungen und IT-Services gebündelt werden, steuerte 2011 vor Konsolidierung einen Beitrag von € 223 Mio. zu den Umsatzerlösen bei; 2010 waren es € 160 Mio. gewesen.

Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden

Mio. €	2011	2010	Veränderung
Deutschland	1.175	900	30,6%
EU ohne Deutschland	2.115	1.820	16,2%
Übriges Europa	204	152	34,1%
Amerika	281	233	20,6%
Asien	435	302	44,0%
Übrige Welt	160	128	24,9%
Gesamt	4.368	3.534	23,6%

Das Inlandsgeschäft der KION Group stieg mit einem Plus von über 30% auf € 1.175 Mio. noch stärker als die Auslandsumsätze, welche im Vergleich der beiden Jahre um 21% zunahmen. Mit Umsatzerlösen von € 3.194 Mio. wurden insgesamt 73% des Geschäftsvolumens der KION Group außerhalb Deutschlands erzielt. 2010 hatte der Auslandsumsatz bei € 2.634 Mio. gelegen bzw. 75% zu den gesamten Umsatzerlösen beigetragen.

In Asien erzielte die KION Group mit einem Plus von 44% gegenüber dem Vorjahr den prozentual höchsten Umsatzzuwachs - das entspricht einem Umsatzwachstum von € 133 Mio. Absolut betrachtet, wurden die größten Umsatzsteigerungen von 2010 auf 2011 mit einem Mehrumsatz von € 346 Mio. in den europäischen Auslandsmärkten erzielt. Ebenso fiel das Wachstum mit einem Plus von € 275 Mio. in Deutschland sehr erfreulich aus.

Umsatzerlöse nach Produktkategorien

Mio. €	2011	2010	Veränderung
Neugeschäft	2.364	1.776	33,1%
Hydraulik-Komponenten	173	120	44,0%
Servicegeschäft	1.831	1.639	11,7%
- After Sales	1.066	971	9,8%
- Mietgeschäft	441	402	9,6%
- Gebrauchtgeräte	219	187	16,9%
- Andere	106	79	34,3%
Gesamt	4.368	3.534	23,6%

Die Umsätze der KION Group im Neugeschäft wuchsen um 33% von € 1.776 Mio. im Vorjahr auf € 2.364 Mio. im Berichtsjahr. Die deutlichen Wachstumsraten in den Märkten Deutschland, Frankreich, China und Brasilien trugen maßgeblich zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. Im Neugeschäft profitierte die KION Group vor allem von der weiter gestiegenen Nachfrage nach Gegengewichtsstaplern. Auch in den anderen Produktkategorien machten sich das gute Marktumfeld und der insgesamt gestiegene weltweite Bedarf an Flurförderzeugen bemerkbar.

Das Servicegeschäft wuchs von € 1.639 Mio. im Jahr 2010 auf € 1.831 Mio. im Berichtsjahr um insgesamt rund 12%. Den größten Umsatzanteil im Service hatte das After Sales Geschäft. Mit einem Umsatz von € 1.066 Mio. lag das Geschäftsvolumen um rund 10% über dem Vorjahresniveau (2010: € 971 Mio.). Sehr ähnliche Wachstumsraten verzeichnete das Mietgeschäft, welches von € 402 Mio. im Vorjahr auf € 441 Mio. im Berichtsjahr anstieg. Zudem erzielte die KION Group mit Gebrauchtgeräten 2011 Umsatzerlöse in Höhe von € 219 Mio. nach € 187 Mio. im Jahr 2010. In der Kategorie Andere, in der vor allem Umsätze im Bereich Beratung, IT-Lösungen und Lagertechniksysteme gebündelt werden, nahm der Umsatz um 34% von € 79 Mio. im Vorjahreszeitraum auf € 106 Mio. in der Berichtsperiode stark zu. Mit einem Umsatzwachstum von 44% wuchs der Bereich Hydraulik-Komponenten prozentual am stärksten.

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung der KION Group

Mio. €	2011	2010	Veränderung
Umsatzerlöse	4.368	3.534	23,6%
Umsatzkosten	-3.256	-2.684	-21,3%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.112	850	30,8%
Vertriebskosten	-521	-484	-7,6%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-120	-103	-15,8%
Allgemeine Verwaltungskosten	-283	-248	-14,5%
Sonstige	25	19	29,6%
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	213	35	>100%
Finanzergebnis	-272	-266	-2,3%
Ergebnis vor Steuern	-59	-231	74,6%
Steuern	-34	35	<-100%
Konzernergebnis	-93	-197	52,8%

Im Vergleich der Geschäftsjahre 2010 und 2011 standen dem Anstieg der Umsatzerlöse um 24% ein Anstieg der Umsatzkosten von nur 21% gegenüber. Absolut waren diese von € 2.684 Mio. im Jahr 2010 auf € 3.256 Mio. im Jahr 2011 angestiegen. Somit erreichte das Bruttoergebnis der KION Group € 1.112 Mio., was einer Steigerung von 31% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Entsprechend verbesserte sich auch die Bruttoergebnismarge im Verhältnis zum Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Prozentpunkte auf 25,5%. Gründe hierfür waren weitere Effizienzsteigerungen in der

Produktion, die gestiegene Gesamtauslastung und eine verbesserte Betriebsleistung über alle Produktkategorien.

Auch die weiteren Funktionskosten entwickelten sich im Berichtsjahr positiv. Die Vertriebskosten stiegen trotz deutlich gesteigertem Umsatzvolumen im Vergleich zum Vorjahr um nur 8%. Die Forschungs- und Entwicklungskosten nahmen aufgrund einer Vielzahl von Neuentwicklungsprojekten und Produktneuerungen um knapp 16% zu, und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen ebenfalls unterproportional zum Umsatzzuwachs um 14%.

Der deutlich gesteigerte Umsatz auf der einen Seite und die aufgrund des erfolgreichen Kostenmanagements nur moderat gestiegenen Umsatz- und Funktionskosten auf der anderen Seite, führten zu einer erneut deutlichen Verbesserung des EBIT der KION Group um € 178 Mio. auf € 213 Mio. in der Berichtsperiode. Im Vorjahr hatte das EBIT noch bei € 35 Mio. gelegen.

Überleitung zum bereinigten EBIT

Mio. €	2011	2010	Veränderung
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	213	35	>100%
Einmal- und Sondereffekte	115	76	52,6%
Effekte aus der KION Akquisition	36	29	23,9%
EBIT bereinigt¹	365	139	>100%

¹ Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

Auch das um Einmal- und Sondereffekte sowie die Effekte aus der KION Akquisition bereinigte EBIT der KION Group verbesserte sich im Geschäftsjahr 2011 im Vergleich zum Vorjahr sehr erfreulich. Es stieg von € 139 Mio. im Jahr 2010 auf € 365 Mio. im Jahr 2011. Das bereinigte EBIT berücksichtigt in der Darstellung mit € 7 Mio. (2010: € 4 Mio.) Ergebnisse aus at-equity gehaltenen Unternehmensanteilen, übrige Beteiligungsergebnisse, sowie das übrige Finanzergebnis. Bei diesen Beteiligungen handelt es sich weitestgehend um Händlerbeteiligungen aus dem Material Handling-Bereich.

Im Berichtsjahr beliefen sich die KION Akquisitionseffekte sowie die Einmal- und Sondereffekte auf insgesamt € 151 Mio. (2010: € 105 Mio.). Davon entfielen € 115 Mio. € auf Einmal- und Sondereffekte nach € 76 Mio. im Vorjahr. Wesentliche Teile resultierten aus Restrukturierungsaufwendungen im Zusammenhang mit den geplanten Produktionsverlagerungen in Frankreich und Italien.

EBIT nach Segmenten bereinigt¹

Mio. €	2011	2010	Veränderung
LMH	283	139	>100%
STILL	102	20	>100%
Sonstige & Konsolidierung	-20	-20	0,1%
Gesamt	365	139	>100%

¹ Bereinigt um KION Akquisitionseffekte sowie Einmal- und Sondereffekte

Zum bereinigten Konzern-EBIT 2011 trug LMH mit einem im Vergleich zum Vorjahr doppelt so hohen EBIT von € 283 Mio. bei (2010: € 139 Mio.). Auch die Ergebnisentwicklung bei STILL fiel erfreulich aus: Das EBIT abzüglich KION Akquisitionseffekte sowie, Einmal- und Sondereffekte verfünffachte sich von € 20 Mio. im Jahr 2010 auf € 102 Mio. im Berichtszeitraum. Diese deutlichen Ertragssteigerungen sind im Wesentlichen auf eine optimierte Kapazitätsauslastung bei den Marken und das auch im Jahr 2011 erfolgreich fortgeführte Performance-Steigerungsprogramm KIARA zurückzuführen.

Das Finanzergebnis im Berichtszeitraum erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um € -6 Mio. auf € -272 Mio. Darin enthalten sind Zinsaufwendungen aus dem Senior Facilities Agreement (SFA) in Höhe von € 117 Mio. (2010: € 129 Mio.) sowie erstmalig Zinsaufwendungen aus der Unternehmensanleihe in Höhe von € 25 Mio.

Aufgrund von Einmalbelastungen und Sondereffekten fiel das Konzernergebnis im Berichtsjahr trotz der positiven Geschäftsentwicklung mit € -93 Mio. noch negativ, aber deutlich besser als im Vorjahr aus. Dies trotz des Steueraufwands in Höhe von € 34 Mio. (2010: Steuerertrag € 35 Mio.); 2010 hatte das Konzernergebnis bei € -197 Mio. gelegen.

5.2 Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Durch ein angemessenes Finanzmanagement stellt die KION Group GmbH jederzeit eine ausreichende Liquidität sicher und begrenzt die finanziellen Risiken für Unternehmenswert und Ertragskraft. Der Konzern als weltweit agierendes Unternehmen ist den Währungs-, Zinsänderungs-, Kurs- sowie Kontrahenten- und Länderrisiken ausgesetzt.

Die KION Group schafft den ausreichenden finanziellen Spielraum für das Grundgeschäft, optimiert die Finanzbeziehungen zu Kunden und Lieferanten, versorgt die Konzerngesellschaften mit der notwendigen Liquidität und managt die gewährten Sicherheiten. Die Basis der Fremdfinanzierung der KION Group stellt eine internationale Banken- und Investorengruppe bereit. Zudem wurden durch die Emission einer Unternehmensanleihe im April 2011 auch erstmals die Finanzierungsmöglichkeiten des öffentlichen Kapitalmarkts in Anspruch genommen. Innerhalb des Konzerns wird nach dem Grundsatz der internen Finanzierung gehandelt. Entsprechend sammelt die KION Group Liquiditätsüberschüsse der Konzerngesellschaften in zentralen oder regionalen Cashpools und deckt den Finanzierungsbedarf von Tochtergesellschaften nach Möglichkeit über interne Darlehensbeziehungen ab. Diese zentrale Finanzierung ermöglicht ein einheitliches Auftreten der KION Group an den Kapitalmärkten und stärkt die Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten und anderen Marktteilnehmern.

Vereinzelnt vereinbart der Konzern zusätzliche Kreditlinien mit lokalen Banken und Leasinginstituten zu Gunsten der Konzerngesellschaften, um rechtlichen, steuerlichen oder sonstigen Gegebenheiten Rechnung zu tragen.

Der wesentliche Kreditvertrag (SFA) und die Vertragsbedingungen aus der Begebung der Unternehmensanleihe verlangen unter anderem die Einhaltung bestimmter Verpflichtungen, so genannter „Undertakings“ bzw. „Covenants“. Das SFA verlangt zusätzlich die Einhaltung einzelner Kennzahlen, so genannter „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 den Netto-Fremdkapitalverschuldungsgrad, die verfügbare Liquidität, die Höhe des EBITDA, den Betrag der gezahlten Zinsen sowie die Ausgaben für Investitionen gefordert. Diese Kreditbedingungen wurden 2009 unter breiter Zustimmung der Kreditgeber an die aktuelle Marktsituation angepasst. Für die Anpassung der Covenants wurde den Kreditgebern eine Erhöhung des Zinsaufschlags gewährt, der überwiegend endfällig zu zahlen ist und damit die Liquidität der KION Group vorerst nicht zusätzlich belastet. Werden Verpflichtungen oder „Financial Covenants“ nicht eingehalten, kann dies unter anderem das Recht zur Kündigung des SFA durch die Kreditgeber bzw. zur vorzeitigen Fälligkeit der Unternehmensanleihe durch die Anleihegläubiger nach sich ziehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden sämtliche „Financial Covenants“ eingehalten.

Zusätzlich stellten Fonds, die von Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. und Goldman Sachs Capital Partners beraten werden, der KION Group einen Nominalbetrag von € 100 Mio. als Kredit zu den Bedingungen des Senior Facility Agreement (SFA) zur Verfügung, um die strategische Flexibilität der KION Group zu erhöhen. Der Kredit und daraus resultierende Zinsen sind endfällig zu leisten. Zur Finanzierung setzt die KION Group ebenfalls in geringem Umfang auf Factoring. Das Volumen des echten Factoring belief sich per Ende 2011 auf € 18 Mio. (Vorjahr: € 20 Mio.); unechtes Factoring

nutzt die KION Group nur vereinzelt. Zur Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit sowie der finanziellen Flexibilität verfügt die KION Group über eine Liquiditätsreserve in Form von freien, fest zugesagten Kreditlinien und Barmitteln.

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. Weitere Informationen zum Free Cashflow vor Steuern und weiteren Kennzahlen zur Konzernsteuerung finden Sie im Kapitel 4.5 „Finanzielle Leistungsgrößen der Unternehmenssteuerung“.

(Verkürzte) Kapitalflussrechnung

Mio. €	2011	2010	Veränderung
EBIT	213	35	>100%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	387	199	94,1%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-153	-123	-23,8%
Free Cashflow	234	76	>100%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-115	-290	60,5%
Währungseinflüsse Liquide Mittel	1	4	-71,1%
Veränderung der Zahlungsmittel	121	-211	>100%
Netto-Finanzschulden ¹	2.657	2.641	0,6%

¹ Vor Kreditbeschaffungskosten

Der operative Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit verbesserte sich 2011 deutlich um € 188 Mio. auf € 387 Mio. (Vorjahr: € 199 Mio.). Basis für diese Entwicklung war das gestiegene Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) in Höhe von € 213 Mio. (Vorjahr: € 35 Mio.). Der mit den gestiegenen Geschäftsvolumina verbundene Aufbau des Working Capital von € 661 Mio. im Vorjahr auf € 668 Mio. im Berichtsjahr fiel unterproportional zum Umsatzwachstum aus, was sich ebenfalls positiv auf den operativen Cashflow auswirkte.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit des Konzerns erhöhte sich 2011 um 24% und betrug € 153 Mio. (Vorjahr: € 123 Mio.). Grund hierfür waren gestiegene Investitionen in langfristige Vermögens- und Sachanlagen (Capex), deren Auszahlungen insgesamt € 133 Mio. betragen (Vorjahr: € 123 Mio.). Die Auszahlungen aufgrund von Akquisitionen stiegen im Berichtsjahr um € 25 Mio. auf € 33 Mio. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um Auszahlungen von € 16 Mio. im Zusammenhang mit dem Erwerb der Voltas Material Handling in Indien, sowie Auszahlungen von € 10 Mio. im Zuge des Erwerbs der restlichen Anteile (51%) an dem UK-Händler Linde Sterling. Neben einem kleineren Unternehmenserwerb in Italien wurde 2011 darüber hinaus mit € 5 Mio. hauptsächlich in das Geschäft der Liftec in Russland investiert.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (Mittelabfluss) betrug 2011 insgesamt € -115 Mio. (Vorjahr: € -290 Mio.). Die Einzahlungen aus der Emission der Unternehmensanleihe wurden zur Refinanzierung des Senior Facility Agreements (SFA) in Höhe von € 483 Mio. verwendet. Außerdem fielen in der Berichtsperiode Auszahlungen im Rahmen der Emission in Höhe von € 12 Mio. an. Zusätzlich wurden € 54 Mio. für die planmäßige Tilgung der Kreditlinie (Capex Facility) verwendet. Die Zinszahlungen sind aufgrund von höheren Zinsen aus den Finanz- und Kapitalmarktverbindlichkeiten um € 13 Mio. auf € 147 Mio. gestiegen. Gegenläufig wirkte mit € 133 Mio. eine Inanspruchnahme der Revolving Credit Facility unter dem SFA. Zusätzlich fielen im Geschäftsjahr 2011 Auszahlungen für Fremdwährungssicherungsgeschäfte in Höhe von € 14 Mio. an. (2010: 0).

Der Bestand an Zahlungsmitteln in der Bilanz betrug zum Bilanzstichtag € 373 Mio. (Vorjahr: € 253 Mio.).

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. €	2011	2010	Veränderung
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	387	199	94,1%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-153	-123	-23,8%
Free Cashflow	234	76	>100%
Gezahlte Steuern	43	13	>100%
Zinsen Leasingforderungen/-verbindlichkeiten	12	10	18,2%
Finanzforderungen inkl. Zinserträge	-6	-2	<-100%
Mittelabfluss aus Erwerb von Unternehmensanteilen (nach Control)	-1	-10	90,0%
Sonstige Einzelsachverhalte	-1	-4	75,0%
Free Cashflow vor Steuern¹	282	83	>100%

¹ Interne Steuerungsgröße

Der Free Cashflow vor Steuern, welcher als Kennzahl zur Unternehmenssteuerung herangezogen wird, berücksichtigt im Vergleich zum Free Cashflow von € 234 Mio. keine Zahlungsströme aus gezahlten Ertragsteuern (€ 43 Mio.) und keine Zinszahlungen aus dem Leasinggeschäft (€ 12 Mio.). Im Geschäftsjahr 2011 wurden darüber hinaus Einzahlungen aus Finanzforderungen und Zinserträgen (€ 6 Mio.) sowie sonstige Einzelsachverhalte umgegliedert, welche gemäß IAS 7 unterschiedlich behandelt werden. Unter Berücksichtigung dieser Effekte ergibt sich ein Free Cashflow vor Steuern von € 282 Mio. – ein deutlicher Anstieg um € 199 Mio. gegenüber dem Vorjahr.

5.3 Vermögenslage

Zum Jahresende des Berichtsjahres erhöhte sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr um € 307 Mio. auf € 6.066 Mio.

Die Bilanzstruktur der KION Group ist weiterhin geprägt von der Akquisitionsfinanzierung und der KION Kaufpreisallokation. Der Jahresfehlbetrag in Höhe von € 93 Mio. erhöhte das bilanzielle negative Konzerneigenkapital maßgeblich. Das Konzerneigenkapital betrug zum Bilanzstichtag € -488 Mio. (Vorjahr: € -400 Mio.).

Aktivseite

(Verkürzte) Bilanz Aktiva

Mio. €	2011	in (%)	2010	in (%)	Δ in %
Langfristige Vermögenswerte	4.160	68,6%	4.105	71,3%	1,4%
darin:					
Geschäfts- oder Firmenwerte	1.538	25,4%	1.507	26,2%	2,1%
Markennamen	594	9,8%	591	10,3%	0,6%
Latente Steuern	262	4,3%	242	4,2%	8,4%
Leasingvermögen	540	8,9%	501	8,7%	7,7%
Leasingforderungen	243	4,0%	247	4,3%	-1,6%
Kurzfristige Vermögenswerte	1.906	31,4%	1.654	28,7%	15,2%
darin:					
Vorräte	625	10,3%	536	9,3%	16,8%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	677	11,2%	633	11,0%	6,8%
Leasingforderungen	118	2,0%	121	2,1%	-2,1%
Zahlungsmittel	373	6,2%	253	4,4%	47,7%
Summe Aktiva	6.066		5.759		5,3%

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um € 56 Mio. auf € 4.160 Mio. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um € 252 Mio. auf € 1.906 Mio.

Der Anstieg der Geschäfts- oder Firmenwerte innerhalb der langfristigen Vermögenswerte um € 31 Mio. auf € 1.538 Mio. zum 31.12.2011 ist weitestgehend auf den Unternehmenserwerb der indischen Voltas Material Handling (€ 15 Mio.), den Erwerb der Minderheitsanteile an dem UK-Händler Linde Sterling (€ 9 Mio.) sowie die Übernahme des russischen Geschäfts der Liftec (€ 7 Mio.) zurückzuführen.

Der Anstieg der aktiven latenten Steuern im Berichtsjahr 2011 um € 20 Mio. ist insbesondere durch die Rückstellungsbildung im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen zu erklären.

Das gestiegene Geschäftsvolumen führte zum Anstieg des bilanzierten Leasingvermögens um € 39 Mio. auf € 540 Mio.

Innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte sind die Vorräte um € 89 Mio. auf € 625 Mio. deutlich angestiegen. Das höhere Geschäftsvolumen sorgte für gestiegene Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie fertigen Erzeugnissen. Der Anstieg der Vorräte ist mit einem Plus von 17% unterproportional zum Umsatzwachstum. Die KION Group strebt weiterhin an, durch konsequentes Working Capital Management die Vorräte auch bei steigendem Neugeschäft zu optimieren.

Aus dem gestiegenen Geschäftsvolumen resultierte ebenfalls eine Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um € 43 Mio. auf € 677 Mio. Das optimierte Forderungsmanagement der KION Group führte zu einem zum Umsatzwachstum unterproportionalen Anstieg der Forderungen und keinem nennenswerten Anstieg der Wertberichtigungen.

Die Zahlungsmittel der KION Group stiegen im Vergleich zum Vorjahr um € 120 Mio. auf € 373 Mio. (Vorjahr: € 253 Mio.). Diese deutliche Zunahme resultierte im Wesentlichen aus der Ziehung der Revolving Credit Facility in Höhe von € 133 Mio. Diese Linie wurde im November 2011 vor dem Hintergrund der unsicheren Situation auf den Wirtschafts- und Finanzmärkten als rein vorsorgliche Maßnahme gezogen und zum 31.12.2011 als Liquidität gehalten.

Passivseite

(Verkürzte) Bilanz Passiva

Mio. €	2011	in (%)	2010	in (%)	Δ in %
Eigenkapital	-488	-8,0%	-400	-6,9%	-21,9%
Langfristige Schulden	4.842	79,8%	4.800	83,3%	0,9%
darin:					
Gesellschafterdarlehen	643	10,6%	615	10,7%	4,5%
Kapitalmarktverbindlichkeiten	488	8,0%	–	0,0%	-
Finanzverbindlichkeiten	2.290	37,7%	2.772	48,1%	-17,4%
Latente Steuern	339	5,6%	335	5,8%	1,2%
Leasingverbindlichkeiten	471	7,8%	411	7,1%	14,6%
Kurzfristige Schulden	1.711	28,2%	1.359	23,6%	25,9%
darin:					
Finanzverbindlichkeiten	227	3,7%	106	1,8%	>100%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	634	10,5%	508	8,8%	24,8%
Leasingverbindlichkeiten	230	3,8%	251	4,4%	-8,1%
Summe Passiva	6.066		5.759		5,3%

Die Passivseite ist hauptsächlich durch die Finanzverbindlichkeiten für die Akquisitionsfinanzierung (SFA) der KION Group geprägt. Im April 2011 emittierte die neu gegründete KION Finance S.A., Luxemburg, eine Unternehmensanleihe in Höhe von € 500 Mio. Die Zinszahlungen der fixen Tranche in Höhe von € 325 Mio. (7,875% p.a.) erfolgen halbjährlich, die der variablen Tranche im Volumen von € 175 Mio. (3-Monats-EURIBOR + 4,25%-punkte p.a.) vierteljährlich. Die Tilgung erfolgt endfällig. Von den Einnahmen in Höhe von € 500 Mio. wurden im Geschäftsjahr 2011 € 483 Mio. zur Ablösung bestehender SFA-Verbindlichkeiten genutzt. Dadurch sind die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten von € 2.878 Mio. in 2010 auf € 2.517 Mio. im Geschäftsjahr 2011 gesunken. Nach Abzug der Finanzierungsbeschaffungskosten von € 12 Mio. wurde die Anleihe als Kapitalmarktverbindlichkeit mit € 488 Mio. bilanziert.

Die SFA-Finanzierung wurde ursprünglich in EUR aufgenommen, ein Teil jedoch in USD umgewandelt. Die letztmöglichen Tilgungstermine der Ziehungen aus dem syndizierten Kredit liegen zwischen Dezember 2013 und Dezember 2016. Die Verzinsung erfolgt in beiden Währungen auf variabler Basis. Zur Absicherung eines Teils des Zins- und Währungsrisikos aus der Akquisitionsfinanzierung wurden Zins- und Devisenderivate, im wesentlichen Zins- und Devisenswaps sowie Devisenoptionen, eingesetzt. Etwa die Hälfte des Währungs- und Zinsexposures waren zum Bilanzstichtag gesichert.

Die Finanzschulden vor Kreditbeschaffungskosten sind 2011 um € 136 Mio. gestiegen. Zum 31.12.2011 bestanden kurz- und langfristige Bankverbindlichkeiten in Höhe von € 2.530 Mio. (brutto) sowie die Verbindlichkeiten aus der Unternehmensanleihe im Gesamtvolumen von € 500 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr sind damit die reinen Bankverbindlichkeiten um € 364 Mio. gesunken. Zum einen wurden die Nettozuflüsse aus der Emission der Unternehmensanleihe in Höhe von € 483 Mio. zur Tilgung von SFA Bankverbindlichkeiten verwendet und die Multicurrency Capex Facility planmäßig um € 54 Mio. getilgt. Gegenläufig waren jedoch die unter Vorsichtsaspekten vorgenommene Ziehung der Revolving Credit Facility mit € 133 Mio. sowie neu hinzugekommene SFA Zinsverbindlichkeiten aus gestundeten Zinsen (PIK) in Höhe von € 34 Mio. Darüber hinaus führten Währungseffekte aus der Umrechnung der USD-Tranche des SFA zu einer Erhöhung der Bankverbindlichkeiten um € 19 Mio.

Kreditkonditionen

Mio. €	Typ	Währung	Zinssatz	Fälligkeit	2011	2010
Term Loan Facility Term B	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2014	691	911
Term Loan Facility Term B	Bankdarlehen	USD	LIBOR + MARGIN	2014	311	297
Term Loan Facility Term C	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2015	663	870
Term Loan Facility Term C	Bankdarlehen	USD	LIBOR + MARGIN	2015	311	297
Term Loan Facility Term D	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2016	202	201
Term Loan Facility Term G	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2016	111	106
Term Loan Facility H1a (Anleihe - festverzinslich)			Festverzinslich	2018	325	-
Term Loan Facility H1b (Anleihe - variabel verzinslich)			3-M-EURIBOR+MARGIN	2018	175	-
Multicurrency Revolving Credit Facility	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2013	133	-
Multicurrency Capex Restructuring and Acquisition Facility	Bankdarlehen	EUR	EURIBOR + MARGIN	2013	72	162
Sonstige Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	Diverse	Diverse	Diverse		38	50
Finanzschulden					3.030	2.894
./. Kreditbeschaffungskosten					-33	-22
Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten					2.997	2.872

Die mit den 2009 erfolgten Kreditverhandlungen sowie im Zusammenhang mit der Begebung der Unternehmensanleihe angefallenen Kreditbeschaffungskosten von insgesamt € 33 Mio. wurden anteilig auf die einzelnen Tranchen verteilt und gemäß IAS 39 vom Buchwert der Verbindlichkeiten abgezogen.

Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz für Finanzschulden betrug zum Bilanzstichtag 4,96% (Vorjahr 4,55%).

Die Netto-Finanzschulden unter Einbeziehung der abgegrenzten Refinanzierungskosten stieg insgesamt um € 16 Mio. auf € 2.657 Mio.

Netto-Finanzschulden

Mio. €	2011	2010	Veränderung
Anleihe (2011/2018) - festverzinslich (brutto)	325	-	-
Anleihe (2011/2018) - variabel verzinslich (brutto)	175	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (brutto)	2.530	2.894	-12,6%
Finanzschulden	3.030	2.894	4,7%
./. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	373	253	47,7%
Netto-Finanzschulden	2.657	2.641	0,6%
./. Kreditbeschaffungskosten	33	22	49,7%
Netto-Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten	2.624	2.619	0,2%
Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten	2.997	2.872	4,4%

Die langfristigen Leasingverbindlichkeiten sind aufgrund von neu abgeschlossenen Leasingverträgen um 15% auf € 471 Mio. angestiegen. In dieser Veränderung spiegeln sich die Marktverhältnisse in den wichtigsten westeuropäischen Märkten wider. In allen für das Leasing wichtigen Märkten lagen die Marktvolumina 2011 über dem Niveau der letzten fünf Jahre vor der Krise.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Zuge des wachsenden Produktionsniveaus und der gestiegenen Investitionsaktivität um 25% auf € 634 Mio., ebenso nahmen

bedingt durch das gestiegene Umsatzvolumen im Neugeschäft auch die Leasingverbindlichkeiten von insgesamt € 662 Mio. im Jahr 2010 auf € 701 Mio. im Berichtsjahr zu.

Bei einem Konzernergebnis von € -93 Mio. lag das Eigenkapital bei € -488 Mio. (Vorjahr: € -400 Mio.). Mit € 7 Mio. wirkten sich Wechselkurseinflüsse und sonstige erfolgsneutrale Veränderungen im Eigenkapital positiv aus. Dividendenausschüttungen an Minderheitsgesellschafter beliefen sich auf € 2 Mio.

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 hat im Inland vor allem das Eigenkapital der KION GROUP GmbH im HGB Einzelabschluss. Dieses betrug zum 31.12.2011 € 276 Mio. Das Eigenkapital der KION Holding 1 GmbH betrug zum 31.12.2011 im HGB Einzelabschluss € 201 Mio.

6. Forschung und Entwicklung

Die KION Group hat ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Geschäftsjahr 2011 mit einem, im Vergleich zum Vorjahr um über 70 Mitarbeiter erweiterten, Team von 900 Entwicklern entschlossen fortgesetzt und wichtige Projekte vorangetrieben. Der finanzielle Gesamtaufwand für diesen Bereich betrug im Jahr 2011 € 120 Mio., das entspricht 2,8% der gesamten Umsatzerlöse beziehungsweise 4,7% an den relevanten Umsatzerlösen aus dem Neu- und Hydraulikgeschäft. Damit ist die KION Group führend in ihrer Branche.

Im Jahr 2011 haben die KION Marken Linde, STILL und OM mehr als 125 Patente neu angemeldet, während auf bereits eingereichte Patentanmeldungen annähernd 100 Patente erteilt wurden. 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. €	2011	2010	Veränderung
GuV-Aufwand F&E	120	103	15,8%
Abschreibungen	-53	-47	-11,0%
Aktivierung von Entwicklungskosten	53	48	12,3%
Gesamtaufwand F&E	120	103	16,3%
F&E-Anteil am Umsatz	2,8%	2,9%	-

Der Bereich Forschung und Entwicklung stellt bei der KION Group eine zentrale Unternehmensfunktion dar. Eine kontinuierliche und strukturierte Weiterentwicklung des Produktportfolios ist entscheidend, um die Technologieführerschaft der KION Group innerhalb der Industrie nachhaltig zu sichern. Das Forschungs- und Entwicklungsteam der KION Group arbeitet beständig daran, die vom Unternehmen angebotenen Material Handling Lösungen noch leistungsfähiger, flexibler einsetzbar und gleichzeitig energieeffizienter zu gestalten sowie bereits heute Antworten auf zukünftige Logistikanforderungen anzubieten. Durch eine marken- und standortübergreifende Forschung und Entwicklung mit einem intensiven Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Teams, aber auch durch eine enge Abstimmung mit anderen Unternehmensbereichen, wie Beschaffung und Produktion, ist es der KION Group gelungen, wertvolle Synergien zu realisieren: Durch die Entwicklung modular einsetzbarer Komponenten für Stapler konnten beispielsweise die Herstell- ebenso wie die Produktzykluskosten wesentlicher Systembauteile entscheidend gesenkt werden. Eine besondere Herausforderung war es dabei, die individuellen Anforderungen der einzelnen Unternehmensmarken sowie spezifische regionale Markt- und Kundenbedürfnisse in Einklang mit der Gleichteilstrategie zu bringen und so die gewünschten

Effizienzsteigerungen innerhalb der Wertschöpfungskette der KION Group zu realisieren. All dies mit der übergeordneten Zielsetzung einer hohen Entwicklungsgeschwindigkeit, exzellenter Produktqualität und nachhaltiger Wirtschaftlichkeit der KION Geräte.

Die Vorentwicklung, die bei der KION Group in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen Hochschulen, insbesondere mit den Universitäten in München und Hamburg, erfolgt, legt ihren Fokus vor allem auf den Einsatz alternativer Antriebstechnologien sowie auf eine kontinuierliche Verbesserung von Fahrerergonomie und Arbeitssicherheit. Mit Hybridmotoren, neuartigen Lithium-Ionen-Akkus oder Brennstoffzellen lassen sich CO₂- und Geräuschemissionen reduzieren und die Antriebskosten der Flurförderzeuge langfristig senken. Intelligente Energierückgewinnungssysteme zur optimalen Nutzung der Antriebsenergie sind ebenso wichtige Herausforderungen in der Vorentwicklung wie die Umsetzung neuester arbeitstechnischer und medizinischer Erkenntnisse zur Steigerung von Arbeitssicherheit, Komfort und Bedienerfreundlichkeit der Geräte.

Um beispielsweise auch den international unterschiedlichen Bedürfnissen entsprechen zu können, hat die KION Group 2011 ihre internationalen F&E-Standorte weiter ausgebaut: So wurde im Oktober 2011 das neu gebaute Entwicklungszentrum KION Asia in Xiamen mit mehr als 130 Mitarbeitern eingeweiht. Der seit mehr als 10 Jahren bestehende Forschungs- und Entwicklungsbereich wurde im Berichtsjahr personell weiter aufgestockt, um dem steigenden Lokalisierungs- und Entwicklungsbedarf gerecht zu werden. In dem neuen F&E-Zentrum konnten ehemals getrennte Bereiche zusammengelegt und so die innerbetriebliche Effizienz weiter verbessert werden. Ebenso erlaubte die räumliche Erweiterung die gleichzeitige Bearbeitung verschiedener Projekte und damit eine spürbare Verkürzung der Entwicklungszeiträume. Im asiatischen Markt entwickelt sich eine zunehmende Nachfrage nach Lagertechniklösungen, so dass bereits 2011 die Angebotspalette entsprechender Geräte in China erweitert und an die lokalen Bedürfnisse des asiatischen Marktes angepasst wurde. Dieser Trend ist in fast allen Wachstumsmärkten zu beobachten und ist daher auch Bestandteil der internationalen Entwicklungsprojekte.

Ebenso wurde im Bereich der Elektrik- und Elektronikentwicklung Personal aufgebaut, um auch hier der Vorreiterrolle der KION Group gerecht zu werden. Eine kontinuierliche Verbesserung der Prozesse und der gezielte Einsatz von Know-how sind die Voraussetzung, um die marktführende Position beständig aufrechtzuerhalten. Es wurde an der Implementierung von Softwarestandards aus der Automobilbranche gearbeitet, die durch ihr modulares Konzept flexibel einsetzbar sind. In der Elektronik-Vorentwicklung wurde intensiv an der Einführung von Sicherheitssystemen und an Möglichkeiten zur weiteren Steigerung des Bedienkomforts gearbeitet. Intern hat die KION Group darüber hinaus ihren Elektronik-Testbereich weiter optimiert, so dass Abläufe beschleunigt und Tests damit schneller und insgesamt kostengünstiger durchgeführt werden. Die auf der internationalen Leitmesse für Intralogistik, der CeMAT in Hannover, im Mai 2011 erstmals präsentierten Produktneuerungen spiegeln die Entwicklungsbemühungen der vergangenen Jahre in Form von noch leistungsstärkeren, energieeffizienteren und ergonomischeren Material-Handling-Lösungen wider. Das Spektrum umfasste vielfältige Optimierungen in nahezu allen Bereichen des KION Produktportfolios.

Im Mai 2011 hat die KION Group in Hannover, dem breiten Publikum ihre jüngsten technischen Innovationen der Marken Linde, STILL und Baoli vorgestellt. Die neue Elektrostapler-Generation im Traglastbereich von 2 bis 5 Tonnen war der Hauptanziehungspunkt des Linde Standes. Der Prototyp Linde E25 Li-Ion wird ausschließlich mit aufladbaren Lithium-Ionen-Batterien angetrieben und erbringt dabei eine Tragfähigkeit von 2,5 Tonnen. Der besonders kleine Lithium-Ionen-Akku, deren einzelnen Zellen beliebig einbaubar sind, schaffte zusätzlichen Raum, der für ergonomische Verbesserungen genutzt wurde.

Besonders hervorzuheben ist die Vorstellung des ersten serienmäßigen Hybridstaplers der Welt in dem wichtigsten Markt der verbrennungsmotorischen Stapler mit der Tragfähigkeit von 2,5 bis 3,5 Tonnen. Durch ausgefeiltes Management der Energieflüsse im Stapler und intelligente Energiespeichertechnik kann der Verbrauch des STILL-Staplers RX 70 Hybrid um bis zu 20% gesenkt werden. Gerade die Energieeffizienz und die Reduktion der CO₂-Emission ist einer der wichtigsten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts, die STILL mit intelligenten und ressourcenschonenden Produktlösungen erfolgreich meistert. Zudem ist die Hybridtechnik neben den Umweltaspekten auch

unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten interessant geworden. Bei einer Einsatzdauer von 1.500 Betriebsstunden pro Jahr amortisiert sich die höhere Investition in weniger als zwei Jahren. Die Hybridtechnik wird aufgrund der ausschließlich vorteilhaften Nutzung mit Nachdruck weiterentwickelt.

Ebenso stellte KION im Berichtsjahr die Studie eines Schleppers mit Brennstoffzellen-Technologie und einem neuen Lagertechnik-Konzept mit Lithium-ION-Antrieb vor. Die Lagertechnik-Geräte sind durch diese Technologie emissionsfrei sowie geräuscharm und können daher in fast allen Unternehmensbereichen ihren Einsatz finden.

Nicht nur die Entwicklung ressourcenschonender Flurförderzeuge und Lagertechnikgeräte steht im Fokus der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, auch der intelligente Einsatz von Software zur Steuerung und Kontrolle der Intralogistik ist ein Bereich, der großen Raum in der Entwicklungsarbeit der KION Group einnimmt. Mit den von STILL angebotenen Fleet Data Services stehen verschiedene Softwarelösungen zur Verfügung, die die Fahrzeug- und Fahrerdaten erfassen, aufbereiten und online zur Verfügung stellen. Wartung und Service können hiermit optimal koordiniert werden, indem beispielsweise servicerelevante Informationen via Datenübertragung vorab an den zuständigen Servicetechniker übermittelt werden. Auch ermöglicht das System dem Kunden durch die taggenaue Erfassung der Total Cost of Ownership eine hohe Kostentransparenz sowie wertvolle Informationen für die Wirtschaftlichkeitsplanung ihrer Fahrzeugflotte.

7. Investitionen

Im Berichtsjahr sind die Investitionen der KION Group infolge der fortgesetzten Markterholung in Europa und dem zusätzlichen Geschäft in China und Brasilien gegenüber dem Vorjahr um 7,7% auf € 133 Mio. gestiegen. Die Investitionen (ohne Beteiligungen und Zugang Leasingvermögen) konzentrierten sich 2011 auf die Produktentwicklung und die hieraus resultierenden Anpassungen in der Produktion, auf Fertigungsoptimierungen sowie auf die IT Systeme. Ebenso stellten die Erweiterungsmaßnahmen – Bau der Produktionsstätte in Brasilien und das neue Entwicklungszentrum KION Asia in Xiamen – wesentliche Investitionsprojekte dar.

In São Paulo hat die KION Group 2011 begonnen, ein neues Produktionswerk für Gegengewichtsstapler zu errichten. Wesentliche Investitionen im Berichtsjahr entfielen hier auf den Bereich Gebäude- und Infrastrukturerstellung. Die Bautätigkeiten waren zum Ende des Berichtsjahres bereits fortgeschritten, so dass die Produktion am neuen Standort voraussichtlich Mitte 2012 aufgenommen werden kann.

Die KION Group setzt bei der Fahrzeugentwicklung den standort- und bereichsübergreifenden Produktentstehungsprozess (iPEP) ein. Der Prozess verkürzt die Entwicklungsdauer, optimiert sowohl Entwicklungs- als auch Herstellkosten und steigert die Qualität der Produkte. Durch die sehr frühe Einbindung aller erforderlichen Fachbereiche in die Produktentstehung kann Mehrfachaufwand vermieden werden. Dies ist die Basis für wirtschaftlich erfolgreiche und kundenorientierte Produkte in bereits bestehenden Märkten sowie für die zügige Erweiterung des Produktprogramms insbesondere in Südamerika, Asien und Osteuropa.

Bei der Marke Linde im Werk Aschaffenburg gehörte im Berichtsjahr die Weiterentwicklung der Fahrzeug- und Mastkonzepte für Schubmaststapler zu den kapazitäts- und aufwandsintensivsten Themen. Der bis 2010 im britischen Basingstoke entwickelte Gerätetyp konnte in den Aspekten Sicherheit, Leistungsstärke, Komfort, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit deutlich verbessert und anschließend in die Serienentwicklungsphase überführt werden. Weitere Investitionen flossen 2011 in die neue Generation von Elektro-Staplern mit einer Traglast von 2 bis 5 Tonnen, die bereits in Serienproduktion gefertigt werden. Ebenfalls wurde in die Entwicklungen von Schmalgang-Fahrzeugen und in alternative Antriebstechnik, wie Hybridtechnik, Brennstoffzellen- und Lithium-Ionen Technik investiert.

Die Marke STILL konzentrierte ihre Investitionstätigkeiten am Standort Hamburg vor allem auf die Neu- und Weiterentwicklung ihrer Staplerfamilien sowie die Integration der Hybridspeichertechnologie in die STILL Geräte. So wurden 2011 die Entwicklung eines Verbrenner- und Elektro-Gabelstaplers im

Lastbereich von 6 bis 8 Tonnen und eines STILL Staplers mit Verbrennungsmotor für die Last von 2,2 bis 3,5 Tonnen mit innovativer Hybridspeichertechnologie vorangetrieben. Der weiterentwickelte kompakte E- und V-Stapler im Bereich 6 bis 8 Tonnen ist speziell auf die Bedürfnisse der Papier- und Getränkeindustrie ausgerichtet. Hierdurch soll eine Stärkung bzw. der Ausbau der Marktführerschaft im stark wachsenden Segment der Großstapler erreicht werden. Mit dem Hybridstapler für das Lastsegment 2,2 bis 3,5 Tonnen verfolgt STILL den Weg zu minimiertem Energieverbrauch und reduzierten CO₂-Emissionen konsequent weiter. Ebenso investierte STILL in einen Schubmaststapler mit deutlich verbessertem Hubmast inkl. Mastdämpfungssystem, der auf der Plattform des Linde-Modells aufsetzt und somit die Entwicklungskosten durch Verwendung von ca. 50% Gleichteilen erheblich reduziert.

Regelmäßig erfordern neue Produktentwicklungen, aber auch rechtliche Änderungen Anpassungen in der Produktion und Fertigung. Im Zuge der geänderten europäischen Abgasemissionsrichtlinien investierte die KION Group in eine neue Lackiererei am italienischen Standort Luzzara, die 2012 in Betrieb genommen wird. Zudem führten Investitionen in eine neue Dieselmotorentechologie zur weiteren Emissionsreduktion bei den dieselbetriebenen Staplern der KION Marken. Das europaweite Zentrallager für Linde-Ersatzteile in Kahl (Deutschland) hat 2011 mit Investitionsmaßnahmen zur Erweiterung und Optimierung der Lagerkapazität begonnen, um das gestiegene und margenstarke Ersatzteil-Geschäft besser bedienen zu können. Die Investitionen in Produktion und Fertigung werden zudem für die Modernisierung des Maschinenparks sowie zur Realisierung von Effizienzpotentialen durch schlankere Fertigungsabläufe genutzt.

Das konzernweite IT-System im Bereich Vertrieb wird durch das Projekt KION ONE Sales & Services kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert. Das Projekt zur Zusammenführung der europäischen Rechenzentren und zur Optimierung der bestehenden Infrastruktur-Hardware und Software, KION ONE Infrastructure, wurde 2011 ebenfalls weiterentwickelt.

8. Beschaffung

Der gegenüber 2010 deutlich höhere Auftragseingang im Jahr 2011 und der damit gestiegene Materialbedarf bei einem insgesamt hohen Rohstoffpreinsniveau waren für den Bereich Einkauf der KION Group die entscheidenden Herausforderungen im Berichtsjahr. Die ab Mitte des Vorjahrs bestehenden Lieferengpässe, insbesondere bei Elektronikbauteilen, setzten sich im Jahr 2011 weiter fort. Der hohe Auftragseingang führte zusätzlich zu Engpässen im Bereich der Industriereifen. Durch die Folgen des Erdbebens und Tsunamis in Japan kam es lediglich zu geringen Lieferverzögerungen von Motoren und beeinträchtigte die Versorgung der KION Group kaum. Dank einer intensiven und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Lieferanten konnte der Beschaffungsfluss der KION Group zu jeder Zeit gewährleistet werden.

Bereits Ende 2010 hatten die interdisziplinär besetzten Teams im Supply Development ihre Tätigkeit aufgenommen und Optimierungspotentiale in der Zusammenarbeit mit Lieferanten identifiziert und konsequent umgesetzt. Insbesondere mittelständischen Lieferanten boten die Teams Workshops sowie konkrete Unterstützung bei der Weiterentwicklung des Lean Managements, der Umgestaltung des Werklayouts oder auch bei der Optimierung der Beschaffungsquellen und -konditionen an. Die umgesetzten Maßnahmen fanden dank der überdurchschnittlichen Bereitschaft zur Prozessoptimierung und dem hohen Flexibilisierungsgrad der KION-Lieferanten eine große Akzeptanz und fielen daher sehr erfolgreich aus.

Die Rohstoffkosten der KION Group entwickelten sich 2011 im Vergleich zum Vorjahr sehr unterschiedlich. Während Stahlbleche moderat um durchschnittlich 7% stiegen, zogen die Einkaufspreise für Schrott bzw. Naturkautschuk im Jahresmittel um über 20 bzw. 26% deutlich an. Dabei führte die Schuldenkrise bei gewissen Rohstoffen ab Mitte 2011 zu Preisrückgängen, die jedoch den starken Preisanstieg in der ersten Jahreshälfte 2011 gegenüber 2010 nicht ausgleichen konnten. Unter den verschiedenen Rohstoffen, die für die Produktion und Fertigung benötigt werden, nimmt bei der KION Group Stahl den größten Anteil am Einkaufsvolumen ein. Die Preise für Stahl erreichten in der ersten Hälfte 2011 ihren Jahreshöchststand und sanken im Anschluss kontinuierlich. Dagegen wurde der stetige Anstieg der Schrottpreise erst zum Jahresende 2011 beendet. Nachdem

die Kupferpreise im März 2011 ein historisches Hoch erreicht hatten, konnten im Anschluss tendenziell sinkende Preise beobachtet werden.

Da die KION Group hauptsächlich verarbeitete Materialien und Komponenten für die Produktion und Fertigung von Flurförderzeuge nutzt, fließen die Marktpreissteigerungen bei Rohstoffen nicht unmittelbar und vollständig in die Materialkosten der KION Group ein. Zudem sichert sich die KION Group langfristig wesentliche Komponenten zu festen Abnahmepreisen bei ihren wichtigsten Lieferanten, wodurch anhaltende Preissteigerungen erst mit zeitlicher Verzögerung sichtbar werden. Bei einzelnen Komponenten, wie beispielsweise Batterien, können Preissteigerungen auf der Einkaufsseite an den Endkunden weitergegeben werden.

Auf Gesamtjahressicht stiegen die Materialkosten der KION Group 2011 im Vergleich zu 2010 um 3,7%. Mit dem Performance-Steigerungsprogramm KIARA hat die KION Group 2011 gleichzeitig Kostensenkungspotentiale von 1,3% realisiert. Zur Sicherstellung einer permanenten Versorgung mit kritischen Komponenten hatte die KION Group teilweise zusätzliche Kapazitäten bei Lieferanten gesichert, was jedoch nur zu höheren Preisen möglich gewesen war. Mit dem deutlich gesteigerten Auftragseingang stieg der Materialaufwand bis Ende 2011 auf € 2.244 Mio. (2010: € 1.714 Mio.)

9. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Positiver Geschäftsverlauf und Zukäufe führen zu Personalaufbau

Am 31.12.2011 beschäftigte die KION Group 21.862 Mitarbeiter (inkl. Auszubildende) – davon rund 62% an ausländischen Standorten in 27 Ländern. Am Vorjahresstichtag hatte die Mitarbeiterzahl bei 19.968 gelegen.

Der deutliche Personalaufbau ist einerseits durch den guten Geschäftsverlauf der KION Group zu erklären, andererseits haben internationale Akquisitionen zu einer Erweiterung der personellen Ressourcen geführt. Durch die vollständige Übernahme des britischen Händlers Linde Sterling und die Gründung von Voltas Material Handling fand speziell in Großbritannien und Indien starker Personalaufbau statt. In Deutschland und China wurden insbesondere im Funktionsbereich Produktion Mitarbeiter aufgebaut, um so der hohen Nachfrage nachzukommen. Unternehmensweit stieg der Personalstand im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 9,5%.

Entsprechend der personellen Erweiterungen im Berichtsjahr erhöhte sich der Personalaufwand von € 968 Mio. im Vorjahr auf € 1.064 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Steigerung von 9,9%. Die Personalkostenquote ist im Vergleich zum Jahr 2010 von 27,4% auf 24,3% im Berichtsjahr noch einmal weiter gesenkt worden. Grund hierfür war die stärkere Arbeitsauslastung in allen Unternehmensbereichen aufgrund der höheren Marktnachfrage.

Standortverlagerungen sollen möglichst sozialverträglich umgesetzt werden

Die KION Group hat beschlossen, ihre Produktion innerhalb Europas stärker zu konzentrieren. Daher plant das Unternehmen, die Fertigung von Lagertechnik-Fahrzeugen von Montataire (Frankreich) nach Luzzara (Italien) sowie die Produktion von Gegengewichtsstaplern von Bari (Italien) nach Hamburg zu verlegen. Beide Projekte werden in der KION Group unter rechtzeitiger und umfassender Einbindung der zuständigen Arbeitnehmervertretung und sonstiger betrieblicher Partner realisiert. Die KION Group prüft hierbei alle Möglichkeiten, um die Standortkonsolidierungen möglichst sozialverträglich umzusetzen.

Vollzeitarbeitskräfte

31.12.2011	LMH	STILL	Sonstige	Gesamt
Deutschland	4.334	3.646	436	8.416
Frankreich	2.234	902	107	3.243
Restliches Europa	3.674	2.404	1	6.079
China	2.857	0	0	2.857
Nord- und Südamerika	161	376	0	537
Rest	578	0	152	730
Gesamt	13.838	7.328	696	21.862

31.12.2010	LMH	STILL	Sonstige	Gesamt
Deutschland	3.863	3.642	395	7.900
Frankreich	2.169	877	97	3.143
Restliches Europa	3.074	2.364	1	5.439
China	2.487	0	0	2.487
Nord- und Südamerika	153	351	0	504
Rest	494	1	0	495
Gesamt	12.240	7.235	493	19.968

Ausbildung als Investition in die Zukunft

Mit 621 (2010: 557) Auszubildenden zum Jahresende 2011 hat der Konzern den Ausbildungsstand weiter auf hohem Niveau gehalten, um so auch in Zukunft möglichst viele der benötigten Fachkräfte aus den eigenen Reihen rekrutieren zu können. In Deutschland lag die Ausbildungsquote im Jahr 2011 mit 5,1% auf einem kontinuierlich stabilen Niveau.

Strategische Führungskräfteentwicklung sichert Potentiale für morgen

Die weitere Etablierung des konzernweiten Talent- und Succession-Managements war 2011 ein Schwerpunkt der strategischen Personalentwicklung bei der KION Group. Um Schlüsselpositionen konzernweit mit hochqualifizierten Nachwuchskräften zu besetzen, hat die KION Group das jährliche Management Review inhaltlich überarbeitet. Über dieses Instrument werden Potentialträger und Nachwuchstalente innerhalb des Konzerns identifiziert und anschließend gezielt gefördert – beispielsweise auch innerhalb von marken- und länderübergreifenden Programmen.

Zur Entwicklung der Fach- und Führungskräfte nutzt die KION Group das sogenannte 360-Grad-Feedback. Hierbei werden die Kompetenzen und Leistungen des Mitarbeiters sowohl über Selbsteinschätzung als auch anhand von Feedback aus seinem beruflichen Umfeld bewertet. Darauf basierend wird ein Personalentwicklungsprogramm konzipiert und anschließend zielgerichtet umgesetzt.

Mit „The Linde Way“ hat die Geschäftsführung von Linde Material Handling ein langfristig angelegtes Unternehmensentwicklungsprogramm auf Markenebene initiiert, welches darauf abzielt die Geschäftsaktivitäten entsprechend der Unternehmensvision und der strategischen Unternehmensziele auszurichten. Das 2011 fertiggestellte Konzept soll dabei Führungsgrundsätze und Leitprinzipien zur Etablierung einer weltweiten Performance-Kultur und einer hohen Mitarbeiterbindung festlegen. Die Fortschritte des Projekts werden monatlich berichtet und werden bereits 2012 erste Ergebnisse liefern.

Altersteilzeitmodelle und betriebliche Altersversorgung als freiwillige soziale Leistung

Als Arbeitgeber ermöglicht die KION Group ihren Mitarbeitern in Abhängigkeit der lokalen gesetzlichen Regelungen Möglichkeiten für einen gleitenden Übergang in den Ruhestand. In Deutschland kommt beispielsweise das verblockte Altersteilzeitmodell mit einer Arbeits- und einer Freistellungsphase zum Einsatz. Zum Stichtag 31.12.2011 befanden sich bei der KION Group in Deutschland 412 Mitarbeiter in Altersteilzeit.

Für die KION Group ist das Angebot einer betrieblichen Altersversorgung ein wichtiger Baustein des Arbeitsverhältnisses. In Abhängigkeit der jeweiligen gesetzlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Ländern werden entsprechende Programme aufgesetzt und angeboten. In Deutschland bietet die KION Group ihren Beschäftigten beispielsweise attraktive Modelle im Rahmen der 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. Den Versicherungsbeitrag zahlt der Arbeitnehmer als Entgeltumwandlung von seinen Bruttoeinkünften direkt an die Versicherung. Zur Auszahlung der Direktversicherung kommt es am Ende der Laufzeit, aber frühestens mit Vollendung des 60. Lebensjahres des Begünstigten. Die Versorgungsleistungen gehen an den Arbeitnehmer oder an seine Hinterbliebenen.

Bei der Direktzusage, die die KION Group in Deutschland über verschiedene Pensionsordnungen beziehungsweise den Vorsorgeplan umsetzt, erbringt dagegen der Arbeitgeber direkt die Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung. Im Gegensatz zur Direktversicherung verpflichtet sich die KION Group als Arbeitgeber 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 den Vorteil der Entgeltumwandlung mit nachgelagerter Besteuerung sowie die Möglichkeit altersvorsorgewirksame Leistungen nach den Tarifverträgen der Metallindustrie (TV AVWL) zu nutzen. 1.181 Mitarbeiter nahmen per Ende 2011 am KION Vorsorgeplan teil.

Auch im Ausland, wie beispielsweise in Großbritannien, Österreich, der Schweiz oder den Niederlanden, bieten die Marken der KION Group Programme zur betrieblichen Altersversorgung an.

Wettbewerbsvorteile durch Diversität

Die KION Group ist ein weltweit agierendes Unternehmen und profitiert dadurch von nationaler, kultureller und sozialer Vielfalt. So kamen im Berichtsjahr die in Deutschland tätigen Mitarbeiter aus mehr als 40 Nationen; weltweit werden Mitarbeiter aus rund 70 Ländern im Unternehmen beschäftigt. Als ein in Deutschland ansässiges Unternehmen ist die deutsche Nationalität mit 36,6% weiterhin am stärksten vertreten. Auf Plätzen zwei und drei folgen – entsprechend der Marktverteilung – Mitarbeiter französischer (14,9%) und chinesischer (12,9%) Nationalität.

Der Anteil weiblicher Beschäftigter in der KION Group lag zum Ende des Berichtsjahres bei 14,7%. Auf Führungskräfteebene stieg der weibliche Belegschaftsanteil auf 8,2% im Vergleich zum Vorjahr deutlich an.

Dem demografischen Wandel durch optimale Arbeitsbedingungen entgegenzutreten

Der demografische Wandel beeinflusst die Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen in steigendem Maße, insbesondere in den Regionen Europa und Nordamerika. Die KION Group hat es sich ganz bewusst zur Aufgabe gemacht, das Potential älterer und erfahrener Mitarbeiter bestmöglich im Unternehmen zu nutzen und optimale Arbeitsbedingungen auch für Mitarbeiter in höherem Alter zu schaffen.

Zum Ende des Berichtsjahres waren bei der KION Group rund 23% der Belegschaft älter als 50 Jahre, 57,5% waren im Alter zwischen 30 und 50 Jahren. Basierend auf dem Stand Ende 2011 wird 2015 mehr als ein Drittel der Belegschaft ihr 50. Lebensjahr überschritten haben. Die KION Group hat sich frühzeitig auf diese zu erwartende Altersstruktur eingestellt und verschiedene Projekte zum Thema Age Management gestartet. Übergeordnetes Ziel ist es dabei, dem Unternehmensanspruch jederzeit gerecht zu werden, für alle Arbeitnehmer ideale Arbeitsbedingungen zu schaffen.

10. Unternehmensführung

10.1 Leitung

Die Geschäftsführung der KION Group bilden Gordon Riske, Harald Pinger, Otmar Hauck und Klaus Hofer.

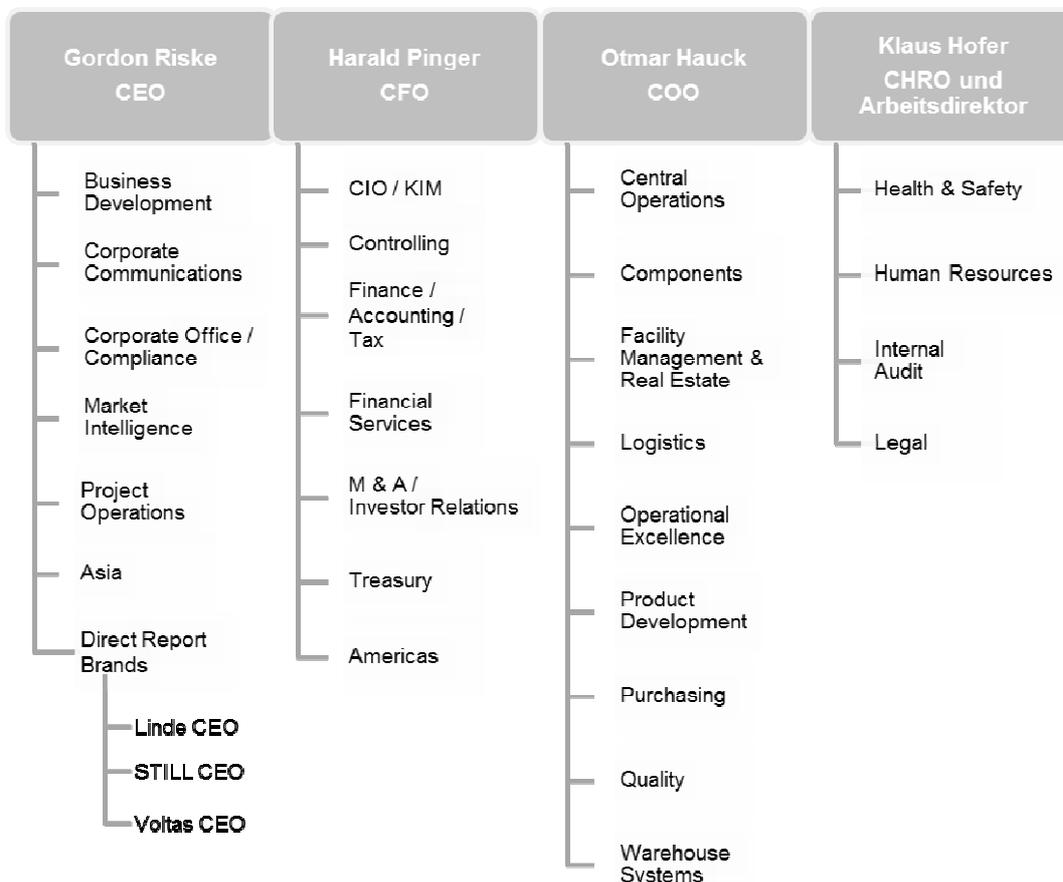
Gordon Riske verantwortet seit 2008 als Vorsitzender der Geschäftsführung unter anderem die Themen Strategie, Kommunikation, Governance und Compliance, Market Intelligence sowie das Asiengeschäft des Konzerns. Die Vorsitzenden der Geschäftsführungen der Markenobergesellschaften Linde Material Handling, STILL und Voltas Material Handling berichten an ihn.

Harald Pinger ist seit 2008 als kaufmännischer Geschäftsführer unter anderem für den Finanzbereich, (Accounting, Controlling, Steuern, Treasury) Financial Services, IT-Aktivitäten, Mergers & Acquisitions und Investor Relations sowie für die Region Americas in der Geschäftsführung verantwortlich. Bis zum 30. September 2011 hatte er zudem das Amt des Arbeitsdirektors inne.

2009 übernahm Otmar Hauck das Amt des technischen Geschäftsführers der KION Group GmbH. Er verantwortet die Themen Qualität und Central Operations, Einkauf, Logistik sowie Produktentwicklung im Konzern.

Klaus Hofer übernahm zum 1. Oktober 2011 in der Geschäftsführung die Verantwortung für die Themen Personal, Recht, Arbeitssicherheit und Internal Audit. Seit diesem Zeitpunkt ist er auch Arbeitsdirektor des Unternehmens

Abbildung Geschäftsverteilungsplan KION Group



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.

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 28. September 2011 John Feldmann, ehemaliges Vorstandsmitglied der BASF SE. Er hat dieses Amt von Johannes Huth, Member of Kohlberg Kravis Roberts & Co., NY (USA), übernommen. Herr Huth hatte den Aufsichtsratsvorsitz nach dem Ausscheiden von Manfred Wennemer aus dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vom 28. Juni 2011 bis zum 28. September 2011 interimistisch 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 turnusmäßig (z. B. der Prüfungsausschuss viermal im 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 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.

Umwelt und Effizienz stehen im Fokus

Linde setzt Schwerpunkte in den Bereichen Ergonomie, Umwelt und Effizienz. Ein Beispiel: Seit der Entwicklung des ersten hydrostatischen Antriebs in den 1950er 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 bei den dieselmotorischen Verbrennungstaplern ist Linde führend. Die Messwerte für den Partikelaustritt der Dieselmotoren (Modell H25D 392) liegen lediglich bei rund 35% des Niveaus der Wettbewerber am Markt. Darüber hinaus werden Partikelfiltersysteme als Sonderausstattung angeboten. Mittels einer variablen Verstellpumpe für die Hubhydraulik der Baureihe H 40-50 wird ein weiterer Beitrag zur Verbrauchsreduzierung realisiert. Wurde bisher eine Innenradzahnpumpe mit konstantem Innenvolumen verwendet, übernimmt dies jetzt eine von Linde Hydraulics entwickelte Axialkolbenpumpe mit variablem Fördervolumen, die je nach Belastung und Hubhöhe elektronisch geregelt wird und bis zu 18% Treibstoff einspart.

Der Technikvorsprung zeigt sich auch im Bereich Elektrostapler: Durch Energierückgewinnung und drei verschiedene Eco-Modi sparen die E-Stapler der Baureihe E 20-50 bis zu 35% Energie und setzen gleichzeitig Bestwerte für Performance und Wirtschaftlichkeit. Außerdem ist es der Marke Linde gelungen, die Geräuschentwicklung dieser Geräte um 30% gegenüber Produkten anderer Hersteller zu senken. Gleichzeitig nutzen die Verschleißteile zu 20% weniger ab, und die E-Stapler sind wartungsarm bzw. wartungsfreundlich. So liegen die Serviceintervalle bei 1.000 Stunden, ein Hydrauliköl-Wechsel steht nur alle 6.000 Stunden an und die gekapselten Drehstrommotoren sind ohnehin wartungsfrei. Fazit: LMH kombiniert den Nutzen für den Menschen mit den Vorteilen aus ökonomischer und ökologischer Sicht ideal.

Auch STILL verfolgt seit Jahren eine klare Strategie für mehr Nachhaltigkeit. Drei der wichtigsten Säulen sind der 2005 eingeführte Blue-Q Effizienz-Modus, die von STILL entwickelten Antriebstechnologien und Prozessoptimierungen.

In 2011 hat STILL die Einführung des Energiesparprogramms Blue-Q weiter vorangetrieben. Mit Blue-Q sind nun neben Elektro- und Dieseltaplern auch Schubmaststapler FM-X und die neuen MX-X Kommissionierstapler verfügbar. Blue-Q bietet bis zu 20% Energieersparnis durch eine intelligente Steuerung des Antriebs und der Nebenverbraucher. Eine Kennlinienoptimierung des Antriebs spart Energie ein, ohne den Arbeitsprozess zu beeinträchtigen. Mit dem RX 70 Hybrid (Nenntragfähigkeit 3,0 und 3,5 Tonnen) hat STILL die Baureihe RX 70 mit dem geringsten Energieverbrauch ihrer Klasse noch effizienter gemacht. Der RX 70 Hybrid ist der erste Hybrid-Gabelstapler aus Serienproduktion. Energie wird beim Abbremsen des Fahrzeugs zurückgespeichert und wieder für den Antrieb zur Verfügung gestellt. Der neue RX 70 verfügt über zwei Energiespeichersysteme. Schon auf der CeMAT 2008 wurde diese Technologie serienfähig präsentiert. Inzwischen ist sie nicht nur unter Umweltaspekten, sondern auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten interessant geworden. Bei einer Einsatzdauer von 1.500 Betriebsstunden pro Jahr amortisiert sich die höhere Investition in weniger als zwei Jahren. STILL entwickelt die Hybridtechnik mit Nachdruck weiter. Deutliche Effizienzsteigerungen sind in dem noch jungen Bereich der Produktionsversorgung per Routenzug möglich. Im Praxiseinsatz wurden Energieeinsparungen bis 90% bestätigt. Erstmals wurden Fahrzeuge auf der CeMat mit Li-Ion Batterietechnologie gezeigt. Der PalletShuttle ist das erste STILL Produkt mit serienmäßiger Li-Ion Batterie. Der neue PalletShuttle bewegt Paletten innerhalb eines Regalkanals. Er bietet höhere Effizienz und spart ebenfalls Energie ein.

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 Prognosen von Branchenexperten beim FEM Kongress 2010 in Istanbul, der sich intensiv mit der Zukunft der Flurförderzeuge befasste. Die Industrial Truck Association, die Hersteller von Gabelstaplern und deren Zulieferern in Kanada, den USA und Mexiko vertritt, erwartet, dass im Jahr 2025 rund 90% aller Stapler elektrisch betrieben werden. Eine Umfrage

des Japanischen Industrial Vehicles Association (JIVA) Engineering Committee kommt zu ähnlichen Resultaten. Demnach gehören Lithium-Ionen-Batterien und Hybridantrieben die Zukunft.

Einen Schritt in diese Richtung geht LMH als Konsortialführer mit dem Forschungsprojekt „E-Log-Biofleet“ in Österreich. Gemeinsam mit namhaften Partnern testet LMH in einem großangelegten Feldversuch den praxisnahen Einsatz einer Linde Flurförderzeugflotte mit einer Brennstoffzellen-Hybridlösung und einem Range-Extender. Dabei ersetzt die Brennstoffzelle die konventionelle Batterie, um die Einsatzdauer und Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Die Versorgung mit Wasserstoff ist integraler Bestandteil der Systemlösung und wird durch die Entwicklung und Installation einer dezentralen Wasserstoffproduktionsanlage sichergestellt. Dabei wird Biogas, ein CO₂-neutraler Energieträger, zu Wasserstoff reformiert.

Auch STILL reagiert auf den Trend zu innovativen Antriebskonzepten. Der neue Stapler RX 70 Hybrid setzt den Weg zu niedrigem Energieverbrauch und geringen CO₂-Emissionen konsequent fort. Das Konzept baut auf dem Modell RX 70 auf, das die Fork Lift Truck Association (FLTA) aus Großbritannien bereits mit dem FLTA Umweltpreis ausgezeichnet hat. Die Hamburg Port Authority (HPA) und die Fraport AG, Betreiber des Flughafens Frankfurt, übernahmen im Jahr 2011 die ersten Hybrid-Gabelstapler aus Serienproduktion. Ende des Jahres 2011 hat STILL auch der Firma ALBA Nord GmbH einen Gabelstapler der jüngsten Generation übergeben. ALBA Nord GmbH ist eine Tochterfirma des Berliner Umweltdienstleisters und Rohstoffhändlers ALBA Group. Der Schlüssel für zukunftsorientiertes, innovatives Handeln ist für STILL vor allem nachhaltiges Wirtschaften. Der neue Hybridantrieb ermöglicht es, den Energieverbrauch um bis zu 15% zu senken und somit den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen

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% der ursprünglichen Menge Erdgas, seitdem es mit CO₂-freundlicher Fernwärme heizt. Als zertifizierter Partner der Umweltpartnerschaft Hamburg ist der Standort Musterbetrieb für die Erprobung des freiwilligen CO₂-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.

Geschlossener Wasserkreislauf, umweltfreundliche Lackieranlagen, Fettscheidevorrichtungen sowie effiziente und leistungsfähige Absauganlagen in Produktion und Gießerei sind bei Linde Standard. 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% recyclebar. Das Gusseisen, das 70% ausmacht, wird für einen neuen Stapler verwendet. Weiteres Material wie Stahl, Kupfer, Glas und Betriebsflüssigkeit ist beinahe zu 100% verwertbar.

Programme zur Mitarbeiterförderung sichern die Zukunft des Konzerns

Die Basis für die Zukunftsfähigkeit der KION Group bilden ihre Mitarbeiter. Deshalb steht die Mitarbeiterorientierung 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 Personalentwicklungsprogrammen zur Förderung von Talenten und Führungskräften.

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.

Ein weiteres Beispiel ist ein Kooperationsprogramm von Linde mit dem „Karlsruher Institut für Technologie (KIT)“ in dem Studenten/innen der Wirtschafts-, Ingenieur-, und Naturwissenschaften Schlüsselqualifikationen für künftige berufliche Herausforderungen vermittelt werden.

Linde Material Handling setzt in punkto Berufsausbildung als größter Ausbilder in der Region Bayerischer Unterrhein 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.

Ein Pluspunkt der KION Aus- und Weiterbildungsmodelle ist ihre Flexibilität. Dies zeigen etwa 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.

27 Mitarbeiter bei Linde nahmen im vergangenen Jahr am „Führungsführerschein“ teil. Etwa die Hälfte von ihnen hat das Programm bereits abgeschlossen, die anderen Teilnehmer werden dies im Frühjahr tun. Der „Führungsführerschein“ hilft den Mitarbeitern dabei, 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.

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

Dass die Ausbildungsmodelle der KION Marken auch von externen Experten ausgezeichnet werden, belegt dessen Qualität: Einen Auszubildenden von STILL hat die Handwerkskammer für seine hervorragenden Prüfungsleistungen als „Hamburgs besten Azubi 2011“ ausgezeichnet.

STILL identifiziert gemeinsam mit den Führungskräften in jährlichen Talent Reviews systematisch Potentialträger, Leistungsträger und Experten in Schlüsselfunktionen und definiert Entwicklungsmaßnahmen. Talentierte Nachwuchskräfte nehmen an verschiedenen Programmen teil, um sich weiter zu entwickeln. Für internationale Potentialträger bietet STILL beispielsweise den International Junior Circle an. Dort arbeiten die Teilnehmer in internationalen Teams an anspruchsvollen Projekten, nehmen an Schulungen zu Projekt- und Teammanagement sowie Change Management und Präsentationstechniken teil und entwickeln sich auf diese Weise weiter. Jüngere Leistungsträgern lernen über das Young Professional Program in Deutschland ein breites Spektrum an STILL Themen kennen, auf diese Weise verschaffen sie sich einen guten Einblick in das

Unternehmen und über den Zusammenhang von Finanzen, Marketing, Produktion und Entwicklung. Dies weitet den Blick und schafft spannende STILL-weite Netzwerke.

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 mehr als 1.000 Schulungen im Jahr 2011 durchgeführt – hierzu zählten beispielsweise Brandschutzunterweisungen, Schulungen für Sicherheitsbeauftragte und Erstunterweisungen. Intensive Unfallanalysen und detaillierte Maßnahmenpläne sollen die Risiken am Arbeitsplatz senken. Schulungsveranstaltungen für Führungskräfte schärfen das Bewusstsein für Sicherheit auf allen Ebenen.

An allen Produktionsstandorten werden HSE-Audits gemäß einem einheitlichem Standard durchgeführt. Dabei werden die Standorte zunächst detailliert analysiert. Anschließend erarbeiten die lokal Verantwortlichen mit ihrem HSE-Auditor gemeinsam Strategien und Maßnahmen, um die Bereiche Health, Safety and Environment kontinuierlich zu stärken.

Beim internationalen Jahrestreffen mit Klaus Hofer, Chief Human Resources Officer der KION Group, haben die internationalen HSE-Verantwortlichen ihre Aktivitäten im Arbeits- Gesundheits- und Umweltschutz vorgestellt. Gute Lösungen haben die HSE-Experten aufgenommen, um sie an anderen Standorten umzusetzen. Schließlich hat KION eine HSE-Richtlinie entwickelt, die die zentrale Leitlinie zum Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz für alle KION Konzerngesellschaften ist.

LMH reagiert auf demografischen Wandel

Die Auswirkungen des demografischen Wandels in der Gesellschaft stellen besondere Herausforderungen an die Unternehmen. LMH entwickelt gesundheitsfördernde Programme für eine älter werdende und länger arbeitende Belegschaft, flexibel einsetzbare Arbeitszeitmodelle, aber auch attraktive Lösungen, die die Beschäftigungsmöglichkeiten von Frauen im Spannungsfeld Beruf und Familie fördern. Darüber hinaus bietet LMH mit dem Programm „Betriebliche Sozialarbeit“ ein besonderes Angebot für Mitarbeiter, die sich bei privaten und beruflichen Problemen durch qualifizierte Fachkräfte beraten lassen möchten.

Gute Ausbildungsmöglichkeiten und berufliche Entwicklungschancen in einem mitarbeiterorientierten Arbeitsumfeld, das auch die sich verändernden „work–life–balance“ – Erwartungen abbildet, sind wesentliche Kriterien um die Marken als interessante Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt zu positionieren.

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.

Nachdem zwei Erdbeben in der osttürkischen Provinz Van weite Teile der Region verwüstet hatten, unterstützten KION und Linde Material Handling mit jeweils rund 35.000 Euro den Wiederaufbau des großen Hörsaals der Yüzüncü Yil University in Van. Mit diesem Projekt setzt sich der Konzern für ein Bildungsprojekt in seinem lokalen Tätigkeitsumfeld ein.

STILL fördert die Stiftung Mittagskinder e.V., die sich um Kinder aus sozialen Brennpunkten in Hamburg kümmert, ihnen regelmäßiges Mittagessen sowie Hausaufgabenhilfe bietet und ihnen Fürsorge zu Teil werden lässt. Zudem unterstützt STILL die Vereine Kinderkrebs-Zentrum Hamburg e.V., Switch e.V. sowie das Qualifizierungsprogramm Nordchance für Jugendliche mit geringen Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Seit mehr als zehn Jahren beschäftigt STILL eine Außenarbeitsgruppe der Winterhuder Werkstätten, die die Qualifikation und Integration von Menschen mit Behinderung zur Aufgabe hat.

Um die Kinder-, Jugend- und Altenhilfe zu unterstützen, hat LMH im Jahr 2008 den Verein „StaplerCup hilft e.V.“ gegründet. Der Verein richtet Wohltätigkeitsveranstaltungen aus und nutzt das Finale des StaplerCups, um Spenden zu sammeln. 2011 hat der Verein jeweils 7.500 Euro an den Deutschen Kinderhospizverein und an die Kindertageseinrichtung „Suppenschule“ in Aschaffenburg übergeben. LMH Auszubildende haben beim StaplerCup 2011 eine Charity-Tombola organisiert und

umgesetzt, deren Erlös in Höhe von 15.000 Euro der „Initiative für Tapfere Kinder“ zukommt. Sie finanziert die Hilfe für schwerstkranke Kinder, fördert die Teilhabe behinderter Jugendlicher am Alltag und unterstützt sowohl Waisen- als auch Straßenkinder.

Mehrere Standorte in verschiedenen Ländern sind außerdem bereits dazu übergegangen, zu Weihnachten auf Geschenke für Kunden zu verzichten und mit diesem Budget stattdessen wohltätige Organisationen bei ihrer Arbeit zu unterstützen. So spendete die Linde Lansing Fördertechnik AG (Dietlikon/Schweiz) der Schweizer Paraplegiker-Stiftung, einem weltweit einzigartigen Sozialwerk für Querschnittgelähmte, fünf Lagertechnikgeräte für die logistische Versorgung der Betroffenen.

12. Chancen- und Risikobericht

12.1 Chancenbericht

Das Erkennen und Nutzen von strategischen und operativen Chancen ist ein integraler Bestandteil erfolgreicher Unternehmensführung. Grundlage für die Identifikation von Chancen ist die systematische Beobachtung und Analyse der für das Unternehmen relevanten Märkte sowie die Verfolgung von gesamt- und branchenwirtschaftlichen Trends. Auf Basis einer kontinuierlichen Analyse und Bewertung von Chancen werden bei der KION Group strategische Maßnahmen entschieden und implementiert. Diese verfolgen immer das Ziel eines profitablen Wachstums und einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts.

Wesentliche Chancenpotentiale ergeben sich aus den folgenden Entwicklungen:

Logistiktrends bieten hohe Wachstumschancen in den Industrienationen

Der Markt für Flurförderzeuge weist eine hohe Korrelation mit der Industrieproduktion und somit auch mit der volkswirtschaftlichen Entwicklung auf. Ein Wachstum der Weltwirtschaft und insbesondere des Welthandels wirken sich entsprechend positiv auf die Nachfrage nach Flurförderzeugen aus. In den großen Industrienationen steigt die Arbeitsteilung und Umschlaghäufigkeit und so auch der Mechanisierungsgrad der Logistik weiter an. Mit diesen zunehmenden Anforderungen an die Lagerorganisation wird die Nachfrage nach effizienter Lagertechnik und umfassenden Intralogistiklösungen steigen. Die KION Group ist im Markt der Flurförderzeuge hervorragend positioniert und wird die Chancen der positiven Marktentwicklung auf Basis des leistungsstarken Produkt- und Dienstleistungsportfolio für sich nutzen.

Starke Basis für zukünftiges weiteres Wachstum in aufstrebenden Märkten gelegt

Die KION Group ist bereits heute in den wichtigsten Wachstumsmärkten sehr gut aufgestellt: Das Unternehmen ist ein führender Anbieter in Osteuropa, größter internationaler Hersteller in China, zweitgrößter Hersteller in Brasilien und verfügt seit 2011 ebenso über eine gestärkte Präsenz in Indien. In den schnell wachsenden Regionen Osteuropas, Südamerikas und Asiens wird der Absatz von Flurförderzeugen weiterhin von einem insgesamt dynamischeren Wirtschaftswachstum sowie entsprechenden Erweiterungsinvestitionen profitieren und dort somit stärker wachsen als in den entwickelten Märkten. In den aufstrebenden Regionen werden vorrangig Geräte aus dem Economy-Bereich angeboten, die einerseits den hohen Marktbedarf decken und andererseits die Anforderungen nach qualitativ hochwertigen und zugleich kostengünstigen Produkten erfüllen. Die KION Group ist mit ihrem Markenportfolio sehr gut aufgestellt, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Unterschiedliche Marken und Produkte für unterschiedliche Kundenanforderungen

Kundenbedürfnisse sind aufgrund der jeweiligen Gegebenheiten am Markt und lokaler Spezifika sehr unterschiedlich. Mit den sechs Marken, Linde, Fenwick, STILL, OM – ab 2012 OM STILL - Baoli und Voltas, die zusammen den gesamten Bedarf an Flurförderzeugen vom einfachen Lagertechnikgerät bis hin zum Containerstapler abdecken, kann die KION Group diesen verschiedenartigen Anforderungen jederzeit entsprechen. Linde, Fenwick sowie STILL und OM STILL stehen für Ergonomie und intelligente Intralogistik. Mit dem technologisch anspruchsvollen, lösungsorientierten Angebot sind diese Marken Innovations- und Technologieführer in der Branche. Baoli und Voltas

erschließen dagegen den Economy-Bereich in den Wachstumsmärkten. Diese breite Aufstellung ermöglicht es der KION Group, vom Wachstum in allen Märkten und Produktbereichen zu profitieren und so effektiv Marktanteile auszubauen.

Servicegeschäft erhöht Umsatzplanbarkeit und steigert Kundenbindung

Im Gegensatz zum Neugeschäft entwickelt sich der Service weitgehend konjunkturunabhängig und wird zusätzlich durch den Ausbau der aktiven Geräteflotte im Markt weiter unterstützt und vorangetrieben. Serviceleistungen, wie Wartung und Reparatur und das Ersatzteilgeschäft, die kurz- und langfristige Vermietung von Geräten, aber ebenso auch das Angebot von Finanzierungslösungen sowie IT-gesteuerte Ansätze zum effizienten Flottenmanagement spielen eine immer wichtigere Rolle im Markt. Das breite Serviceangebot der KION Group und eine aktive Geräteflotte von weltweit bereits mehr als einer Million Geräten stellen eine solide Basis für ein kontinuierlich wachsendes Servicevolumen dar. Gleichzeitig steigern die Serviceaktivitäten die Kundenbindung und ermöglichen längerfristig kalkulierbare Einkommensströme. Die KION Group wird ihr Know-how einsetzen, um das Angebot an effizienten Servicelösungen weiter auszubauen, es an lokale Bedürfnissen anzupassen und auf diese Weise Marktanteile zu gewinnen.

Kontinuierliche Evaluierung von externen Wachstumschancen

Trotz voranschreitender Konsolidierung bleibt der Markt für Flurförderzeuge stark fragmentiert und ist vielfach geprägt von Anbietern mit regionalem Fokus. Die KION Group evaluiert kontinuierlich neben den organischen Wachstumspotentialen auch Chancen für externes Wachstum in relevanten Auslandsmärkten. Die im Unternehmen kontinuierlich durchgeführten Marktsondierungen schließen neben gut positionierten Herstellern ebenso Anbieter im Service- und Vertriebsbereich ein.

„Green Logistics“ bleibt Mega-Trend in der Industrie

Das Bestreben ökonomische und ökologische Anforderungen in Einklang zu bringen, ist auch in der Logistik ein wichtiges Thema. Die KION Group berücksichtigt daher als Innovationsführer umweltfreundliche und kraftstoffsparende Technologien in allen Produktklassen. Die Kunden profitieren von niedrigeren Produktlebenskosten – der Gesamtheit von Anschaffungs-, Wartungs- und Reparaturkosten sowie Verbrauchs- und Arbeitskosten. Linde Material Handling analysiert regelmäßig, inwieweit der Schutz von Mensch und Umwelt in jedem einzelnen Unternehmensbereich optimiert werden kann und implementiert entsprechende Projekte. STILL bietet besonders verbrauchsarme Gabelstapler am Markt an und verfügt mit der Hybridtechnologie über eine Spitzenstellung am Markt. Die Entwicklung von nachhaltigen Technologien und die Überführung dieser in wirtschaftlich vorteilhafte und ökologisch verträgliche Produkte stehen auch in Zukunft im Fokus der KION Group und bieten weitere Wachstumschancen für das Unternehmen.

Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch operative Exzellenz

Die organisatorische Aufstellung des Konzerns mit seinen weltweiten Standorten und verschiedenen Marken bietet aus Sicht der KION Group vor allem in den Bereichen Einkauf, Entwicklung, Produktion und Logistik noch weiteres Synergiepotential. Das Unternehmen will die vielfältigen Möglichkeiten zur Steigerung der operativen Effizienz und der damit verbundenen positiven Ergebniseffekte bestmöglich nutzen. Die Implementierung einheitlicher Produktionsstandards, die Konsolidierung der Produktportfolios, „Design-to-Cost“-Initiativen oder auch Projekte im Bereich Lieferantenmanagement sind nur einige Beispiele für aktuell laufende operative Optimierungsmaßnahmen. Möglichkeiten, die Effizienz und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtkonzerns zu erhöhen, werden permanent analysiert und umgesetzt.

12.2 Risikomanagement

Die KION Group ist unternehmerischen Risiken ausgesetzt, die ihre Geschäftsziele gefährden können. Das Risikomanagement der KION Group ist daher ebenso wie das Chancenmanagement 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 diese Themen abgestimmte Richtlinien zum Umgang mit inhärenten Risiken.

Die Organisation 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. Es gilt das Prinzip der Einzelerfassung. Überschreiten Schadenshöhe oder Eintrittswahrscheinlichkeit der Einzelrisiken definierte Schwellenwerte, erfolgt eine Sofortmeldung an die Geschäftsführung und an das Controlling der KION Group. Für die 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. Zusätzlich ist auf den quartalsweisen Business Review-Meetings die Besprechung wesentlicher Risiken vorgesehen. Auf Basis der Risikoberichte der Geschäftsbereiche wird auf Konzernebene ein Gesamtrisikoportfolio der KION Group erstellt. Zu diesem Zwecke werden zusätzlich mit den Fachabteilungen der Holding quartalsweise Sitzungen durchgeführt, um insbesondere die gesellschafts- und markenübergreifenden Risiken, u.a. in den Bereichen Treasury, Einkauf, Steuern, Personal und Finanzdienstleistungen zu identifizieren und zu bewerten. Die Geschäftsführung der KION Group sowie der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates werden mindestens einmal pro Quartal über die Risikolage im Konzern informiert.

Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess

Grundsätze

Wichtigste Ziele des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sind, 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, die vorgenannten Ziele jederzeit und vollumfänglich zu erreichen, nicht bestehen.

Wesentliche Prozesse und Kontrollen in der (Konzern-) Rechnungslegung

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 anderer 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. Dieses Team überwacht die systemtechnischen Kontrollen und ergänzt diese mit manuellen Prüfungen. Im

gesamten Rechnungslegungsprozess müssen bestimmte Freigabeprozesse durchlaufen werden. Für spezielle fachliche Fragestellungen und komplexe Sachverhalte stehen entsprechend 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 von 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 Länderfinanzkrise

Obwohl sich im vergangenen Geschäftsjahr die Absatzmärkte insgesamt sehr positiv entwickelten, hat das Risikomanagement fortlaufend mögliche Auswirkungen aus der Finanzkrise und der Entwicklung der Realwirtschaft auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der KION Group analysiert. So erfolgte zusätzlich zum kontinuierlichen Screening und Monitoring eine gesonderte Stellungnahme zu den Risiken der Länderfinanzkrise in den Risikoberichten. Gerade die volkswirtschaftlichen Probleme der Länder Griechenland, Italien, Spanien, Portugal und Irland und die Rettungsmaßnahmen auf EU-Ebene sowie die offenbar gewordene Unterkapitalisierung europäischer Banken zeigten, dass die Finanzkrise und insbesondere die in Südeuropa vorhandene Wirtschaftskrise noch nicht beendet sind, sich gegebenenfalls jederzeit wieder verstärken und auf weitere Regionen übergreifen können.

Die staatlichen Maßnahmen zur Stützung der Wirtschaft und des Finanzsystems haben die Verschuldung der Länder weltweit ansteigen lassen. In Griechenland, Italien, 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 hieraus entstehenden Implikationen für den Material-Handling-Markt und damit auch für die KION Group sind nicht absehbar.

12.3.2 Marktrisiken

Zyklische Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Aktivität haben seit jeher auch Auswirkungen auf den Markt für Flurförderzeuge. Ein Abschwung oder eine Stagnation in den für die KION Group relevanten Industrien und Regionen stellt ein Risiko dar. Investitionsentscheidungen von Kunden hängen insbesondere bei Neufahrzeugen in hohem Maß von der konjunkturellen Entwicklung ab. Dieses Risiko mindert die KION Group durch die Mehrmarkenstrategie, das umfassende Produktportfolio sowie ein nach Größe, Industrie und Region diversifizierter Kundenstamm. Die intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie die daraus bei Bedarf abgeleitete schnelle Anpassung der Produktionskapazitäten reduzieren die Marktrisiken zusätzlich. Um einen konjunkturellen Abschwung abzufedern, hat die KION Group absatzfördernde Maßnahmen im Vertrieb ergriffen und weniger zyklische Geschäftsaktivitäten, wie den Service, weiter ausgebaut.

In jüngster Vergangenheit haben sich die weltwirtschaftlichen Aussichten sehr uneinheitlich entwickelt, so dass die Lage an den Märkten fragil bleibt. Der Internationale Währungsfond (IWF) sieht weiterhin Risiken für die weltwirtschaftliche Lage, resultierend zum einen aus dem Rückgang der Wachstumsdynamik in allen Weltregionen und zum anderen bedingt durch Unsicherheiten hinsichtlich der Finanzierungslage von öffentlichen Haushalten und Finanzinstitutionen. Neben den hohen Unsicherheiten im Euroraum besteht auch weiterhin das Risiko eines Wachstumsrückgangs in den USA. Die derzeitigen Entwicklungen insbesondere in Europa erschweren es zunehmend, Nachfragetrends zuverlässig abzuschätzen. Der genaue Zeitpunkt oder auch das Ausmaß jeglicher

Änderung in den Märkten bleiben unsicher. Die KION Group analysiert deshalb kontinuierlich die volkswirtschaftliche Entwicklung und das Marktumfeld, um frühzeitig bereits implementierte Maßnahmen zu intensivieren, beziehungsweise zusätzliche Schritte einzuleiten.

12.3.3 Wettbewerbsrisiken

Hersteller aus dem asiatischen Raum, insbesondere aus China und Korea, verfügen aufgrund der Währungssituation und der geringeren lokalen Arbeitsplatzkosten über Kostenvorteile in der Produktion. Vor allem in diesem Marktumfeld kann durch Anbieter aus dem asiatischen Raum zusätzlicher Wettbewerbsdruck in Europa entstehen. Der hohe Qualitätsanspruch und Leistungsbedarf der Kunden stellt jedoch für viele dieser Produzenten eine Wachstumsbarriere dar. Ebenso erschwert das Fehlen eines etablierten Vertriebs- und Servicenetzwerks in Europa den Markteintritt.

Im heutigen Wettbewerbsumfeld spielen Allianzen, Kooperationen und Akquisitionen zur Verbesserung der Wettbewerbsposition im Hinblick auf Ressourcen, Marktzugang und Produktangebot eine zunehmende Rolle. Hierbei evaluiert die KION Group fortwährend die Möglichkeiten zum Ausbau und zur Stärkung der Marktposition, wie im Berichtsjahr beispielsweise durch die Gründung der Voltas Material Handling in Indien.

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 2011 konsequent weiterverfolgt.

Auf der Beschaffungsseite stellen mangelnde Verfügbarkeit von Teilen und Komponenten sowie steigende Einkaufspreise von Rohstoffen, Energie sowie Vor- und Zwischenprodukten grundsätzlich potenzielle Risiken dar. Wie schon im Geschäftsjahr 2010 war aufgrund der stark steigenden Nachfrage auch im Berichtsjahr die Komponentenversorgung risikobehaftet. Während es zu Jahresbeginn noch vereinzelt zu Problemen bei der Versorgung mit elektronischen Bauteilen gekommen war, stellte sich im Laufe des Jahres der Nachschub von Industriereifen als schwierig dar. In der zweiten Jahreshälfte war die KION Group mit zeitweilig hohen Rückständen bei einzelnen Lieferanten von Kunststoff- und Elektroteilen konfrontiert. Durch den intensiven Einsatz von Mitarbeitern der Logistik und der neu geschaffenen Abteilung Lieferantenentwicklung – die Prozesse beim Lieferanten vor Ort optimiert – konnte die Fehlteilsituation bis zum Jahresende 2011 deutlich verbessert werden.

Das Erdbeben und der Tsunami in Japan im Frühjahr 2011 führte aufgrund des geringen direkten Warenbezugs zu keinen nennenswerten Versorgungsproblemen bei der KION Group. Nur die Lieferung von Verbrennungsmotoren war im Mai und Juni 2011 für einige Wochen unterbrochen. Die Lieferrückstände wurden jedoch bereits im Juli von den japanischen Zulieferern wieder aufgeholt.

Ab dem zweiten Quartal 2010 war es infolge des bereits erwähnten Nachfrageanstiegs zu schnellen Preisanstiegen in den Zuliefermärkten gekommen. Dieser Trend hielt in den ersten sechs Monaten des Jahres 2011 weiter an, während es in der zweiten Jahreshälfte zu einer deutlichen Beruhigung auf den Rohstoffpreismärkten kam.

Mit Blick auf den Absatz ist die KION Group mit zunehmender Globalisierung und erhöhter Markttransparenz, einem verstärkten Wettbewerb und damit auch Preisdruck ausgesetzt. Die KION Group konnte jedoch auch im Jahr 2011 in einem kompetitiven Marktumfeld eine angemessene Preisdurchsetzung gegenüber ihren Kunden erzielen. Zudem optimiert das Unternehmen kontinuierlich seine Kostenstrukturen und Geschäftsprozesse. Beispielsweise hat die KION Group das Performance-Steigerungsprogramm KIARA konsequent fortgeführt und damit die Kosten signifikant gesenkt. Zum Ende des Jahres 2011 wurde das Programm erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus verbessern die Marken der KION Group ihre Services fortlaufend: Der Vertriebsausbau sowie bessere Logistikprozesse für Ersatzteile oder auch eine 24-Stunden-Verfügbarkeit des Serviceteams an sieben Tagen in der Woche sind hier wichtige Erfolgsfaktoren.

Mit der Marke Baoli adressiert die KION Group erfolgreich die bislang nur schwer erreichbaren Kundengruppen im Marktbereich mit niedrigen Preisen. Die KION Group verfügt somit über eine Gerätelinie, mit der sie insbesondere in Wachstumsmärkten die Nachfrage nach einfachen Produkten bedienen kann. Zusätzlich hat das Unternehmen seine regionale Position im indischen Markt durch Voltas Material Handling ausgebaut.

12.3.5 Produktionsrisiken

Der eng verzahnte Fertigungsverbund der KION Group birgt im Falle von Betriebsstörungen oder längeren Produktionsausfällen einzelner Standorte ein erhöhtes Risikopotential hinsichtlich der 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. Die Qualitätssicherung nimmt bereits am Anfang der Wertschöpfungskette einen hohen Stellenwert ein und reduziert mögliche Qualitätsrisiken im Rahmen der Leistungserstellung. Mit anspruchsvollen Qualitätsmaßstäben in der Entwicklung, intensiven Prüfungen über die gesamte Prozesskette sowie engem Kunden- und Zulieferkontakt 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. Zu den Kontrahentenrisiken zählen ausschließlich Bonitätsrisiken von Finanzinstituten. Den Umgang mit den genannten Risiken regelt eine von der Konzern-Treasury entwickelte Risikomanagement-Richtlinie. Das Management der Adressausfallrisiken von Kunden erfolgt dagegen direkt auf Ebene der Einzelgesellschaften.

Die Neustrukturierung der bestehenden Akquisitionsfinanzierung im Geschäftsjahr 2009 erlaubt nach wie vor einen ausreichenden Spielraum bei den zu erfüllenden Kreditverpflichtungen. Dementsprechend ist die Akquisitionsfinanzierung als Finanzierungsbasis aus zugesagten Linien gesichert. Die einzelnen Tranchen haben unterschiedliche Laufzeiten, die längste Laufzeit der Bankverbindlichkeiten endet Ende 2016. Daneben wurden bereits € 483 Mio. der ursprünglichen Akquisitionsfinanzierung durch eine 2018 fällige Unternehmensanleihe in Höhe von € 500 Mio. refinanziert. Die kürzeste Laufzeit weist die revolvingierende Kreditfazilität auf, die bis Ende 2013 befristet ist (vgl. „Kreditkonditionen“ auf S. 50 im Abschnitt 5.2 Vermögenslage). Das Unternehmen geht davon aus, dass im Vorfeld rechtzeitig eine Verlängerung mit den Banken vereinbart werden kann bzw. andere alternative Refinanzierungsmaßnahmen umgesetzt werden können. Weitere Maßnahmen zur langfristigen Sicherung der Finanzierung werden regelmäßig aktiv verfolgt. Im Verlauf des Jahres 2011 wurde vertragsgemäß die Capex-Fazilität um rund € 54 Mio. reduziert.

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 nur im Rahmen der Sicherungsgrenzen des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken. Am 7. November 2011 hat die KION Group aus der revolvingierenden Kreditfazilität einen Betrag in Höhe von € 133 Mio. gezogen. Obwohl ausreichend Liquidität zur Finanzierung des operativen Geschäfts, der Investitionen und des Schuldendienstes besteht, wurde hinsichtlich der derzeitigen volatilen Finanzmärkte eine höhere Kassenposition für sinnvoll erachtet. Mit der Begebung einer Unternehmensanleihe von € 500 Mio. im April 2011 hat die KION Group zudem eine weitere bankenunabhängige und breite Gläubigergruppe aufgebaut.

Derivative Finanzinstrumente setzt die KION Group ausschließlich zur Sicherung operativer Grundgeschäfte ein und damit nicht für spekulative Zwecke. 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. Das Konzern-Treasury prüft die Liquiditätsplanung, die zur Festlegung des Finanzierungsrahmens der 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 ist zu etwa 50% durch Devisentermingeschäfte mit einem Durchschnittskurs von rund 1,38 EUR-USD abgesichert. Die Laufzeit dieser Derivate endet im November 2012. Mit Auslaufen der Währungssicherung kann es abhängig vom USD-Kurs zu materiellen Zahlungsmittelabflüssen kommen. Das Zinsrisiko war zum Jahresende 2011 zu rund 60% durch Zins-Swaps gesichert, bzw. mit einem Festzins ausgestattet. Die Notwendigkeit weiterer Sicherungen und eines Neuabschlusses fälliger Derivate wird laufend überprüft.

Durch die Aufnahme der Akquisitionsfinanzierung ergeben sich für die KION Group zudem Risiken hinsichtlich der Einhaltung von bestimmten im Kreditvertrag definierten Verpflichtungen. Mit Blick auf das derzeit unsichere wirtschaftliche und finanzielle Marktumfeld bleibt dieses Risiko nach wie vor bestehen. Das Unternehmen minimiert es jedoch durch die konsequente Weiterführung von Effizienzsteigerungsmaßnahmen sowie die Berücksichtigung ausreichenden Spielraums bei der Neufestlegung von Kreditvereinbarungen. Im Berichtsjahr hat die KION Group sämtliche Kreditverpflichtungen eingehalten.

12.3.7 Bilanzielle Risiken aus Goodwill und Marken

Der Anteil von Goodwill und Marken an der Bilanzsumme beträgt im Berichtsjahr 35% (im Vorjahr 36%). Die Bewertung dieser Vermögenswerte, die gemäß IFRS keiner planmäßigen Abschreibung unterliegen, hängt insbesondere von zukünftigen Erwartungen ab. Sollten diese zukünftigen Erwartungen nicht wie geplant eintreten, besteht das Risiko von Wertminderungen auf diese Vermögenswerte.

12.3.8 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. Allerdings werden derzeit keine Veränderungen der Kreditlinien 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, bzw. weitervermietet werden. Die Entwicklung der Restwerte auf den Gebrauchtgerätemärkten wird deshalb kontinuierlich verfolgt und prognostiziert.

KION bewertet regelmäßig die Gesamtrisikoposition aus Finanzdienstleistungen. Identifizierte Risiken werden vom Unternehmen durch Abwertungen oder Rückstellungen und eventuelle Anpassungen der Restwerte umgehend im Rahmen der Kalkulation von Neuverträgen berücksichtigt.

Risiko mindernd wirken die Weiterentwicklung internationalen Gebrauchtgerätevermarktung, der kontinuierliche Ausbau der Gebrauchtgerätevermarktung an Endkunden sowie die gestiegene Nachfrage einhergehend mit einer Ergebnisoptimierung, welche die Restwertentwicklung von Flurförderzeugen der KION Group stabilisieren. Darüber hinaus liegen den Restwerten mehrheitlich Remarketing-Vereinbarungen zugrunde, die eventuelle Restwert Risiken auf die Leasinggesellschaft übertragen und damit positiv auf die Ergebnisse 2011 wirkten. Konzerneinheitliche Standards zur Gewährleistung einer konservativen Restwertkalkulation sowie ein systemgestütztes Restwertrisikomanagement reduzieren die Risiken und bilden zusätzlich die Grundlage für die erforderliche Transparenz.

Liquiditäts- und Zinsänderungsrisiken mindert die KION Group durch eine weitgehend fristenkongruente Refinanzierung. Die langfristigen Leasingverträge basieren vornehmlich auf festverzinslichen Verträgen. Vorgehaltene Kreditlinien bei verschiedenen Banken stellen die Liquidität sicher. Die KION Group bietet zudem Finanzdienstleistungen mehrheitlich indirekt über die Einschaltung ausgewählter Finanzierungspartner an, welche die Risiken des Finanzgeschäfts tragen.

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

Bisher spielen Adressausfallrisiken im KION Konzern aufgrund der niedrigen Ausfallquoten eine untergeordnete Rolle. Im Geschäftsjahr 2011 hat der Konzern keine wesentlichen Änderungen gegenüber dem Vorjahr festgestellt. Eintretende Ausfälle reduziert KION durch die Verwertungserlöse der sichergestellten Fahrzeuge. Weiterhin werden Finanzdienstleistungen zum Großteil indirekt über ausgewählte Finanzierungspartner angeboten, bei welchen KION in weniger als 5% der Fälle das Adressausfallrisiko trägt. Das Kreditrisikomanagement wurde in Vorbereitung der zukünftigen Segmentierung und Separierung der Finanzdienstleistungsaktivitäten im Berichtsjahr weiterentwickelt. Dies umfasste insbesondere die Regelungen zur Ablauforganisation sowie die Risikosteuerungs- und Kontrollprozesse.

12.3.9 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, entsprechende Nachwuchskräfte im Unternehmen zu identifizieren und weiter zu entwickeln, sie langfristig an das Unternehmen zu binden und so eine Nachfolgeplanung für Schlüsselfunktionen im gesamten Konzern aufzusetzen. Zusätzlich muss sich die KION Group als attraktiver Arbeitgeber auf dem externen Markt positionieren, um entsprechende Talente identifizieren und für das Unternehmen gewinnen. Damit soll das Portfolio der eigenen Mitarbeiter strategisch ergänzt und so der Gefahr von möglichem Know-how-Verlust und daraus resultierender Wettbewerbsnachteile frühzeitig entgegen gewirkt werden.

Die KION Group hat im Berichtsjahr Pläne zur Konsolidierung europäischer Produktionsstandorte vorgestellt, in deren Folge das Geschäft und damit auch die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens durch Streiks oder anderweitige Reaktionen der Belegschaft, der Betrieblichen Vertretungen und Dritter nachteilig beeinflusst werden könnte. In Zusammenhang mit der Konzentration europäischer Produktionsstandorte ist geplant, dass die gegenwärtige Lagertechnik-Produktion in Montataire (Frankreich) nach Luzzara (Italien) und die Gegengewichtsstapler-Produktion der Marken STILL und OM von Bari (Italien) zum Produktionswerk in Hamburg verlagert werden.

Die geplanten Zusammenlegungen zielen auf eine gesteigerte Kapazitätsauslastung sowie auf eine erhöhte Flexibilität ab, wodurch die Zukunft der Produktionsstandorte in Europa dauerhaft und nachhaltig gesichert werden soll. Auch nach Umsetzung der Pläne würde die KION Group mit Werken in allen wichtigen und nachfragestarken Märkten über die mit Abstand größte Anzahl europäischer Produktionsstandorte der Branche verfügen. Im Zusammenhang mit diesen Planungen hat die KION Group bereits 2011 in Frankreich und Italien die für solche Restrukturierungen notwendigen Verfahren mit den betrieblichen Partnern in Gang gesetzt. Ziel des Unternehmens ist es, im Rahmen der gesetzlich vorgesehenen Verfahren so zeitnah wie möglich eine reibungslose sozialverträgliche Umsetzung der vorgesehenen Maßnahmen sicherzustellen.

12.3.10 IT

Um Geschäfte abzuwickeln und zu steuern, benötigt der Konzern eine verlässliche IT-Systemlandschaft, die erweiterbar und flexibel an 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.

Die KION Group setzt dabei auf den internen IT-Dienstleister KION Information Management Services (KIM), der 2007 als GmbH gegründet wurde. KIM bündelt zum einen interne IT-Ressourcen und stellt sie konzernweit zur Verfügung. Durch das konzernweit etablierte Portfoliomanagement und Projektcontrolling 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.

12.3.11 Rechtliche Risiken

Aus der ausgeübten Geschäftstätigkeit ergeben sich für die KION Group die in diesem Industriefeld 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 Risikovorsorge 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 angeblich fehlerhafter Produkte des Unternehmens oder bei der angeblichen Verletzung vertraglicher Pflichten. Das Unternehmen hat Maßnahmen ergriffen, die Vermögenseinbußen aus derartigen Risiken zu reduzieren.

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

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 arbeiten multifunktional besetzte Teams daran, zum Beispiel die Risiken inadäquater vertraglicher Regelungen zu verringern. Ein weiteres Ziel der funktionsübergreifenden Zusammenarbeit besteht darin, sicherzustellen, dass Gesetze und Vorschriften sowie vertragliche Vereinbarungen jederzeit eingehalten werden.

12.3.12 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 2011 wurden neben der quartalsweisen Risikoberichterstattung zu den Risikofeldern der KION Group insbesondere jene Risiken aus der Finanzkrise und der Entwicklung der Realwirtschaft fortlaufend untersucht. Hierbei wurden insbesondere die Auswirkungen der möglichen finanziellen Instabilität einzelner Volkswirtschaften und Finanzinstitute im Rahmen der Länderfinanzkrise beobachtet. Bei den identifizierten Risiken wurden soweit möglich – z.B. durch Nutzung der revolvierende Kreditfazilität – frühzeitig Gegenmaßnahmen zur Risikoprävention ergriffen.

Trotz der positiven Marktentwicklung im Jahr 2011 bleibt die Lage an den Weltmärkten weiterhin angespannt, insbesondere durch die Unsicherheiten im Euroraum aber auch in Bezug auf einen möglichen Wachstumsrückgang in den USA. 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. 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

Nachdem die konjunkturelle Erholung zum Jahresende 2011 an Fahrt verloren hat, steht die Widerstandsfähigkeit der Weltkonjunktur im Jahr 2012 auf dem Prüfstand, wobei die Risiken für einen Abschwung für viele Länder erhöht zu sein scheinen. Die vorherrschende Ungewissheit über die zukünftige Entwicklung zeigt sich vor allem auch in der Spannweite aktueller Wirtschaftsprognosen. Grundsätzlich stehen sich zwei wesentliche Entwicklungen gegenüber: Zum einen die in vielen Ländern erstaunlich robusten Daten der Realwirtschaft, zum anderen große politische und wirtschaftliche Unwägbarkeiten. Diese betreffen vor allem den Ausgang der Eurokrise, die weitere Entwicklung des Finanzsektors, die instabile Finanzpolitik in den USA sowie die sich abschwächende Wirtschaftsdynamik in den Wachstumsregionen.

Die konjunkturellen Risiken spiegeln sich in den niedrigeren Wachstumserwartungen der vergangenen Monate sowie in der Volatilität der Finanzmärkte wider. Inwieweit die in vielen Industrieländern angestoßenen zusätzlichen Konsolidierungsmaßnahmen greifen, ist derzeit noch ungewiss. Insgesamt deutet sich jedoch eine Dämpfung der Binnennachfrage in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften an. Auch die in den vergangenen Monaten sichtbar gewordene konjunkturelle Abschwächung in den Schwellenländern verbunden mit den zurückgehenden Impulsen aus dem Export impliziert eine geringere Dynamik der Weltkonjunktur. Im Zuge der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheiten und der nachlassenden globalen Handelsaktivität zeigen auch die Rohstoffpreise eine rückläufige Tendenz. Während die Preise für ölunabhängige Versorgungstoffe weiter zu sinken scheinen, sind die Erwartungen für die Ölpreisentwicklung unter geopolitischen Aspekten weniger vorteilhaft.

Ausgehend von den genannten Belastungen und unter der Voraussetzung, dass keine weiteren Unwägbarkeiten die Konjunkturentwicklung beeinträchtigen, ist insgesamt von einer im Vergleich zu 2011 geringeren Dynamik der Weltkonjunktur im Jahr 2012 auszugehen. Unter der Bedingung, dass sich das wirtschaftliche Umfeld zeitnah stabilisiert, rechnen Experten mit einer stagnierenden europäischen Konjunktur im laufenden Jahr, wobei Deutschland, Frankreich und Großbritannien noch die besseren Konjunkturaussichten innerhalb Westeuropas haben dürften. Unter denselben Voraussetzungen und auf Basis jüngster Entwicklungen gestaltet sich die Perspektive für die USA bei gleichbleibender Dynamik 2012 im Vergleich zu den großen Industrieländern positiver. Die Nachfrage in den Schwellenländern dürfte sich zyklisch, jedoch auf hohem Niveau, weiter normalisieren und zu

einer relativen Stabilität der Weltwirtschaft beitragen. Für das Jahr 2013 wird wieder mit einer anziehenden Konjunktur gerechnet.

14.2 Marktausblick

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

Unter der Annahme einer globalen Konjunkturabkühlung im Jahr 2012 und vor dem Hintergrund des hohen Marktvolumens 2011 verringern sich auch Wachstumsaussichten für Flurförderzeuge im laufenden Jahr in allen Regionen. Zum einen deutet sich eine zyklische Anpassung des Marktgeschehens an, zum anderen ist im gesamtwirtschaftlichen Kontext aber auch eine nachlassende Investitionstätigkeit zu erwarten. Für 2012 geht die KION Group daher von einem moderaten Wachstum des Weltmarktes für Flurförderzeuge um rund 2% aus. Für das Folgejahr geht die KION Group entsprechend der wirtschaftlichen Prognosen ebenfalls von einer Verbesserung der Branchenperspektive aus.

Die KION Group erwartet für das Jahr 2012 eine in etwa gleichbleibende Auslastung und Nutzung der Geräte im westeuropäischen Markt, wenngleich mit heterogenem Beitrag der Einzelmärkte. In Osteuropa sollten sich die Märkte weiter erholen und somit deutlich besser entwickeln als in Westeuropa. Für den US-amerikanischen Markt deutet sich eine weitere Stabilisierung mit moderatem Wachstum an. In den Schwellenmärkten rechnet die KION Group mit einer fortgesetzten Normalisierung des Wachstums, das im Vergleich mit den fortgeschrittenen Märkten jedoch insgesamt weitaus besser ausfallen sollte.

14.3 Ausblick KION Group

Die KION Group dürfte im Jahr 2012 von den bereits eingeleiteten weiteren Verbesserungen der Kostenstruktur sowie den in den vergangenen Jahren kontinuierlich geleisteten Investitionen in neue und zusätzliche Produkte sowie in den Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzwerks profitieren, sofern das Marktumfeld weiterhin weitgehend stabil bleibt. Unter dieser Voraussetzung sollten auch die geplanten Restrukturierungen an den Produktionsstandorten insgesamt zu einer dauerhaft spürbar verbesserten Auslastung der Werke in Luzzara und Hamburg führen und so die notwendige Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtkonzerns nachhaltig stärken.

Weitere Margenverbesserung

Die KION Group hat das Jahr 2012 mit einem hohen Auftragsbestand begonnen und ist derzeit vorsichtig optimistisch, ihren Umsatz im Vergleich zum Berichtsjahr leicht weiter steigern zu können. Dabei setzt sie voraus, dass 2012 keine tiefgreifenden exogenen Ereignisse die globalen Flurförderzeugmärkte oder das Unternehmen direkt negativ beeinflussen und sich die Nachfrage nach ihren Produkten mindestens auf dem hohen Niveau des Vorjahres bewegt. Unter diesen Annahmen würde das Wachstum von allen Segmenten und Geschäftsaktivitäten getrieben. Die eingeleiteten Verbesserungen – insbesondere hinsichtlich der Auslastung der Produktionswerke – würden zusammen mit dem konsequenten Fixkostenmanagement ab 2013 zu fortgesetzten Verbesserungen der Profitabilität führen. Mit Erhöhungen der Bruttolistenpreise im Dezember 2011 bzw. zum Jahresbeginn 2012 haben die Marken der KION Group zudem auf gestiegene Personal- und Rohstoffkosten reagiert. Insgesamt hält die KION Group vor diesem Hintergrund eine weitere leichte Steigerung der bereinigten EBIT-Marge für möglich. Auch im Konzernergebnis würde sich diese positive Entwicklung widerspiegeln. Dabei wird das Konzernergebnis 2012 von Einmal- und Sondereffekten – insbesondere Kosten aus der Bündelung der Produktion von Lagertechnikgeräten und Gegengewichtsstaplern des Markensegments STILL an jeweils einem europäischen Standort - beeinflusst. Insofern erwartet die KION Group für das laufende Jahr ein deutlich verbessertes, wenn auch nicht ganz ausgeglichenes Konzernergebnis.

Für 2013 hält die KION Group unter der Voraussetzung einer weiter ungestörten positiven Entwicklung der weltweiten Konjunktur ein erneutes leichtes Umsatz- und Margenwachstum sowie eine weitere schrittweise Verbesserung des Konzernergebnisses für wahrscheinlich.

Wiesbaden, den 15. März 2012

Gordon Riske

Klaus Hofer

Harald Pinger

KION HOLDING 1 GmbH
Wiesbaden

**Konzernabschluss
zum 31. Dezember 2011**

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Tsd. €	Anhang Nr.	2011	2010
Umsatzerlöse	[8]	4.368.395	3.534.474
Umsatzkosten		-3.256.378	-2.684.353
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.112.017	850.121
Vertriebskosten		-520.547	-483.639
Forschungs- und Entwicklungskosten		-119.526	-103.255
Allgemeine Verwaltungskosten		-283.322	-247.526
Sonstige Erträge	[9]	81.503	59.585
Sonstige Aufwendungen	[10]	-70.043	-45.879
Ergebnis von at-equity bilanzierten Unternehmen	[11]	11.192	3.569
Übriges Finanzergebnis		1.886	1.660
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern		213.160	34.636
Finanzerträge	[12]	73.664	88.349
Finanzaufwendungen	[13]	-345.709	-354.405
Ergebnis vor Steuern		-58.885	-231.420
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	[14]	-34.041	34.722
davon laufende Steuern		-49.349	-14.997
davon latente Steuern		15.308	49.719
Konzernergebnis		-92.926	-196.698
davon auf die Anteilseigner der KION Holding 1 GmbH entfallend		-95.093	-198.655
davon auf nicht-beherrschende Anteile entfallend		2.167	1.957

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in Tsd. €	2011	2010
Konzernergebnis	-92.926	-196.698
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	6.476	37.260
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	6.476	37.260
davon realisierte Gewinne und Verluste	0	0
Ergebnis aus Pensionsverpflichtungen	8.394	-28.658
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	13.995	-39.462
davon Steuereffekt	-5.601	10.804
Ergebnis aus Cash Flow Hedges	-8.149	10.022
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	7.071	52.818
davon realisierte Gewinne und Verluste	-18.452	-37.897
davon Steuereffekt	3.232	-5.369
Gewinne/Verluste aus der Equity-Bilanzierung	532	-125
davon Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste	532	-125
Sonstiges Konzernergebnis	7.253	18.499
Konzerngesamtergebnis	-85.673	-178.199
Konzerngesamtergebnis		
davon Anteile der Anteilseigner der KION Holding 1 GmbH	-87.840	-180.155
davon nicht-beherrschende Anteile	2.167	1.956

AKTIVA

in Tsd. €	Anhang Nr.	2011	2010
Geschäfts- oder Firmenwerte	[16]	1.537.996	1.507.010
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	[16]	977.555	986.410
Leasingvermögen	[17]	539.731	501.164
Sonstige Sachanlagen	[18]	538.121	566.492
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	[19]	36.545	37.841
Leasingforderungen	[20]	242.840	246.808
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	[21]	25.732	17.474
Latente Steueransprüche	[14]	261.963	241.772
Langfristige Vermögenswerte		4.160.483	4.104.971
Vorräte	[22]	625.369	535.529
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[23]	676.553	633.265
Leasingforderungen	[20]	118.381	120.950
Steuererstattungsansprüche	[14]	4.953	4.550
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	[21]	107.096	106.790
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	[24]	373.451	252.884
Kurzfristige Vermögenswerte		1.905.803	1.653.968
Summe Aktiva		6.066.286	5.758.939

PASSIVA

in Tsd. €	Anhang Nr.	2011	2010
Gezeichnetes Kapital		500	500
Kapitalrücklage		348.483	348.483
Gewinnrücklagen und Konzernergebnis		-806.429	-711.504
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis		-37.218	-44.471
Nicht-beherrschende Anteile		7.077	7.070
Eigenkapital	[25]	-487.587	-399.922
Gesellschafterdarlehen	[27]	643.132	615.250
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	[26]	382.914	374.063
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	[27]	2.777.354	2.772.417
Leasingverbindlichkeiten	[28]	471.131	411.097
Sonstige langfristige Rückstellungen	[29]	96.168	164.299
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	[30]	132.719	127.870
Latente Steuerschulden	[14]	339.054	334.930
Langfristige Schulden		4.842.472	4.799.926
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	[27]	227.376	106.470
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		634.092	508.108
Leasingverbindlichkeiten	[28]	230.381	250.552
Ertragsteuerverbindlichkeiten	[14]	15.439	6.661
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	[29]	183.678	95.902
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	[30]	420.435	391.242
Kurzfristige Schulden		1.711.401	1.358.935
Summe Passiva		6.066.286	5.758.939

Konzern-Kapitalflussrechnung

in Tsd. €	2011	2010
Konzernergebnis	-92.926	-196.698
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	34.041	-34.722
+ Finanzergebnis	272.045	266.056
= Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern	213.160	34.636
Abschreibungen/Wertminderungen auf langfristige Vermögenswerte (ohne Leasing)	186.569	169.013
Abschreibungen/Wertminderungen auf Leasingvermögen	169.452	176.558
Weitere nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge	9.943	12.295
Gewinne (-) / Verluste (+) aus dem Abgang von Vermögenswerten	6.428	4.987
Veränderung Leasingvermögen	-208.691	-129.572
Veränderung Leasingforderungen/-verbindlichkeiten	26.056	-57.440
Veränderung Vorräte	-75.242	-45.685
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-36.829	-103.890
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	114.886	145.491
Zahlungen aus Pensionsverpflichtungen	-21.038	-29.420
Veränderung sonstige Rückstellungen	13.989	-14.994
Veränderung sonstige Aktiva	334	7.195
Veränderung sonstige Passiva	30.346	43.072
Gezahlte Ertragsteuern	-42.553	-12.957
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	386.810	199.289
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	3.408	4.177
Auszahlungen aus dem Zugang von langfristigen Vermögenswerten	-133.005	-123.462
Einzahlungen (+) / Auszahlungen (-) aus sonstigen Kreditforderungen	2.879	-1.799
Erhaltene Dividenden	6.599	2.854
Erhaltene Zinsen	3.397	3.623
Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen (nach Abzug erworbener liquider Mittel)	-32.916	-7.638
Einzahlungen (+) / Auszahlungen (-) für sonstige Vermögenswerte	-2.942	-1.003
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-152.580	-123.248
Ausschüttungen an Minderheiten	-2.209	-2.143
Mittelabfluss aus Erwerb von Unternehmensanteilen (nach Control)	-1.461	-9.535
Mittelzufluss aus dem Verkauf von Unternehmensanteilen (nach Control)	82	0
Aufnahme von Finanzkrediten	632.691	56.742
Beschaffungskosten der Finanzierung	-24.579	-5.978
Tilgung von Finanzkrediten	-537.018	-152.447
Tilgung von sonstigen Finanzmitteln	-21.052	-42.133
Auszahlungen für Fremdwährungssicherungsgeschäfte	-13.714	0
Zinszahlungen	-147.455	-134.716
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-114.715	-290.210
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	1.052	3.645
= Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz	120.567	-210.524
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang des Geschäftsjahres	252.884	463.408
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	373.451	252.884

Konzern-Eigenkapitalspiegel

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen/ Konzernergebnis	Kumuliertes Sonstiges Konzernergebnis			Summe Anteilseigner am Eigenkapital	Nicht-beherrschende Anteile	Gesamt	
				Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	Ergebnis aus Pensionsverpflichtungen	Ergebnis aus Cash Flow Hedges				Gewinne/Verluste aus der Equity-Bilanzierung
Stand zum 1.1.2010	500	348.483	-516.199	-79.286	41.156	-24.841	0	-230.187	17.144	-213.043
Konzernergebnis			-198.655					-198.655	1.957	-196.698
Sonstiges Konzernergebnis	-	-	-	37.261	-28.658	10.022	-125	18.500	-1	18.499
Konzerngesamtergebnis			-198.655	37.261	-28.658	10.022	-125	-180.155	1.956	-178.199
Dividenden									-2.143	-2.143
Auswirkungen aus dem Erwerb von nicht-beherrschenden Anteilen			-1.496				-1.496	-10.419		-11.915
Sonstige Veränderungen			4.846				4.846	532		5.378
Stand zum 31.12.2010	500	348.483	-711.504	-42.025	12.498	-14.819	-125	-406.992	7.070	-399.922
Stand zum 1.1.2011	500	348.483	-711.504	-42.025	12.498	-14.819	-125	-406.992	7.070	-399.922
Konzernergebnis			-95.093					-95.093	2.167	-92.926
Sonstiges Konzernergebnis	-	-	-	6.476	8.394	-8.149	532	7.253	-	7.253
Konzerngesamtergebnis			-95.093	6.476	8.394	-8.149	532	-87.840	2.167	-85.673
Dividenden									-2.209	-2.209
Sonstige Veränderungen			168				168	49		217
Stand zum 31.12.2011	500	348.483	-806.429	-35.549	20.892	-22.968	407	-494.664	7.077	-487.587

Konzernanhang der KION Holding 1 GmbH zum Geschäftsjahr 2011

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 2011 mit den Marken Linde, Fenwick, STILL, OM, Baoli und Voltas einen Umsatz von 4.368.395 Tsd. € (Vorjahr: 3.534.474 Tsd. €).

Der Konzernabschluss sowie der Konzernlagebericht wurden von der Geschäftsleitung der KION Holding 1 GmbH am 15. März 2012 aufgestellt.

[2] Grundlagen der Erstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss für die KION Group zum 31. Dezember 2011 wurde auf der Grundlage von § 315a HGB in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) und den diesbezüglichen Interpretationen (IFRIC) des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) 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 2011 verpflichtend anzuwendenden IFRS bzw. IFRIC im Konzernabschluss Anwendung.

Im laufenden Geschäftsjahr erstmals anzuwendende Rechnungslegungsvorschriften:

Im Geschäftsjahr 2011 fanden die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung:

- Änderungen zu IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, Änderungen in Bezug auf eine begrenzte Ausnahme von Vergleichsangaben nach IFRS 7;
- 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.

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 2011 die nachstehenden Standards und Interpretationen, die vom IASB bereits verabschiedet worden sind, die aber für das Geschäftsjahr 2011 noch nicht verpflichtend anzuwenden waren, nicht berücksichtigt:

- 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;
- Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“, Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten;
- IFRS 9 „Finanzinstrumente“;
- IFRS 10, „Konzernabschlüsse“;
- IFRS 11, „Gemeinsame Vereinbarungen“;
- IFRS 12, „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“;
- IFRS 13, „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“;
- Änderungen zu IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“, Änderung in Bezug auf die Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses;
- Änderungen zu IAS 12 „Ertragsteuern“, begrenzte Änderung an IAS 12 in Bezug auf die Rückgewinnung der zugrunde liegenden Vermögenswerte;
- Änderungen zu IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“, Abschaffung der Korridor-Methode sowie Änderungen in der Darstellung des Pensionsaufwands;
- IAS 27R, „Einzelabschlüsse“;
- IAS 28R, „Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures“;
- Änderungen zu IAS 32, „Finanzinstrumente: Darstellung“, Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten;
- IFRIC 20, „Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine“.

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 2011 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. 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.

[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 Anteilserwerben 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 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 schließt alle Tochterunternehmen des Mutterunternehmens ein. 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 alle wesentlichen 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 die Anzahl der Beteiligungen nach Kategorien dargestellt:

Beteiligungskategorien				
	1.1.2011	Zugänge	Abgänge	31.12.2011
Vollkonsolidierte Tochterunternehmen	88	6	1	93
davon Inland	16	1	–	17
davon Ausland	72	5	1	76
Nach der Equity-Methode bewertete Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen	12	–	1	11
davon Inland	7	–	–	7
davon Ausland	5	–	1	4
Zu Anschaffungskosten geführte Tochterunternehmen und Finanzbeteiligungen	68	12	10	70
davon Inland	15	2	1	16
davon Ausland	53	10	9	54

Zum 31. Dezember 2011 werden neben der KION Holding 1 GmbH insgesamt 17 inländische und 76 ausländische Tochterunternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen. Die KION Finance S.A., Luxemburg, wurde erstmalig im April 2011 aufgrund der Regelungen des IAS 27 in Verbindung mit SIC-12 „Konsolidierung - Zweckgesellschaften“ in den Konzernabschluss der KION Group einbezogen. Darüber hinaus wurde die Eisenwerk Weilbach GmbH, Wiesbaden, im Dezember 2011 aufgrund ihrer gestiegenen wirtschaftlichen Bedeutung erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen.

Im April 2011 ist die IBERCARRETILLAS, S.A., El Prat de Llobregat, Spanien, durch Verschmelzung auf die STILL, S.A., Barcelona, Spanien, aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Am 31. Dezember 2011 werden elf Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode bewertet (Vorjahr: zwölf). Der Equity-Bewertung wurde jeweils der letzte verfügbare Jahresabschluss zugrunde gelegt.

Nicht einbezogen werden 70 (Vorjahr: 68) Tochterunternehmen mit geringem Geschäftsvolumen bzw. ohne Geschäftsbetrieb. Die nicht konsolidierten Tochterunternehmen sowie die nicht nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen 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 vollkonsolidierten 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. KG	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] Unternehmenserwerbe

Voltas Material Handling Private Limited

Im April 2011 hat die KION Group gemeinsam mit dem indischen Unternehmen Voltas Limited, Mumbai, Indien, ein Unternehmen für Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Service von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten gegründet. Der Gabelstapler- und Lagertechnikbereich der Voltas Limited wurde am 1. Mai 2011 von dieser Gesellschaft, der Voltas Material Handling Private Limited, Mumbai, Indien (im Folgenden „VMH“), erworben. Die KION Holding 1 GmbH hält indirekt über die Linde Material Handling Asia Pacific Pte. Ltd., Singapur, einen Kapital- und Stimmrechtsanteil von 66% an der VMH.

Als Marke der KION Group wird sich Voltas mit seiner Fertigung in Indien vorrangig auf den indischen Markt konzentrieren. Zum Produktspektrum zählen Lagertechnikgeräte, Diesel- und Elektrostapler mit 1,5 bis 16 Tonnen Traglast. VMH verfügt über 25 Niederlassungen und Vertragshändler in ganz Indien. Seit Konzernzugehörigkeit hat die VMH in 8 Monaten Umsätze in Höhe von 22.027 Tsd. € erzielt und einen Jahresüberschuss von rund 19 Tsd. € erwirtschaftet. Umsätze und Ergebnis unter der Annahme, dass der Erwerb der VMH bereits am Beginn der Berichtsperiode stattgefunden hätte, können nicht ermittelt werden, da für den Zeitraum vor April 2011 keine verlässlichen IFRS-Werte vorliegen.

Es wurden 131 Mitarbeiter von der Voltas Limited übernommen.

Die mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundenen Erwerbsnebenkosten belaufen sich auf 780 Tsd. € und werden als Aufwand der laufenden Periode erfasst und innerhalb der allgemeinen Verwaltungskosten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Aufgrund weiterer vertraglicher Vereinbarungen erfolgt die Konsolidierung auf Basis von 100%, wodurch zum Erwerbszeitpunkt eine Verbindlichkeit in Höhe von 8.920 Tsd. € erfasst wurde. Dieser geschätzte beizulegende Zeitwert stellt gleichzeitig die Kaufpreisobergrenze dar. Diese Kaufpreisverpflichtung kann sich in Abhängigkeit von definierten Kennzahlen reduzieren. Der Erwerb des Gabelstapler- und Lagertechnikbereichs von der Voltas Limited wirkt sich vorläufig wie folgt auf den Konzernabschluss der KION Holding 1 GmbH aus:

Einfluss des Erwerbs der VMH auf die Vermögenslage der KION Group

in Tsd. €	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
Geschäfts- oder Firmenwerte	14.700
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	5.102
Sachanlagen	974
Latente Steueransprüche (netto)	2.306
Vorräte	4.312
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.040
Übrige Aktiva	32
Summe Vermögenswerte	30.465
Rückstellungen	1.199
Verbindlichkeiten	4.205
Summe Schulden	5.404
Nettovermögen	25.061
Gesamte Gegenleistung	25.061
davon: durch Zahlungsmittel und -äquivalente beglichen	16.141

Die Bruttobeträge der im Rahmen dieser Transaktion erworbenen Forderungen, welche im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffen, betragen 3.164 Tsd. €. Zum Erwerbszeitpunkt wurde davon ausgegangen, dass von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ein Betrag in Höhe von 70 Tsd. € uneinbringlich ist. Für den aus dem Erwerb der VMH resultierenden Geschäfts- oder Firmenwert besteht voraussichtlich eine steuerliche Abzugsfähigkeit.

Übrige Erwerbe

Zum 4. April 2011 wurde der Händler Cailotto Carrelli S.p.A., Verona, Italien (100% der Kapital- und Stimmrechtsanteile), erworben.

Ferner wurden durch den Erwerb von 100% der Kapital- und Stimmrechtsanteile an der Sterling Mechanical Handling Ltd., Heswall, Großbritannien, zum 15. Juni 2011 die restlichen Kapital- und Stimmrechtsanteile (51%) an dem Händler Linde Sterling Ltd., Basingstoke, Großbritannien, erworben.

Der nach der Equity-Methode fortgeschriebene Buchwert der Beteiligung an der Linde Sterling Ltd. unmittelbar vor dem Erwerbszeitpunkt belief sich auf 3.238 Tsd. €. Aus der Neubewertung der bis dahin gehaltenen Anteile (49%) wurde ein Betrag in Höhe von 4.102 Tsd. € erfdgswirksam erfasst und unter dem Ergebnis aus at-equity bilanzierten Unternehmen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Außerdem hat die in 2011 neu gegründete Gesellschaft OOO „Linde Material Handling Rus“, Moskau, Russische Föderation, zum 2. Dezember 2011 das Geschäft des Händlers Liftec in Russland übernommen. Die übertragene Gegenleistung setzt sich aus einer Verrechnung mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 5.039 Tsd. €, einer Barzahlung in Höhe von 4.903 Tsd. € sowie einer zum Barwert angesetzten bedingten Gegenleistung in Höhe von 2.879 Tsd. € zusammen. Dieser geschätzte beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt stellt gleichzeitig die Kaufpreisobergrenze dar. Die bedingte Gegenleistung kann sich in Abhängigkeit von definierten Umsatzzielen für die Jahre 2012 und 2013 reduzieren und wird bei Zielerreichung in 2014 fällig.

Die mit diesen Unternehmenszusammenschlüssen verbundenen Erwerbsnebenkosten belaufen sich auf insgesamt 1.720 Tsd. € und werden als Aufwand der laufenden Periode erfasst und innerhalb der allgemeinen Verwaltungskosten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Diese Unternehmenserwerbe wirken sich in Summe auf Basis der vorläufigen Werte zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt wie folgt auf den Konzernabschluss der KION Holding 1 GmbH aus:

Einfluss der übrigen Erwerbe auf die Vermögenslage der KION Group

in Tsd. €	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
Geschäfts- oder Firmenwerte	16.710
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8.556
Sachanlagen	15.704
Latente Steueransprüche (netto)	290
Vorräte	5.967
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.079
Zahlungsmittel und -äquivalente	23
Übrige Aktiva	1.702
Summe Vermögenswerte	57.030
Rückstellungen	1.449
Verbindlichkeiten	25.360
Latente Steuerschulden (netto)	525
Summe Schulden	27.334
Nettovermögen	29.696
Gesamte Gegenleistung	29.696
davon: durch Zahlungsmittel und -äquivalente beglichen	16.798

Der Konzernumsatz erhöhte sich aufgrund der übrigen Erwerbe um 35.720 Tsd. €. Im Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2011 ist ein Verlust der erworbenen Unternehmen in Höhe von rund 70 Tsd. € enthalten. Wären die Unternehmenszusammenschlüsse zum 1. Januar 2011 erfolgt, hätte dies zu keinen wesentlichen Auswirkungen auf die von der KION Group erzielten Umsatzerlöse und das Konzernergebnis geführt.

Die Kaufpreisverteilungen der dargestellten Unternehmenserwerbe sind zum 31. Dezember 2011 aufgrund noch abzuschließender Würdigung von Detailspekten vorläufig. Die Geschäfts- oder Firmenwerte repräsentieren für die KION Group Synergieeffekte, die sich sowohl aus strategischer, technologischer als auch in geografischer Sicht aus dem Zusammenschluss ergeben. Für keinen aus den übrigen Erwerben resultierenden Geschäfts- oder Firmenwert besteht derzeit eine steuerliche Abzugsfähigkeit.

[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 Devisenkassamittelkurs, 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 der einbezogenen Unternehmen 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	
	2011	2010	2011	2010
Australische Dollar (AUD)	1,3480	1,4440	1,2683	1,3075
Brasilianische Real (BRL)	2,3273	2,3348	2,4142	2,2203
Chinesische Renminbi (CNY)	9,0018	8,9863	8,1551	8,8173
Pfund Sterling (GBP)	0,8680	0,8584	0,8343	0,8575
Polnische Zloty (PLN)	4,1210	3,9941	4,4675	3,9666
Schweizer Franken (CHF)	1,2327	1,3815	1,2154	1,2496
Tschechische Krone (CZK)	24,5807	25,2775	25,5990	25,0415
Ungarische Forint (HUF)	279,3808	275,3971	315,5400	278,3900
US-Dollar (USD)	1,3929	1,3275	1,2957	1,3380

[7] Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach KION-konzerneinheitlichen 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 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 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 die Segmente LMH, STILL und Sonstige unterteilt.

Die Abgrenzung der für die Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte relevanten ZGEs erfolgt auf den Segmenten LMH und STILL sowie auf der ZGE VMH, die dem Segment Sonstige zugeordnet ist, da sich die Struktur des internen Berichtswesens und der Unternehmenssteuerung einschließlich der entscheidungsrelevanten Planung der KION Group an diesen ZGEs ausrichtet.

Der erzielbare Betrag einer ZGE wird durch Ermittlung des Nutzungswerts mit Hilfe der „Discounted-Cashflow“-Methode bestimmt. Als Zahlungsströme gehen die operativen Zahlungsströme gemäß den vom KION Management genehmigten Finanzplänen ein, die auch für interne Steuerungszwecke verwendet werden. Für den Werthaltigkeitstest werden entsprechend IAS 36.33 (b) die prognostizierten Zahlungsströme der nächsten 5 Jahre in die Berechnung einbezogen. Den Finanzplänen liegen die Annahmen einer bestimmten Entwicklung der Weltwirtschaft, der Rohstoffpreise sowie der Währungskurse zugrunde. Für die Ermittlung der Zahlungsströme wurden das Budget 2012 und die Mittelfristplanung 2013 bis 2014 sowie die „Market Forecasts“ für die Jahre 2015 bis 2016 verwendet. Zahlungsströme jenseits des fünfjährigen Planungszeitraums wurden für die ZGEs LMH und STILL unter Anwendung einer Wachstumsrate von 1% (Vorjahr: 1%) extrapoliert. Für VMH wurde aufgrund der prognostizierten Marktentwicklung des Wachstumsmarktes Indien für die ewige Rente eine Wachstumsrate von 2% verwendet.

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 ZGEs widerspiegelt. Für die ZGEs LMH und STILL wurde die zugrunde liegende Kapitalstruktur anhand von Vergleichsunternehmen derselben Branche (Peergroup) festgelegt. Der aus der Peergroup abgeleitete Beta-Faktor beträgt 1,03 (Vorjahr: 1,09). Für die Bestimmung des risikofreien Zinssatzes wurden die Zinsstrukturdaten der Europäischen Zentralbank zum 31.12.2011 verwendet; der Zinssatz beträgt 3,40% (Vorjahr: 3,45%). Die aus empirischen Kapitalmarktstudien des IDW übernommene Marktrisikoprämie beträgt unverändert zum Vorjahr 5,5% und trägt somit der derzeit beobachtbaren erhöhten Unsicherheit am Kapitalmarkt Rechnung. Eine Länderisikoprämie wurde für die ZGEs LMH und STILL nicht berücksichtigt, da die KION Group hauptsächlich im europäischen Markt tätig ist. Als risikoadjustierter Fremdkapitalkostensatz vor Steuern wurde ein Zinssatz von 5,3% (Vorjahr: 5,5%) zugrunde gelegt. Die auf Basis der Peergroup festgelegte Kapitalstruktur ergab eine Fremdkapitalquote von 25,4% (Vorjahr: 32,2%).

Der mit diesen Parametern ermittelte und zur Diskontierung der geschätzten Zahlungsströme herangezogene Zinssatz vor Steuern beträgt für LMH 10,5% und STILL 10,4% (nach Steuern für LMH und STILL: 7,7%). Im Vorjahr betrug der Zinssatz für LMH und STILL vor Steuern 10,3% und nach Steuern 7,6%. Für die ZGE VMH wurde ein länderspezifischer Diskontierungszinssatz vor Steuern 14,6% und nach Steuern 11,0% ermittelt.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2011 sind der ZGE LMH mit 971.873 Tsd. € (Vorjahr: 954.802 Tsd. €), der ZGE STILL mit 552.208 Tsd. € (Vorjahr: 552.208 Tsd. €) und der ZGE VMH mit 13.915 Tsd. € zugeordnet. Der zum 31. Dezember 2011 durchgeführte Werthaltigkeitstest ergab keinen Abwertungsbedarf der bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte der ZGEs LMH, STILL und VMH. Durch Sensitivitätsanalysen haben wir festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden wesentlichen Annahmen kein Wertminderungsbedarf der Geschäfts- oder Firmenwerte 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 und betreffen im Wesentlichen aktivierte Markennamen. Die Markennamen zum 31. Dezember 2011 sind der ZGE LMH mit 477.182 Tsd. € (Vorjahr: 468.400 Tsd. €) und der ZGE STILL mit 115.700 Tsd. € (Vorjahr: 115.700 Tsd. €) zugeordnet. Sie unterliegen grundsätzlich dann keiner planmäßigen Abschreibung, wenn es sich um langjährig im Markt etablierte Markennamen handelt, für die ein Ende der Nutzbarkeit nicht absehbar ist. Diese werden gemäß IAS 36 mindestens einmal jährlich und bei Vorliegen entsprechender Wertminderungsindikatoren einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Der Werthaltigkeitstest folgt der Vorgehensweise des Werthaltigkeitstests für den Geschäfts- und Firmenwert. Eine Einschätzung bezüglich der nicht bestimmbaren Nutzungsdauer erfolgt in jeder Periode.

Der mit dem Erwerb der VMH übernommene Markenname beträgt zum 31. Dezember 2011 1.497 Tsd. € und ist im Segment Sonstige ausgewiesen. Der Markenname der VMH hat eine begrenzte Nutzungsdauer von fünf Jahren.

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 Entwicklungskosten werden 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 wesentliche Restwertgarantien 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.

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 lagen, wie im Vorjahr, keine qualifizierten Vermögenswerte vor.

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 Steuerminderungsansprüche, 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 Basis dieser Einschätzung im Vorjahr erstmals teilweise aktive latente Steuern gebildet worden.

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.

Die Anschaffungskosten von Rohstoffen und Handelswaren werden dabei auf Basis eines Durchschnitts ermittelt.

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. Angesetzt wird ein Durchschnittswert oder ein auf Basis des Fifo-Verfahrens („First in first out“) ermittelter Wert.

Der Nettoveräußerungswert entspricht dem erzielbaren Veräußerungserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

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 („LaR“) 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 sowie Zinsswaps 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. Rückgriffsansprüche werden dabei nicht berücksichtigt. 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.

Gesellschafterdarlehen, Finanzverbindlichkeiten, Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Der erstmalige Ansatz dieser 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 Gesellschafterdarlehen, 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,
- der Klassifizierung von Leasingverträgen
- 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 Dreijahresplanung ergänzt um Wachstumsprognosen für die Jahre 2015 bis 2016 und unter der Annahme von geschäftsbereichsspezifischen Wachstumsraten für den nachfolgenden Zeitraum. Eine Veränderung dieser Einflussfaktoren kann zu Wertminderungen führen. Bezüglich weiterer Informationen zu den Geschäfts- oder Firmenwerten siehe Textziffer [16].

Bezüglich Leasing verweisen wir auf die Abschnitte zum Absatzleasing und zum Beschaffungsleasing in dieser Textziffer.

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 in Textziffer [26] 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. Weitere Angaben sind unter der Textziffer [29] aufgeführt.

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. €	2011	2010
Neugeschäft	2.364.235	1.775.628
Hydraulik-Komponenten	172.662	119.901
Servicegeschäft	1.831.498	1.638.945
- After sales	1.065.731	970.668
- Mietgeschäft	441.152	402.361
- Gebrauchtgeräte	218.982	187.246
- Andere	105.633	78.670
Umsatzerlöse gesamt	4.368.395	3.534.474

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. €	2011	2010
Erträge aus Kursdifferenzen	22.600	18.554
Neubewertung von Kaufpreisverpflichtungen	11.971	0
Auflösung Gewinnabgrenzung Leasing	6.886	6.952
Auflösung von Rückstellungen	6.638	5.038
Erlöse aus Vermietung & Verpachtung	2.155	2.231
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	1.381	1.077
Erträge aus der Zuschreibung von langfristigen Vermögenswerten	0	1.546
Übrige Sonstige Erträge	29.872	24.187
Sonstige Erträge gesamt	81.503	59.585

Die Aufwendungen bzw. Erträge aus Kursdifferenzen resultieren aus der Bewertung von finanziellen Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten, sowie aus der Bewertung von korrespondierenden Derivaten. Der Anstieg der Erträge und Aufwendungen (vergleiche hierzu auch Textziffer [10] Sonstige Aufwendungen) aus Kursdifferenzen ist primär auf im Vergleich zum Vorjahr höheren Kursschwankungen zurückzuführen.

Die Neubewertung von Kaufpreisverpflichtungen betrifft Anteile an zwei britischen Händlern. Die Erträge aus der Neubewertung der Kaufpreisverpflichtungen resultieren aus dem deutlich verbesserten Marktumfeld und einer damit einhergehenden höheren Bewertung der Anteile.

[10] Sonstige Aufwendungen

Die Sonstigen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Aufwendungen		
in Tsd. €	2011	2010
Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten	27.032	8.522
Aufwendungen aus Kursdifferenzen	19.467	16.949
Buchverluste aus Abgängen von langfristigen Vermögenswerten	7.963	5.966
Übrige Sonstige Aufwendungen	15.581	14.442
Sonstige Aufwendungen gesamt	70.043	45.879

Die Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten betreffen im aktuellen Geschäftsjahr Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 10.261 Tsd. € (Vorjahr: 8.464 Tsd. €) und Sonstige Sachanlagen in Höhe von 16.771 Tsd. € (Vorjahr: 58 Tsd. €) sind im Wesentlichen durch geplante Produktionsverlagerungen verursacht.

In den Aufwendungen und Erträgen (Sonstige Erträge) aus Kursdifferenzen sind negative Ergebnisse aus derivativen Finanzinstrumenten, die zur Absicherung von operativen Währungsrisiken abgeschlossen wurden, in Höhe von 188 Tsd. € (Vorjahr: 3.947 Tsd. €) enthalten. Den negativen Ergebnissen aus Derivaten stehen positive Ergebnisse aus der Währungsumrechnung der korrespondierenden Grundgeschäfte gegenüber.

[11] Ergebnis von at-equity bilanzierten Unternehmen

Auf das Ergebnis von at-equity bilanzierten Unternehmen entfallen im Berichtsjahr 11.192 Tsd. € (Vorjahr: 3.569 Tsd. €). Darin enthalten ist ein Ertrag in Höhe von 4.102 Tsd. € aus der Neubewertung von bereits gehaltenen at-equity bilanzierten Anteilen (49%) an der Linde Sterling Ltd., Basingstoke, Großbritannien, über welche nach dem Erwerb der restlichen Anteile ein beherrschender Einfluss ausgeübt werden kann. Weitere Angaben sind unter der Textziffer [19] aufgeführt.

[12] Finanzerträge

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

Finanzerträge		
in Tsd. €	2011	2010
Zinserträge aus Leasingverträgen	24.414	25.528
Erträge aus Kursdifferenzen - Finanzierung -	23.149	36.141
Erträge aus Planvermögen (Pensionen)	22.732	23.247
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.369	3.433
Finanzerträge gesamt	73.664	88.349

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

In den Erträgen aus Kursdifferenzen - Finanzierung - sind Erträge aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 22.883 Tsd. € (Vorjahr: 36.048 Tsd. €) enthalten.

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. €	2011	2010
Zinsaufwendungen aus Darlehensverpflichtungen	135.737	167.347
Aufwendungen aus Kursdifferenzen - Finanzierung -	52.264	53.877
Zinsaufwendungen aus Pensionsverpflichtungen	42.436	41.434
Zinsaufwendungen aus Leasingverträgen	37.738	35.951
Zinsaufwendungen aus Gesellschafterdarlehen	27.882	27.882
Zinsaufwendungen aus Kapitalmarktverbindlichkeiten	25.395	–
Amortisation Finanzierungsbeschaffungskosten	11.359	8.333
Aufzinsung langfristiger finanzieller Schulden	2.574	3.263
Übrige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	10.324	16.318
Finanzaufwendungen gesamt	345.709	354.405

Die Zinsaufwendungen aus Darlehensverpflichtungen enthalten Zinsaufwendungen aus variabel verzinslichen Darlehensverbindlichkeiten unter dem Senior Facilities Agreement in Höhe von 117.273 Tsd. € (Vorjahr: 129.260 Tsd. €) und Aufwendungen aus Zinsswaps in Höhe von 18.464 Tsd. € (Vorjahr: 38.087 Tsd. €).

In den Aufwendungen aus Kursdifferenzen - Finanzierung - sind neben den Aufwendungen aus der Umrechnung des USD Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 19.022 Tsd. € (Vorjahr: 38.219 Tsd. €), Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 31.843 Tsd. € (Vorjahr: 15.641 Tsd. €) enthalten.

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

Die Zinsaufwendungen aus Leasingverträgen betreffen den Zinsanteil aus Leasingratenzahlungen 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 19.587 Tsd. € (Vorjahr: 16.615 Tsd. €), denen keine unmittelbaren Zinserträge gegenüberstehen. Diese sind als Bestandteil der erhaltenen Leasingraten in den Umsatzerlösen ausgewiesen.

[14] Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von 34.041 Tsd. € (Vorjahr: Erträge 34.722 Tsd. €) setzen sich zusammen aus 49.349 Tsd. € (Vorjahr: 14.997 Tsd. €) laufenden Steueraufwendungen und 15.308 Tsd. € (Vorjahr: 49.719 Tsd. €) latenten Steuererträgen. In den laufenden Steueraufwendungen sind Aufwendungen in Höhe von 2.602 Tsd. € (Vorjahr: Erträge 11.868 Tsd. €) enthalten, die frühere Geschäftsjahre betreffen.

Am Bilanzstichtag bestehen Ertragsteuerforderungen gegen Steuerbehörden in Höhe von 4.953 Tsd. € (Vorjahr: 4.550 Tsd. €) sowie Ertragsteuerverbindlichkeiten in Höhe von 15.439 Tsd. € (Vorjahr: 6.661 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%. Unter Berücksichtigung eines durchschnittlichen Gewerbeertragsteuersatzes von 13,9% sowie des Solidaritätszuschlags (5,5% auf die Körperschaftsteuer) ermittelt sich für inländische Unternehmen, unverändert zum Vorjahr, ein kombinierter Steuersatz von 29,8%. Die für die Berechnung latenter Steuern angesetzten Ertragsteuersätze für ausländische Gesellschaften liegen zwischen 10,0% und 38,5% (Vorjahr: 10,0% und 37,8%).

Auf Unterschiede zwischen Buchwerten der IFRS-Einzelbilanzen und Steuerbuchwerten der Beteiligungsansätze („Outside Basis Differences“) in Höhe von 100.146 Tsd. € 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. €	2011	2010
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	86.789	65.130
Finanzanlagen	1	705
Umlaufvermögen	34.697	26.485
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	6.065	2.922
Rückstellungen	101.669	88.501
Verbindlichkeiten	200.678	163.136
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	46.386	47.953
Steuerliche Verlustvorträge und Zinsvorträge	70.230	95.341
Saldierungen	-284.552	-248.401
Aktive latente Steuern gesamt	261.963	241.772

Die passiven latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

Bilanzposten Passive latente Steuern

in Tsd. €	2011	2010
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	456.138	444.580
Finanzanlagen	3.139	3.097
Umlaufvermögen	113.340	97.701
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	8.588	15
Rückstellungen	29.838	28.837
Verbindlichkeiten	9.749	8.003
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2.814	1.098
Saldierungen	-284.552	-248.401
Passive latente Steuern gesamt	339.054	334.930

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 211.398 Tsd. € (Vorjahr: 161.119 Tsd. €) wurden nicht gebildet, da die Nutzung des Vermögensvorteils nicht wahrscheinlich ist. Von den nicht gebildeten aktiven latenten Steuern entfallen auf steuerliche Verlustvorträge 91.636 Tsd. € (Vorjahr: 74.263 Tsd. €), auf Zinsvorträge 116.060 Tsd. € (Vorjahr: 81.844 Tsd. €) und auf sonstige temporäre Differenzen 3.702 Tsd. € (Vorjahr: 5.012 Tsd. €).

Latente Steuern auf Verlust- und Zinsvorträge werden aktiviert, soweit zukünftig zu versteuernde Einkommen in ausreichender Höhe zur Realisierung zu erwarten sind. Von den im Vorjahr erstmalig angesetzten aktiven latenten Steuern auf Zinsvorträge in Höhe von 9.198 Tsd. € wurden in 2011 2.243 Tsd. € wertberichtigt, da auf Grundlage der zum Bilanzstichtag vorliegenden Erkenntnisse in der Zukunft mit der Nutzung eines geringeren Teilbetrags gerechnet wird. Der Gesamtbetrag der nicht gebildeten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 91.636 Tsd. € (Vorjahr: 74.263 Tsd. €) betrifft steuerliche Verlustvorträge, die unbegrenzt vortragbar sind.

In der KION Group bestehen zum 31. Dezember 2011 im Inland Verlustvorträge in Höhe von 381.941 Tsd. € (Vorjahr: 400.286 Tsd. €) für Körperschaftsteuer und Verlustvorträge in Höhe von 263.525 Tsd. € (Vorjahr: 288.910 Tsd. €) für Gewerbesteuer. Darüber hinaus bestehen ausländische steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 187.438 Tsd. € (Vorjahr: 183.353 Tsd. €).

Der unbegrenzt vortragsfähige inländische Zinsvortrag beträgt zum 31. Dezember 2011 464.939 Tsd. € (Vorjahr: 342.252 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, wie im Vorjahr, 29,8%.

Ertragsteuern

in Tsd. €	2011	2010
Ergebnis vor Steuern	-58.885	-231.420
Erwartete Ertragsteuern	17.548	68.894
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	-3.087	-2.026
Abweichungen von dem erwarteten Steuersatz	13.560	3.289
Änderung Wertberichtigung latenter Steuern	-9.765	-1.999
Verluste ohne Bildung latenter Steuern	-17.372	-11.108
Änderung des Steuersatzes und der Steuergesetze	-1.404	-311
Zinsvortrag ohne Bildung latenter Steuern	-31.786	-34.073
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-8.556	-14.608
Steuerfreie Erträge	1.903	34
Periodenfremde Steuern	-2.602	11.868
Latente Steuern Vorperioden betreffend	5.001	16.055
Sonstige	2.519	-1.293
Effektive Ertragsteuern (tatsächliche und latente Steuern)	-34.041	34.722

[15] Sonstige Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Der Materialaufwand erhöhte sich im Berichtsjahr um 530.162 Tsd. € und belief sich damit auf 2.244.069 Tsd. € (Vorjahr: 1.713.907 Tsd. €).

Der Personalaufwand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2011 um 95.516 Tsd. € auf 1.063.726 Tsd. € (Vorjahr: 968.210 Tsd. €). Im Personalaufwand sind Löhne und Gehälter in Höhe von 833.585 Tsd. € (Vorjahr: 755.923 Tsd. €), sowie soziale Abgaben, Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung in Höhe von 230.141 Tsd. € (Vorjahr: 212.287 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 29.741 Tsd. € (Vorjahr: 25.774 Tsd. €) beinhalten im Wesentlichen die im Geschäftsjahr verdienten Versorgungsansprüche in Höhe von 16.242 Tsd. € (Vorjahr: 14.315 Tsd. €), sowie den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand in Höhe von 177 Tsd. € (Vorjahr: 79 Tsd. €).

Im Berichtsjahr wurden Abschreibungen und Wertminderungen auf das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 356.021 Tsd. € (Vorjahr: 347.117 Tsd. €) vorgenommen. Vorräte wurden um 6.179 Tsd. € (Vorjahr: 6.311 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. €	2011	2010
Beschaffungsleasing	67.043	57.913
Untermietverhältnisse	38.181	43.015
In der Periode als Aufwand erfasste Leasingraten gesamt	105.224	100.928

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 2011 Erträge in Höhe von 51.072 Tsd. € (Vorjahr: 52.806 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. €	2011	2010
LMH	971.873	954.802
STILL	552.208	552.208
Sonstige	13.915	–
Geschäfts- oder Firmenwerte gesamt	1.537.996	1.507.010

Die Veränderung der Geschäfts- oder Firmenwerte resultiert hauptsächlich aus Unternehmenszusammenschlüssen des Geschäftsjahres in Höhe von 31.535 Tsd. €. Der mit dem Erwerb des Gabelstapler- und Lagertechnikbereichs der Voltas Limited, Mumbai, Indien, entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 13.915 Tsd. € wird dem Segment Sonstige zugeordnet.

Immaterielle Vermögenswerte

in Tsd. €	Geschäfts-/ Firmenwerte	Marken- namen	Technologie & Entwicklung	Übrige immaterielle Vermögens- werte	Gesamt
Stand zum 1.1.2010	1.504.796	590.340	263.463	142.655	2.501.254
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
Stand zum 31.12.2010	1.507.010	591.018	261.194	134.198	2.493.420
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
Stand zum 1.1.2011	1.507.010	591.018	261.194	134.198	2.493.420
Änderung Konsolidierungskreis	31.535	2.982	0	7.634	42.151
Währungsanpassungen	150	524	-14	225	885
Zugänge	0	99	53.363	16.755	70.217
Abgänge	-699	0	-1	-163	-863
Abschreibungen	0	-244	-52.544	-27.359	-80.147
Wertminderungen	0	0	-10.236	-25	-10.261
Umbuchungen	0	0	-39	188	149
Stand zum 31.12.2011	1.537.996	594.379	251.723	131.453	2.515.551
Bruttobuchwert zum 31.12.2011	1.537.996	594.609	449.864	236.275	2.818.744
Kumulierte Abschreibungen	0	-230	-198.141	-104.822	-303.193

Die Markennamen Linde, STILL, OM und KION werden weiter fortgeführt und dauerhaft gestärkt. Auf das Segment LMH entfallen Markennamen in Höhe von 473.782 Tsd. € (Vorjahr: 471.918 Tsd. €). Unverändert zum Vorjahr entfallen Markennamen in Höhe von 114.000 Tsd. € auf das Segment STILL. Aufgrund ihrer unbegrenzten Nutzungsdauer werden diese Vermögenswerte nicht planmäßig abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2011 wurde im Rahmen der Kaufpreisallokation dem Markennamen Voltas ein Wert von 1.830 Tsd. € zugewiesen und dem Segment Sonstige zugeordnet. Der Markenname wird im Unterschied zu den anderen Markennamen planmäßig abgeschrieben. Die dem Segment Sonstige zugeordneten Markennamen erhöhten sich dadurch zum 31. Dezember 2011 auf 6.597 Tsd. € (Vorjahr: 5.100 Tsd. €).

Der Bilanzwert für Technologien und Entwicklungen beträgt zum 31. Dezember 2011 insgesamt 251.723 Tsd. € (Vorjahr: 261.194 Tsd. €). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 53.363 Tsd. € (Vorjahr: 47.538 Tsd. €) aktiviert. Insgesamt wurden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe 119.526 Tsd. € (Vorjahr: 103.255 Tsd. €) aufwandswirksam erfasst. Hiervon entfallen 62.780 Tsd. € (Vorjahr: 50.372 Tsd. €) auf planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden, bedingt durch fehlende zukünftige Nutzungsmöglichkeiten im Rahmen von Produktionsverlagerungen, Wertminderungen in Höhe von 10.261 Tsd. € vorgenommen. Davon entfielen auf Technologie und Entwicklung 10.236 Tsd. €. Die Wertminderungen betreffen das Segment STILL.

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. €	2011	2010
Stand zum 1.1.	501.164	536.224
Änderung Konsolidierungskreis	10.690	0
Währungsanpassungen	-1.449	16.830
Zugänge	287.722	188.832
Abgänge	-86.623	-65.140
Planmäßige Abschreibungen	-169.452	-176.558
Umbuchungen	-2.321	976
Stand zum 31.12.	539.731	501.164
Bruttobuchwert zum 31.12.	1.436.849	1.443.182
Kumulierte Abschreibungen	-897.118	-942.018

Das Leasingvermögen teilt sich auf die Segmente wie folgt auf:

Leasingvermögen auf Segmentbasis

in Tsd. €	LMH	STILL	Sonstige	Gesamt
Stand zum 1.1.2010	312.271	220.035	3.918	536.224
Währungsanpassungen	14.230	2.600	0	16.830
Zugänge	103.549	84.240	1.043	188.832
Abgänge	-39.660	-25.480	0	-65.140
Planmäßige Abschreibungen	-103.939	-70.261	-2.358	-176.558
Umbuchungen	-157	1.133	0	976
Stand zum 31.12.2010	286.294	212.267	2.603	501.164
Bruttobuchwert zum 31.12.2010	871.633	562.603	8.946	1.443.182
Kumulierte Abschreibungen	-585.339	-350.336	-6.343	-942.018
Stand zum 1.1.2011	286.294	212.267	2.603	501.164
Änderung Konsolidierungskreis	10.690	0	0	10.690
Währungsanpassungen	387	-1.836	0	-1.449
Zugänge	152.280	133.689	1.753	287.722
Abgänge	-51.931	-34.371	-321	-86.623
Planmäßige Abschreibungen	-102.152	-65.802	-1.498	-169.452
Umbuchungen	199	-2.520	0	-2.321
Stand zum 31.12.2011	295.767	241.427	2.537	539.731
Bruttobuchwert zum 31.12.2011	841.619	586.699	8.532	1.436.850
Kumulierte Abschreibungen	-545.852	-345.272	-5.995	-897.119

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	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Grundstücke und Bauten	-	-	-	-	6.798	12.426	6.798	12.426
Flurförderzeuge	455.075	386.971	66.464	86.322	33	25	521.572	473.318
Technische Anlagen und Maschinen	-	-	-	-	301	2.671	301	2.671
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.261	3.375	237	641	8.562	8.733	11.060	12.749
Leasingvermögen gesamt	457.336	390.346	66.701	86.963	15.694	23.855	539.731	501.164

Das Leasingvermögen aus „Operating Leases“ beinhaltet vermietete Objekte mit einem Restbuchwert von 333.153 Tsd. € (Vorjahr: 274.877 Tsd. €), die über Sale-Leaseback-Geschäfte mit Leasinggesellschaften refinanziert sind und vermietete Objekte mit einem Restbuchwert von 124.183 Tsd. € (Vorjahr: 115.469 Tsd. €), deren Finanzierung hauptsächlich mit eigenen Mitteln bzw. über Bankdarlehen erfolgt.

Aus den gesamten „Operating Leases“ resultieren unkündbare Mietzahlungen von Kunden in Höhe von 162.140 Tsd. € (Vorjahr: 129.946 Tsd. €).

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

Mindestleasingzahlungen

in Tsd. €	2011	2010
Einzahlungen aus künftigen Mindestleasingzahlungen	162.140	129.946
davon fällig innerhalb eines Jahres	66.613	53.965
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	94.768	75.510
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	759	471

Die im Rahmen von „Finance Leases“ gemieteten Gebäude, technische Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattungen werden mit einem Restbuchwert von 15.694 Tsd. € (Vorjahr: 23.855 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
Stand zum 1.1.2010	348.277	233.000	9.227	590.504
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
Stand zum 31.12.2010	354.184	200.963	11.345	566.492
Bruttobuchwert zum 31.12.2010	619.066	923.997	11.345	1.554.408
Kumulierte Abschreibungen	-264.882	-723.034	0	-987.916
Stand zum 1.1.2011	354.184	200.963	11.345	566.492
Änderung Konsolidierungskreis	4.404	1.061	779	6.244
Währungsanpassungen	3.722	1.198	-291	4.629
Zugänge	4.148	46.132	13.627	63.907
Abgänge	-6.595	-1.957	-609	-9.161
Planmäßige Abschreibungen	-15.908	-63.482	0	-79.390
Wertminderungen	-8.796	-7.975	0	-16.771
Umbuchungen	3.280	3.666	-4.775	2.171
Stand zum 31.12.2011	338.439	179.606	20.076	538.121
Bruttobuchwert zum 31.12.2011	625.996	983.898	20.076	1.629.970
Kumulierte Abschreibungen	-287.557	-804.292	0	-1.091.849

Grundstücke und Gebäude in Höhe von 12.168 Tsd. € (Vorjahr: 12.293 Tsd. €) wurden im Wesentlichen zur Sicherung von Wertguthaben aus Altersteilzeitverträgen verpfändet.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden, überwiegend im Zusammenhang mit Produktionsstandortverlagerungen, Wertminderungen gemäß IAS 36 in Höhe von 16.771 Tsd. € vorgenommen. Davon entfallen auf Grundstücke und Bauten 8.796 Tsd. € und auf technische Anlagen und Betriebsausstattung 7.975 Tsd. €. Die Wertminderungen betreffen das Segment STILL.

[19] Nach der Equity- Methode bilanzierte Finanzanlagen

Zum 31. Dezember 2011 wurden Beteiligungen an at-equity bewerteten Unternehmen mit einem Buchwert von 36.545 Tsd. € (Vorjahr 37.841 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. €	2011	2010
Assoziierte Unternehmen (Basis 100%)		
Umsatzerlöse	540.068	562.596
Jahresergebnis nach Steuern	10.960	9.214
Vermögenswerte	576.103	611.561
Schulden	494.021	529.526
Gemeinschaftsunternehmen (Basis 100%)		
Umsatzerlöse	107.874	77.086
Jahresergebnis nach Steuern	5.612	1.321
Vermögenswerte	51.546	46.410
Langfristige Vermögenswerte	25.115	28.070
Kurzfristige Vermögenswerte	26.431	18.340
Schulden	26.223	26.419
Langfristige Schulden	2.699	2.053
Kurzfristige Schulden	23.524	24.366

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. €	2011	2010
Bruttoinvestitionen	399.726	411.116
davon fällig innerhalb eines Jahres	135.897	140.737
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	254.724	260.835
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	9.105	9.544
Barwert der ausstehenden Mindestleasingzahlungen	361.221	367.758
davon fällig innerhalb eines Jahres	118.381	120.950
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	234.043	237.571
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	8.797	9.237
Noch nicht realisierter Finanzertrag	38.505	43.358

In den Bruttoinvestitionen sind Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Untermietverhältnissen in Höhe von 326.930 Tsd. € (Vorjahr: 336.585 Tsd. €) enthalten.

In den Leasingforderungen sind Forderungen aus nicht garantierten Restwerten in Höhe von 38.714 Tsd. € (Vorjahr: 39.640 Tsd. €) bilanziert, die zu Gunsten der KION Group anfallen.

Des Weiteren beinhalten die Leasingforderungen verkaufte Forderungen in Höhe von 1.684 Tsd. € (Vorjahr: 3.013 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 132.828 Tsd. € (Vorjahr: 124.264 Tsd. €) setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

in Tsd. €	2011	2010
Vermögenswerte aus Pensionen	19.958	10.263
Anteile an verbundenen Unternehmen	1.956	2.224
Übrige Beteiligungen	2.253	2.253
Ausleihungen	795	1.907
Langfristige Wertpapiere	770	827
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	25.732	17.474
Derivative Finanzinstrumente	23.277	23.706
Finanzforderungen gegen verbundene Unternehmen und Beteiligungen	4.277	7.459
Finanzforderungen gegen Dritte	1.074	658
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	14.030	16.647
Übrige finanzielle Vermögenswerte	64.438	58.320
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	107.096	106.790
Sonstige finanzielle Vermögenswerte gesamt	132.828	124.264

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.

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Umsatzsteuern in Höhe von 21.782 Tsd. € (Vorjahr: 20.864 Tsd. €).

Die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten nicht derivative finanzielle Forderungen in Höhe von 36.237 Tsd. € (Vorjahr 35.416 Tsd. €), die in den Anwendungsbereich des IFRS 7 fallen.

[22] Vorräte

Der ausgewiesene Vorratsbestand setzt sich wie folgt zusammen:

Vorräte		
in Tsd. €	2011	2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	150.949	120.019
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	98.387	72.294
Fertige Erzeugnisse und Waren	370.714	337.249
Geleistete Anzahlungen	5.319	5.967
Vorräte gesamt	625.369	535.529

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden, überwiegend im Zusammenhang mit Produktionsstandortverlagerungen, Wertminderungen in Höhe von 6.179 Tsd. € vorgenommen. Die Wertminderungen betreffen das Segment STILL.

[23] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
in Tsd. €	2011	2010
Forderungen gegen Dritte	651.560	601.214
davon Forderungen gegen Dritte vor Wertberichtigungen	701.125	648.339
davon Wertberichtigung auf überfällige Forderungen >90 Tage ≤180 Tage	-9.242	-9.213
davon Wertberichtigung auf überfällige Forderungen >180 Tage	-27.988	-28.836
davon übrige Wertberichtigung auf Forderungen	-12.335	-9.076
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.150	4.011
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	21.843	28.040
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gesamt	676.553	633.265

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen Wertberichtigungen in Höhe von 49.565 Tsd. € (Vorjahr: 47.125 Tsd. €).

[24] Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in Tsd. €	2011	2010
Guthaben bei Kreditinstituten, Kassenbestand, Schecks	372.957	252.572
Nicht frei verfügbare Zahlungsmittel	494	-
Kurzfristige Wertpapiere	-	312
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gesamt	373.451	252.884

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 Kapitalrücklage beträgt zum Bilanzstichtag unverändert im Vergleich zum Vorjahr 348.483 Tsd. €. Die Kapitalrücklage resultiert aus einer Einlage der Anteilseigner.

Gewinnrücklagen und Konzernergebnis

Die Entwicklung der Gewinnrücklagen und des Konzernergebnisses ist dem Konzern-Eigenkapitalspiegel zu entnehmen. Die Gewinnrücklagen enthalten das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisbeiträge der Vergangenheit der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden.

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 7.077 Tsd. € (Vorjahr: 7.070 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 56.118 Tsd. € (Vorjahr: 48.867 Tsd. €). Davon entfielen auf geleistete Arbeitgeberbeiträge an staatliche Pläne 53.337 Tsd. € (Vorjahr: 46.480 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		UK		Übrige	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Abzinsungsfaktor	5,65%	5,45%	4,85%	5,45%	4,01%	4,15%
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	5,71%	5,54%	4,43%	5,21%	4,51%	4,26%
Anwirtschafsdynamik	2,75%	2,75%	4,18%	4,17%	2,31%	2,28%
Rentendynamik	1,75%	1,75%	3,18%	3,65%	0,38%	0,76%

Der unterstellte Abzinsungsfaktor wird auf Grundlage der am Bilanzstichtag erzielten Renditen für erstrangige, festverzinsliche Industrieanleihen („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 Prämisse 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								
	Deutschland		UK		Übrige		Gesamt	
in Tsd. €	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Barwert der Verpflichtung zum 1.1.	381.913	331.745	362.716	328.057	75.681	62.977	820.310	722.779
Änderung Konsolidierungskreis	-	1.890	-	-	284	-	284	1.890
Währungseffekte	-	-	10.769	11.005	973	5.135	11.742	16.140
Laufender Dienstzeitaufw and Zinsaufw and	11.894	10.411	1.245	1.514	3.103	2.390	16.242	14.315
Arbeitnehmerbeiträge	-	-	135	174	781	708	916	882
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)	-14.150	28.081	12.665	22.471	103	4.617	-1.382	55.169
Rentenzahlungen durch die Gesellschaft	-10.697	-9.947	-	-	-1.946	-1.693	-12.643	-11.640
Rentenzahlungen aus Planvermögen	-	-	-16.312	-19.306	-1.584	-2.361	-17.896	-21.667
Übertragung auf andere Versorgungsträger	-215	-	-	-	-	-	-215	-
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufw and (+) und -ertrag (-)	-	-	46	-	-	1.442	46	1.442
Gewinne (-) / Verluste (+) aus Plankürzungen	-	-	-	-	-811	-434	-811	-434
Barwert der Verpflichtung zum 31.12.	389.271	381.913	390.396	362.716	79.362	75.681	859.029	820.310
davon direkt zugesagt (ohne Planvermögen)	177.739	173.889	-	-	22.148	22.245	199.887	196.134
davon mit Planvermögen hinterlegt	211.532	208.024	390.396	362.716	57.214	53.436	659.142	624.176

Die Minderung des Barwerts der Verpflichtungen durch versicherungsmathematische Gewinne aus den im Vergleich zum Vorjahr höheren Abzinsungsfaktoren für Pensionspläne in Deutschland (14.150 Tsd. €) werden fast vollständig durch die Erhöhung des Barwerts der Verpflichtungen durch versicherungsmathematische Verluste aus im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Abzinsungsfaktoren für Pensionspläne in Großbritannien (12.665 Tsd. €) kompensiert.

Die Auswirkungen von 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								
	Deutschland		UK		Übrige		Gesamt	
in Tsd. €	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Zeitwert des Planvermögens zum 1.1.	34,956	25,322	369,270	336,095	50,907	40,093	455,133	401,510
Währungseffekte	-	-	11,309	11,272	842	4,759	12,151	16,031
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	1,936	1,443	18,736	19,868	2,060	1,936	22,732	23,247
Versicherungsmathematische Gewinne (+) und Verluste (-)	1,325	-809	17,364	14,766	-4,975	3,393	13,714	17,350
Arbeitgeberbeiträge	-	9,000	5,902	6,401	2,278	2,379	8,180	17,780
Eigenbeiträge der Begünstigten	-	-	135	174	781	708	916	882
Geleistete Rentenzahlungen der Fonds	-	-	-16,312	-19,306	-1,584	-2,361	-17,896	-21,667
Zeitwert des Planvermögens zum 31.12.	38,217	34,956	406,404	369,270	50,309	50,907	494,930	455,133

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 21.845 Tsd. € (Vorjahr: 20.571 Tsd. €). Diese umfassen 8.831 Tsd. € (Vorjahr: 8.156 Tsd. €) erwartete Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen sowie 13.014 Tsd. € (Vorjahr: 12.415 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		UK		Übrige		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Barwert der ganz oder teilweise über einen Fonds finanzierten Verpflichtungen	211,532	208,024	390,396	362,716	57,214	53,436	659,142	624,176
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	38,217	34,956	406,404	369,270	50,309	50,907	494,930	455,133
Überdeckung (-) bzw. Unterdeckung (+)	173,315	173,068	-16,008	-6,554	6,905	2,529	164,212	169,043
Barwert der nicht über einen Fonds finanzierten Verpflichtungen	177,739	173,889	-	-	22,148	22,245	199,887	196,134
Überdeckung (-) bzw. Unterdeckung (+) gesamt	351,054	346,957	-16,008	-6,554	29,053	24,774	364,099	365,177
Nicht erfasster nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-	-	-	-	-1,143	-1,377	-1,143	-1,377
Nettoverpflichtung zum 31.12.	351,054	346,957	-16,008	-6,554	27,910	23,397	362,956	363,800
davon ausgewiesen unter „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“	351,054	346,957	3,950	3,709	27,910	23,397	382,914	374,063
„Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“	-	-	-19,958	-10,263	-	-	-19,958	-10,263

Darüber hinaus steht den deutschen Mitarbeitern der KION Group ein Planvermögen in Höhe von 18.474 Tsd. € (Vorjahr: 16.840 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 30.539 Tsd. € (Vorjahr: 33.307 Tsd. €) an Pensionsleistungen gewährt, davon wurden 12.643 Tsd. € (Vorjahr: 11.640 Tsd. €) vom Unternehmen direkt geleistet und 17.896 Tsd. € (Vorjahr: 21.667 Tsd. €) aus Planvermögen. Die liquiditätswirksamen Dotierungen der Planvermögen betragen im Berichtsjahr 8.180 Tsd. € (Vorjahr: 17.780 Tsd. €). Außerdem wurden Versorgungsleistungen in Höhe von 215 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) auf externe Versorgungsträger übertragen.

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 2011 erfasste Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne (Aufwendungen abzüglich Erträge) setzt sich wie folgt zusammen:

Aufwendungen aus Pensionsverpflichtungen

in Tsd. €	Deutschland		UK		Übrige		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Laufender Dienstzeitaufwand	11.894	10.411	1.245	1.514	3.103	2.390	16.242	14.315
Zinsaufwand	20.526	19.733	19.132	18.801	2.778	2.900	42.436	41.434
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	-1.936	-1.443	-18.736	-19.868	-2.060	-1.936	-22.732	-23.247
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-	-	46	-	131	79	177	79
Gewinne (-) und Verluste (+) aus Plankürzungen	-	-	-	-	-708	-434	-708	-434
Aufwendungen aus Pensionsverpflichtungen gesamt	30.484	28.701	1.687	447	3.244	2.999	35.415	32.147

Die KION Group weist insgesamt einen Betrag in Höhe von 19.704 Tsd. € (Vorjahr: 18.187 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 2011 insgesamt 36.446 Tsd. € (Vorjahr: 40.597 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		UK		Übrige		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Beträge zum 1.1.	65.983	94.873	-40.769	-31.985	-4.925	-3.137	20.289	59.751
Gewinne (+) und Verluste (-) aus der Bewertung der Verpflichtungen	14.150	-28.081	-12.665	-22.471	-103	-4.617	1.382	-55.169
Gewinne (+) und Verluste (-) aus Planvermögen	1.325	-809	17.364	14.766	-4.975	3.393	13.714	17.350
Währungseffekte	-	-	-944	-1.079	-157	-564	-1.101	-1.643
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Beträge zum 31.12.	81.458	65.983	-37.014	-40.769	-10.160	-4.925	34.284	20.289
davon versicherungsmathematisch begründet	81.458	65.983	-37.014	-40.769	-10.160	-6.830	34.284	18.384
davon aus einer Minderung künftiger Beitragszahlungen begründet (IFRIC 14)	-	-	-	-	-	1.904	-	1.904

Hauptsächlich die erfahrungsbedingten Anpassungen des Planvermögens führten zum 31. Dezember 2011 insgesamt zu einer Erhöhung des Eigenkapitals in Höhe von 8.394 Tsd. € (nach latenten Steuern).

Weitere Angaben

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

Beizulegender Zeitwert des Planvermögens

in Tsd. €	Deutschland		UK		Übrige		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Aktien	6.862	6.123	73.583	78.395	7.187	7.020	87.632	91.538
Festverzinsliche Wertpapiere	12.580	12.754	267.739	258.959	11.499	11.233	291.818	282.946
Immobilien	2.859	2.552	331	282	3.593	3.510	6.783	6.344
Versicherungspolicen	-	-	-	-	26.353	27.506	26.353	27.506
Sonstige	15.916	13.527	64.751	31.634	1.677	1.638	82.344	46.799
Planvermögen gesamt	38.217	34.956	406.404	369.270	50.309	50.907	494.930	455.133

Das Planvermögen enthält keine selbst genutzten Immobilien oder andere selbst genutzte Vermögenswerte. Der Anstieg der Kategorie Sonstige ist im Wesentlichen auf die Änderung der Portfoliostruktur der vier großen Pläne in Großbritannien zurückzuführen und betrifft inflationsindexierte britische Staatsanleihen.

Die Renditen der wesentlichen Anlagekategorien des Planvermögens werden für das Geschäftsjahr 2012 in folgender Höhe erwartet:

Erwartete Erträge des Planvermögens

	Deutschland		UK		Übrige	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Aktien	7,35%	7,45%	5,77%	6,73%	6,80%	7,10%
Festverzinsliche Wertpapiere	3,74%	3,50%	4,31%	4,81%	2,40%	2,90%
Immobilien	5,10%	5,20%	6,50%	6,50%	4,60%	4,60%
Versicherungspolicen	–	–	–	–	4,69%	3,88%
Sonstige	6,68%	6,68%	3,19%	4,17%	6,00%	6,40%
Gewichteter Durchschnitt des erwarteten Ertrags	5,71%	5,54%	4,43%	5,21%	4,51%	4,26%

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 auf 5,9% bzw. 5,4% zum 31. Dezember 2011) würden sich die Versorgungsansprüche um 35.632 Tsd. € (Vorjahr: 32.312 Tsd. €) reduzieren bzw. um 35.747 Tsd. € (Vorjahr: 34.559 Tsd. €) erhöhen. Die erfolgsneutral verrechneten Gewinne im Eigenkapital würden sich nach Ertragsteuern um 25.999 Tsd. € (Vorjahr: 23.147 Tsd. €) erhöhen bzw. um 26.036 Tsd. € (Vorjahr: 24.757 Tsd. €) reduzieren.

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. €	2011	2010	2009	2008	2007
Anwartschaftsbarwert zum 31.12.	859.029	820.310	722.779	629.198	750.713
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwertes	144	-76	4.858	39	4.747
Zeitwert des Planvermögens zum 31.12.	494.930	455.133	401.510	320.248	495.639
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	13.714	17.350	51.763	-107.388	-4.641
Überdeckung (-) / Unterdeckung (+) gesamt	364.099	365.177	321.269	308.950	255.074
Nicht erfasster nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand (+) und -ertrag (-)	-1.143	-1.377	40	-	-
Kumulierter Effekt aus „asset ceiling“	-	-	-	-	3.258
Nettoverpflichtung zum 31.12.	362.956	363.800	321.309	308.950	258.332

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 im Wesentlichen verzinsliche Verpflichtungen gegenüber Kreditinstituten und Kapitalmarktverbindlichkeiten aus der begebenen Unternehmensanleihe ausgewiesen. Die Verpflichtungen gegenüber Kreditinstituten gehen dabei überwiegend auf einen Darlehensvertrag zurück. Das Gesellschafterdarlehen ist ebenfalls verzinslich und wird in einem separaten Posten ausgewiesen.

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

Fälligkeitsstruktur Finanzverbindlichkeiten und Gesellschafterdarlehen

in Tsd. €	2011	2010
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.509.889	2.871.887
davon fällig innerhalb eines Jahres	223.979	103.282
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	2.285.910	2.464.124
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	0	304.481
Kapitalmarktverbindlichkeiten	487.508	0
davon fällig innerhalb eines Jahres	0	0
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	0	0
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	487.508	0
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.333	7.000
davon fällig innerhalb eines Jahres	3.397	3.188
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	0	0
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	3.936	3.812
Summe kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	227.376	106.470
Summe langfristige Finanzverbindlichkeiten	2.777.354	2.772.417
Gesellschafterdarlehen	643.132	615.250
davon fällig innerhalb eines Jahres	0	0
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	0	0
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	643.132	615.250

Darlehensvertrag

Im Zusammenhang mit dem Erwerb des Material-Handling-Geschäfts von der Linde AG hat die KION Group am 23. Dezember 2006 einen 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. Die Darlehen unter dem SFA sind variabel verzinslich. Transaktionskosten in Höhe von 20.175 Tsd. € vermindern zum Bilanzstichtag den Buchwert der Darlehen. Sie werden anteilig auf die einzelnen Tranchen verteilt und über deren Laufzeit aufwandswirksam erfasst.

In den folgenden Jahren wurden folgende wesentliche Änderungen des SFA vorgenommen:

- Mit Ergänzung des SFA vom 8. März 2007 wurde unter vollständiger Ersetzung des Subordinated Facility Agreement durch das Senior Facilities Agreement sowie Rückgabe ungenutzter Kreditlinien über EUR 200.000 Tsd. € das Gesamtvolumen des SFA auf EUR 3.100.000 Tsd. € reduziert.
- Mit Ergänzung des SFA vom 23. September 2009 wurde eine Anpassung der während der Kreditlaufzeit einzuhaltenden Finanzkennzahlen (Financial Covenants) vorgenommen. Gleichzeitig wurde eine zusätzliche Kreditlinie über 100.000 Tsd. € und eine Ausweitung der Sicherheiten auf diese vereinbart. Zusätzlich wurde die Verzinsung bestehender Kreditlinien um 0,25 bis 1,50 %-Punkte erhöht. Die auf die Zinserhöhungen entfallenden Beträge sind überwiegend endfällig zu zahlen (payment in kind „PIK“). Auf die neu zur Verfügung gestellte Kreditlinie von 100.000 Tsd. € sind die Zinsen ausschließlich endfällig zu zahlen. Darlehensgeber dieser Kreditlinie ist mit der Superlift Funding S.à r.l., Luxemburg, ein nahestehendes Unternehmen der KION Group.

Unternehmensanleihe

Im April 2011 hat die KION Group durch die in den Konzernabschluss einbezogene KION Finance S.A., Luxemburg, eine Unternehmensanleihe in Höhe von 500.000 Tsd. € emittiert. Von den 500.000 Tsd. € sind 325.000 Tsd. € festverzinslich mit einem Zinssatz in Höhe von 7,875% p.a. und 175.000 Tsd. € variabel verzinslich auf Basis des 3-Monats-EURIBORs zuzüglich einer Marge von 4,25%-Punkten. Die Zinszahlungen der fixen Tranche erfolgen halbjährlich, die der variablen vierteljährlich. Die Tilgung erfolgt endfällig. Kreditbeschaffungskosten in Höhe von 12.492 Tsd. € vermindern zum Bilanzstichtag den Buchwert der Anleihe. Sie werden anteilig auf die einzelnen Tranchen verteilt und über deren Laufzeit aufwandswirksam erfasst. Die entsprechende Verbindlichkeit ist als Kapitalmarktverbindlichkeit ausgewiesen.

Gesellschafterdarlehen

Die KION Holding 1 GmbH und die Superlift Holding S.à r.l., Luxembourg, haben am 27. Dezember 2006 einen Gesellschafterdarlehensvertrag über einen Darlehensbetrag von 500.000 Tsd. € abgeschlossen. Der letztmögliche Fälligkeitstermin wurde zuletzt im April 2011 auf den 31. Dezember 2021 festgeschrieben. Sowohl die Darlehensforderung als auch die zugehörigen Zinsen sind unbesichert und am Fälligkeitstermin zurück zu zahlen. Mit Wirkung vom 1. September 2007 wurde der Zinssatz auf 5,5 % p.a. festgelegt, zahlbar auf den Hauptbetrag der ausstehenden Forderung.

Entwicklung der Netto-Finanzschulden

Zur Analyse der Veränderung von Verpflichtungen aus Finanzverbindlichkeiten verwendet die KION Group die interne Kennzahl „Finanzschulden“. Bei den Finanzschulden werden die Bruttobuchwerte der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der Kapitalmarktverbindlichkeit vor Kreditbeschaffungskosten betrachtet. Nach Abzug der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ergibt sich die Kennzahl „Netto-Finanzschulden“.

Die Netto-Finanzschulden der KION Group stellen sich zum 31. Dezember 2011 wie folgt dar:

Netto-Finanzschulden		
in Tsd. €	2011	2010
Anleihe (2011/2018) - festverzinslich (brutto)	325.000	–
Anleihe (2011/2018) - variabel verzinslich (brutto)	175.000	–
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (brutto)	2.530.064	2.893.713
Finanzschulden	3.030.064	2.893.713
./. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	373.451	252.884
Netto-Finanzschulden	2.656.613	2.640.829
./. Kreditbeschaffungskosten	32.667	21.826
Netto-Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten	2.623.946	2.619.003
Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten	2.997.397	2.871.887

Von den Emissionserlösen der Unternehmensanleihe in Höhe von 500.000 Tsd. € wurden 483.000 Tsd. € zur Ablösung bestehender SFA-Verbindlichkeiten genutzt. Zudem wurden Darlehen unter einer Kreditlinie des SFA (die Capex Linie) im Geschäftsjahr 2011 weiter gemäß der vertraglichen Tilgungsvereinbarung um 54.018 Tsd. € auf 71.596 Tsd. € reduziert. Am 7. November 2011 hat die KION Group, vor dem Hintergrund der unsicheren Situation auf den Bank- und Finanzmärkten, 132.691 Tsd. € unter einer revolving Kreditlinie des SFA gezogen und als Liquiditätsposition gehalten.

Die Finanzschulden haben sich damit im Einzelnen wie folgt verändert und weisen folgende Konditionen auf:

Kreditkonditionen				
	Zinssatz	Nominalwert		Fälligkeit
		2011	2010	
Term Loan Facility Term B (EUR)	EURIBOR + MARGIN	690.881	911.162	2014
Term Loan Facility Term B (USD)	LIBOR + MARGIN	310.560	296.873	2014
Term Loan Facility Term C (EUR)	EURIBOR + MARGIN	663.033	869.985	2015
Term Loan Facility Term C (USD)	LIBOR + MARGIN	310.560	296.873	2015
Term Loan Facility Term D	EURIBOR + MARGIN	201.742	201.167	2016
Term Loan Facility Term G	EURIBOR + MARGIN	111.210	105.779	2016
Term Loan Facility H1a (Anleihe - festverzinslich)	Festverzinslich	325.000	–	2018
Term Loan Facility H1b (Anleihe - variabel verzinslich)	3-M-EURIBOR+MARGIN	175.000	–	2018
Multicurrency Revolving Credit Facility	EURIBOR + MARGIN	132.691	–	2013
Multicurrency Capex Restructuring and Acquisition Facility	EURIBOR + MARGIN	71.596	162.131	2013
Sonstige Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	Diverse Währungen und Zinskonditionen	37.791	49.743	
Summe Finanzschulden		<u>3.030.064</u>	<u>2.893.713</u>	
./. Kreditbeschaffungskosten		-32.667	-21.826	
Summe Finanzschulden nach Kreditbeschaffungskosten		<u>2.997.397</u>	<u>2.871.887</u>	

Financial Covenants

Das SFA und die Vertragsbedingungen aus der Begebung der Unternehmensanleihe verlangen unter anderem die Einhaltung bestimmter Verpflichtungen, so genannter „Undertakings“ bzw. „Covenants“. Das SFA verlangt zusätzlich die Einhaltung einzelner Kennzahlen, so genannter „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 den Fremdkapitalverschuldungsgrad, die verfügbare Liquidität, die Höhe des EBITDA, den Betrag der gezahlten Zinsen sowie die Ausgaben für Investitionen gefordert. Werden Verpflichtungen oder „Financial Covenants“ nicht eingehalten, kann dies unter anderem das Recht zur Kündigung des SFA durch die Kreditgeber bzw. zur vorzeitigen Fälligkeitstellung der Unternehmensanleihe durch die Anleihegläubiger nach sich ziehen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden sämtliche „Financial Covenants“ eingehalten.

Kreditsicherheiten

Das SFA verpflichtet die KION Group zur Besicherung von Verpflichtungen und Verbindlichkeiten. Diese Verpflichtung erstreckt sich auch auf die Unternehmensanleihe (neu eingefügte SFA Tranchen H1a und H1b). Zum Bilanzstichtag haben insgesamt 26 (Vorjahr: 21) Konzerngesellschaften (Sicherheitengeber) in den fünf Ländern Deutschland, England, Frankreich, Spanien und Italien entsprechende Sicherheiten gestellt. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr resultiert vor allem aus dem Beitritt der in 2011 gegründeten Financial Services Gesellschaften zum SFA.

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 791.985 Tsd. € (Vorjahr: 709.051 Tsd. €).

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, die durch Grundpfandrechte gesichert wurden (Vorjahr: 125 Tsd. €).

[28] Leasingverbindlichkeiten

Bei den Leasingverbindlichkeiten handelt es sich hauptsächlich um „Finance Lease“-Verpflichtungen in Höhe von 669.035 Tsd. € (Vorjahr: 617.547 Tsd. €) aus Sale-Leaseback-Transaktionen zur Refinanzierung von Mietverträgen mit Kunden.

Daneben sind Verpflichtungen aus Restwertgarantien in Höhe von 15.765 Tsd. € (Vorjahr: 17.814 Tsd. €) enthalten, die im Rahmen des Verkaufs von Mietgeräten an Leasinggesellschaften gegeben wurden.

Aus Beschaffungsleasingverträgen, deren Klassifizierung aufgrund ihrer vertraglichen Gestaltung als Finance Lease erfolgt, sind Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 16.712 Tsd. € (Vorjahr: 26.288 Tsd. €) passiviert.

Den Leasingverbindlichkeiten liegen folgende Daten zugrunde:

Künftige Mindestleasingzahlungen			
in Tsd. €	2011	2010	
Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen (brutto)	769.603	724.220	
davon fällig innerhalb eines Jahres	260.230	278.967	
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	490.680	427.041	
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	18.693	18.212	
Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen	701.512	661.649	
davon fällig innerhalb eines Jahres	230.381	250.552	
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	452.988	393.335	
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	18.143	17.762	
In den künftigen Mindestleasingzahlungen enthaltener Zinsanteil	68.091	62.571	

[29] Sonstige Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen entfallen auf folgende Positionen:

Sonstige Rückstellungen				
in Tsd. €	Gewähr- leistungs-/ Produkt- garantien	Verpflicht- ungen aus dem Perso- nalsbereich	Sonstige Verpflicht- ungen	Sonstige Rückstell- ungen gesamt
Stand zum 1.1.2011	60.455	133.893	65.853	260.201
davon langfristig	60.455	94.750	9.094	164.299
davon kurzfristig	0	39.143	56.759	95.902
Änderungen Konsolidierungskreis	150	134	811	1.095
Zuführungen	34.864	75.844	24.297	135.005
Inanspruchnahmen	-18.964	-61.592	-23.405	-103.961
Auflösungen	-2.454	-2.816	-11.255	-16.525
Aufzinsungen	136	2.630	39	2.805
Währungsumrechnung	419	10	274	703
Sonstige Veränderungen	343	0	180	523
Stand zum 31.12.2011	74.949	148.103	56.794	279.846
davon langfristig	69.729	16.935	9.504	96.168
davon kurzfristig	5.220	131.168	47.290	183.678

Die Rückstellungen für Gewährleistungs- und Produktgarantien umfassen vertragliche und gesetzliche Verpflichtungen aus dem Verkauf von Flurförderzeugen und Ersatzteilen. Es ist zu erwarten, dass ein Großteil der Kosten innerhalb der nächsten zwei Jahre nach dem Abschlussstichtag anfallen werden.

Die Verpflichtungen aus dem Personalbereich umfassen Rückstellungen für Altersteilzeit, Jubiläen, Jahressonderzahlungen und Abfindungen. Die Rückstellung für Altersteilzeitverpflichtungen ist auf Basis einzelvertraglicher Vereinbarungen gebildet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden, überwiegend im Zusammenhang mit Produktionsstandortverlagerungen, Rückstellungen für Restrukturierung in Höhe von 74.465 Tsd. € gebildet.

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

[30] Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten folgende Posten:

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
in Tsd. €	2011	2010
Passive Rechnungsabgrenzung	118.455	124.948
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	14.264	2.922
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	132.719	127.870
Passive Rechnungsabgrenzung	86.551	81.274
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	128.349	94.573
Derivative Finanzinstrumente	17.742	30.030
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	38.894	35.460
Verbindlichkeiten aus übrigen Steuern	50.269	35.683
Erhaltene Anzahlungen von Externen	41.981	40.682
Wechselverbindlichkeiten	3.799	2.303
Verbindlichkeiten aus Zinsabgrenzungen	10.360	2.049
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	42.490	69.188
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	420.435	391.242
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	553.154	519.112

Die Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten nicht derivative Verbindlichkeiten in Höhe von 180.226 Tsd. € (Vorjahr: 156.053 Tsd. €), die in den Anwendungsbereich des IFRS 7 fallen.

[31] Eventualverbindlichkeiten und Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse		
in Tsd. €	2011	2010
Wechselobligo	3.516	2.303
Bürgschaften	2.129	1.098
Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	69	–
Haftungsverhältnisse gesamt	5.714	3.401

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 hält das Unternehmen eine Inanspruchnahme aus diesen laufenden Verfahren für wenig wahrscheinlich.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen		
in Tsd. €	2011	2010
Verbindlichkeiten aus unkündbaren Operating Miet- und Leasingverträgen	205.394	208.874
Bestellobligo aus Investitionen in Sachanlagen	6.109	5.660
Bestellobligo aus Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	1.630	1.205
Übrige sonstige finanzielle Verpflichtungen	16.958	17.290
Sonstige finanzielle Verpflichtungen gesamt	230.091	233.029

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

Künftige Mindestleasingzahlungen		
in Tsd. €	2011	2010
Nominale künftige Mindestleasingzahlungen (brutto)	205.394	208.874
davon fällig innerhalb eines Jahres	58.856	63.621
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	104.634	96.175
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	41.904	49.078

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).

Künftige Mindestleasingzahlungen unterteilt in Beschaffungsleasing & Sale-Leaseback-Sublease

in Tsd. €	Beschaffungsleasing		Sale-and-leaseback subleases	
	2011	2010	2011	2010
Nominale künftige Mindestleasing-Auszahlungen	151.486	158.406	53.908	50.468
davon fällig innerhalb eines Jahres	38.134	39.844	20.722	23.777
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	71.452	69.484	33.182	26.691
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	41.900	49.078	4	–
Nominale künftige Mindestleasing-Einzahlungen	–	–	11.257	16.795
davon fällig innerhalb eines Jahres	–	–	5.813	8.358
davon fällig zwischen ein und fünf Jahren	–	–	5.440	8.437
davon fällig nach mehr als fünf Jahren	–	–	4	–

Den künftigen Mindestleasingauszahlungen aus nicht bilanzwirksamen Sale-Leaseback-Geschäften von 53.908 Tsd. € stehen Einzahlungen aus unkündbaren Untermietverhältnissen von 11.257 Tsd. € gegenüber. Die künftigen Auszahlungen beinhalten auch Verpflichtungen aus der Refinanzierung von Flurförderzeugen, denen zum Stichtag keine kontrahierten Einzahlungen aus kurzfristigen Untermietverhältnissen gegenüberstehen.

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 94% und betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 386.810 Tsd. € (Vorjahr: 199.289 Tsd. €). Basis für diese Entwicklung ist das gestiegene Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) in Höhe von 213.160 Tsd. € (Vorjahr: 34.636 Tsd. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit des Konzerns in 2011 erhöhte sich um 24% und beträgt -152.580 Tsd. € (Vorjahr: -123.248 Tsd. €). Die Auszahlungen für Investitionen in langfristiges Vermögen und Sachanlagen betragen insgesamt 133.005 Tsd. € (Vorjahr: 123.462 Tsd. €). Der Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen in Höhe von 32.916 Tsd. € (Vorjahr: 7.638 Tsd. €) betrifft im Wesentlichen den Erwerb des Gabelstapler- und Lagertechnikbereichs von der Voltas Limited, Mumbai, Indien, (16.141 Tsd. €), den Erwerb der restlichen Anteile (51%) an der Linde Sterling Ltd., Basingstoke, Großbritannien, (9.795 Tsd. €) sowie neben einer kleineren Akquisitionen in Italien die Investition in das Geschäft der Liftec (4.903 Tsd. €) in Russland. In den Einzahlungen aus dem Abgang von Vermögenswerten sind im Wesentlichen Veräußerungen von nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerten enthalten.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (Mittelabfluss) beträgt -114.715 Tsd. € (Vorjahr: -290.210 Tsd. €). Während das Vorjahr durch die Netto-Rückführung von Darlehen (95.705 Tsd. €) sowie die Tilgung von sonstigen Finanzmitteln von Einzelgesellschaften (42.133 Tsd. €) beeinflusst war, ist der Mittelabfluss im Berichtsjahr geprägt durch den Netto-Mittelzufluss aus der Emission einer Unternehmensanleihe (+500.000 Tsd. €), die Ziehung einer revolving Kreditlinie des SFA (+132.691 Tsd. €) sowie der Tilgung von SFA-Verbindlichkeiten (-537.018 Tsd. €). Die Zinszahlungen sind aufgrund höherer Zinsen aus Finanz- und Kapitalmarktverbindlichkeiten um 12.739 Tsd. € auf 147.455 Tsd. € gestiegen. Zusätzlich fielen im Geschäftsjahr 2011 Auszahlungen für Fremdwährungssicherungsgeschäfte in Höhe von 13.714 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

In 2011 wurden weitere 5,34% der Anteile an der chinesischen KION Baoli (Jiangsu) Forklift Co. Ltd. für insgesamt 1.461 Tsd. € erworben. Dieser Mittelabfluss ist gemäß IAS 7 im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit auszuweisen.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten erhöhte sich zum 31. Dezember 2011 um insgesamt 120.567 Tsd. €, wovon 1.052 Tsd. € auf Währungskursschwankungen zurückzuführen sind. Der deutliche Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Ziehung der revolving Kreditlinie des SFA. Der Zahlungsmittelbestand beläuft sich zum Bilanzstichtag auf 373.451 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	FLHfT	
in Tsd. €	2011							
Finanzielle Vermögenswerte								
Ausleihungen	795			795				795
Finanzforderungen	5.351			5.351				5.351
Zur Veräußerung verfügbare Investitionen	768		768					768
Leasingforderungen*	361.221							362.319
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	676.553			676.553				676.553
Sonstige Forderungen	59.514							59.514
davon nicht derivative Forderungen	36.237			36.237				36.237
davon derivative Finanzinstrumente	23.277	21.500						23.277
Finanzmittel und finanzielle Gegenwerte	373.451							373.451
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.509.889				2.509.889			2.509.889
Kapitalmarktverbindlichkeiten	487.508				487.508			388.750
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.333				7.333			7.333
Gesellschafterdarlehen	643.132				643.132			530.045
Leasingverbindlichkeiten*	701.512							700.785
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	634.092				634.092			634.092
Sonstige Verbindlichkeiten	197.968							197.968
davon nicht derivative Verbindlichkeiten	180.226				180.226			180.226
davon derivative Finanzinstrumente	17.742					2.471		17.742

* Im Anwendungsbereich von IAS 17

Wertansätze nach Klassen und Bewertungskategorien

Klassen:	Buchwert	davon nach Kategorien					Fair Value
		FAHfT	AfS	LaR	HtM	FLaC	
in Tsd. €	2010						
Finanzielle Vermögenswerte							
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 Finanzinstrumente	23.706	19.900					23.706
Finanzmittel und finanzielle Gegenwerte	252.884						252.884
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.871.887				2.871.887		2.871.887
Kapitalmarktverbindlichkeiten	0				0		0
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.000				7.000		7.000
Gesellschafterdarlehen	615.250				615.250		554.358
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 Finanzinstrumente	30.030					5.029	30.030

* Im Anwendungsbereich von IAS 17

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

Entwicklung der Wertberichtigungen

in Tsd. €	2011	2010
Stand Wertberichtigungen zum 1.1.	47.125	48.614
Änderung Konsolidierungskreis	626	-
Zuführungen (Wertberichtigungsaufwand)	10.547	13.912
Auflösungen	-3.092	-9.466
Verbrauch	-5.425	-4.212
Währungseffekte	-216	-1.723
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	49.565	47.125

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

Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

in Tsd. €	2011	2010
Darlehen und Forderungen (LaR)	2.062	9.223
Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente (AfS)	13	15
Erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte (FAHfT)	14.360	39.381
Erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)	-10.109	-27.063
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLaC)	-225.277	-220.979

Aufwendungen aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 18.464 Tsd. € (Vorjahr: 38.087 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. 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. €	2011	2010
Finanzielle Vermögenswerte	24.045	24.531
davon zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	768	825
davon derivative Finanzinstrumente	23.277	23.706

Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Fair Value

in Tsd. €	2011	2010
Finanzielle Verbindlichkeiten	17.742	30.030
davon derivative Finanzinstrumente	17.742	30.030

Der Fair Value von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten wird aus Daten auf einem aktiven Markt ermittelt. Diese werden gemäß IFRS 7 als Bewertungsstufe 1 klassifiziert.

[34] Finanzrisikoberichterstattung

Kapitalmanagement

Zu den primären Zielen des Kapitalmanagements gehört 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. Den langfristigen Finanzerfordernissen wurde nach der Ergänzung des SFA in 2009 durch die Begebung der Unternehmensanleihe weiter Rechnung getragen (siehe Tabelle „Kreditkonditionen“).

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

Die Netto-Finanzschulden vor Kreditbeschaffungskosten als Differenz zwischen Finanzschulden 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 2.656.613 Tsd. € (Vorjahr: 2.640.829 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, aber	
				einschließlich 90 Tage überfällig	mehr als 90 Tage überfällig
in Tsd. €					
2011					
Finanzforderungen	5.351	5.351			
Leasingforderungen	361.221	361.221	–	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	676.553	539.560	4.286	117.666	10.727
Sonstige nicht derivative Forderungen	36.237	35.189	643	–	41
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

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 der Zahlungsfähigkeit sowie der finanziellen Flexibilität der KION Group, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten. Die Fälligkeitsstruktur der Finanzverbindlichkeiten wird kontinuierlich überprüft und konnte durch die Begebung der Unternehmensanleihe verbessert werden.

Die folgende Tabelle zeigt alle zum 31. Dezember 2011 vertraglich fixierten Zahlungen aus bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten, einschließlich der derivativen Finanzinstrumente mit negativem Marktwert.

Liquiditätsanalyse der Finanzverbindlichkeiten und Derivate

in Tsd. €	2011			
	Buchwert 2011	Zahlungs- ströme 2012	Zahlungs- ströme 2013 - 2016	Zahlungs- ströme ab 2017
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, brutto	2.530.064	-307.224	-2.643.650	-
Kreditbeschaffungskosten	-20.175			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, netto	2.509.889			
Kapitalmarktverbindlichkeiten	500.000	-34.864	-143.062	-556.723
Kreditbeschaffungskosten	-12.492			
	487.508			
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.333	-3.397	-	-6.090
Gesellschafterdarlehen	643.132	-	-	-928.194
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	634.092	-634.092	-	-
Leasingverbindlichkeiten	701.512	-260.230	-490.680	-18.693
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	180.225	-180.225	-	-
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Negative Marktwerte Derivate	17.742			
+ Zahlungseingänge		295.698	32.127	-
- Zahlungsausgänge		-291.278	-36.919	-

Liquiditätsanalyse der Finanzverbindlichkeiten und Derivate

in Tsd. €	2010			
	Buchwert 2010	Zahlungs- ströme 2011	Zahlungs- ströme 2012 - 2015	Zahlungs- ströme ab 2016
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, brutto	2.893.713	-192.543	-3.132.989	-370.561
Kreditbeschaffungskosten	-21.826			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, netto	2.871.887			
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	7.000	-3.188	-	-6.059
Gesellschafterdarlehen	615.250	-	-	-782.618
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	-	-
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Negative Marktwerte Derivate	30.033			
+ Zahlungseingänge		175.364	40.867	-
- Zahlungsausgänge		-203.057	-41.809	-

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

Unter den Ancillary Facility Agreements wurden zum 31. Dezember 2011 Bankavale (z.B. Gewährleistung, Vertragserfüllung) über einen insgesamt niedrigen zweistelligen Millionenbetrag ausgestellt. Davon sind auch Avale, welche zahlbar „auf erstes Anfordern“ sind, inbegriffen. Im vergangenen Geschäftsjahr wurden keine Avale in Anspruch genommen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug das Factoring-Volumen 17.844 Tsd. € (Vorjahr 19.853 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. Das potenzielle Ausfallrisiko finanzieller Vermögenswerte wird durch Kreditbesicherung, wie Eigentumsvorbehalte, Kreditversicherungen und Bürgschaften, reduziert.

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 Restwertrisiken 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 wird deshalb kontinuierlich verfolgt und prognostiziert.

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 die Weiterentwicklung der Gebrauchtgerätevermarktung sowie die gestiegene Nachfrage, welche die Restwertentwicklung von Flurförderzeugen der KION Group weiter stabilisieren.

Darüber hinaus liegen den Restwerten mehrheitlich Remarketing-Vereinbarungen zugrunde, welche auch 2011 von positiven Ergebnissen geprägt sind; bei diesen Verträgen werden eventuelle Restwertrisiken auf die Leasinggesellschaft übertragen, konzernerneinheitliche Standards zur Gewährleistung einer konservativen Restwertkalkulation reduzieren Risiken und bilden die Grundlage für die erforderliche Transparenz. Zudem verfügt KION über ein systemgestütztes Restwertrisiko-Management.

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.

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 2011 hat der Konzern keine wesentlichen Änderungen gegenüber dem Vorjahr festgestellt. Darüber hinaus reduziert KION Ausfälle durch die Verwertungserlöse der sichergestellten Fahrzeuge. Weiterhin werden Finanzdienstleistungen zum Großteil indirekt über ausgewählte Finanzierungspartner angeboten, bei welchen KION in weniger als 5% der Fälle das Adressenausfallrisiko trägt. Das Kreditrisikomanagement wurde im Zuge der Segmentierung und Separierung der Finanzdienstleistungsaktivitäten weiterentwickelt. Dies umfasst insbesondere die Regelungen zur Auf- und Ablauforganisation sowie die Risikosteuerungs- und Controllingprozesse.

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	
		2011	2010	2011	2010
in Tsd. €					
Devisentermingeschäfte (Aktiva)	Hedge	1.765	3.762	73.758	109.653
	Trading	21.500	19.824	363.277	639.473
Devisentermingeschäfte (Passiva)	Hedge	8.650	4.236	189.351	89.900
	Trading	2.471	3.595	103.018	79.335

Die im Geschäftsjahr 2008 gekauften und verkauften Währungsoptionen mit einem Volumen von je 780.000 Tsd. USD wurden im Geschäftsjahr 2011 abgelöst. Der aus dem Verkauf realisierte Ertrag beläuft sich auf 1.649 Tsd. €. Neue Optionen wurden nicht abgeschlossen.

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. €	2011	2010
Währungsrisiko	54.676	19.968

Zum 31. Dezember 2011 bezifferte sich der Value-at-Risk für das Währungsrisiko auf 54.676 Tsd. € (Vorjahr: 19.968 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, wobei ein Zinssatz von 0% die Untergrenze der Berechnung widerspiegelt:

Zinssensitivität

in Tsd. €	+100 bps	-100 bps	+100 bps	-100 bps
	2011	2011	2010	2010
Sonstiges Konzernergebnis	28.702	-18.031	34.714	-32.600
Konzernergebnis	-9.358	9.358	-17.226	18.454

Die Finanzierung des Konzerns erfolgt im Wesentlichen durch die Inanspruchnahme von Krediten im Rahmen der vereinbarten Kreditlinien. Zur Absicherung des hieraus resultierenden Zinsrisikos werden Zinsderivate, im Wesentlichen Zinsswaps, eingesetzt.

Zinsswaps

in Tsd. €		Fair Value		Nominale	
		2011	2010	2011	2010
Zinsswaps (Aktiva)	Hedge	-	46	-	70.000
	Trading	-	-	-	-
Zinsswaps (Passiva)	Hedge	6.621	20.769	2.070.000	2.493.706
	Trading	-	-	-	-

Die im Geschäftsjahr 2009 erworbenen Zinsswaps mit einem Nominalvolumen von 1.250.000 Tsd. € sind im Geschäftsjahr 2011 planmäßig ausgelaufen. Neue Zinsoptionen wurden nicht abgeschlossen.

[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 2011 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 2011 nicht aufgetreten.

Insgesamt wurden Zahlungsströme in Fremdwährung in Höhe von 263.109 Tsd. € (Vorjahr: 199.554 Tsd. €) abgesichert und als Grundgeschäft designiert, von denen 187.298 Tsd. € (Vorjahr: 161.820 Tsd. €) bis zum 30. September des Folgejahres erwartet werden. Die übrigen als Grundgeschäft designierten Cashflows werden bis zum 19. Dezember 2013 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 in verschiedenen Währungen eingesetzt. Zum Bilanzstichtag wurden 51% des variablen Zinsexposures durch Zinsswaps in fixe Zinsverpflichtungen transformiert, so dass die KION Group nicht in vollem Umfang vom niedrigen Marktzinsniveau profitiert. Die einzelnen Hedge-Beziehungen 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 variable Bestandteile künftiger Zinszahlungen in Höhe von 27.196 Tsd. € (Vorjahr: 54.999 Tsd. €) als Grundgeschäfte designiert, von denen 8.126 Tsd. € (Vorjahr: 14.196 Tsd. €) bis zum 30. September des Folgejahres fällig werden. Die übrigen als Grundgeschäft designierten Cashflows werden bis zum 31. Dezember 2014 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 die Geschäftsleitung der KION Group bestehend aus Gordon Riske (CEO), Otmar Hauck (COO), Klaus Hofer (CHRO) und Harald Pinger (CFO).

Die Hauptentscheidungsträger steuern die KION Group seit dem Geschäftsjahr 2011 nach den beiden Marken Linde Material Handling (LMH) und STILL. 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.

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.

Die beiden Marken STILL und OM begannen in 2010 damit, ihre Aktivitäten zu bündeln und erhöhen so ihre Wettbewerbsfähigkeit, da sie beide von der Produktpalette und der Vertriebskraft des jeweils anderen profitieren. OM konzentriert sich dabei auf den italienischen Heimatmarkt und integriert die italienischen Aktivitäten des STILL Konzerns. 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 unter dem Segment STILL zusammengefasst und gemeinsam gesteuert.

Sonstige

Das Segment Sonstige umfasst die Gesellschaften der Marke Voltas sowie Holding- und Service-Gesellschaften der KION Group. Als Marke der KION Group konzentriert sich Voltas mit seiner Fertigung in Indien vorrangig auf den indischen Markt. Die Service-Gesellschaften erbringen für die KION Group segmentübergreifende Dienstleistungen. Der überwiegende Teil der Umsätze in diesem Segment entfällt auf interne IT- und Logistik- Dienstleistungen von den Service-Gesellschaften.

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 Effekte aus der KION Akquisition, Einmal- und Sondereffekten zum bereinigten Ergebnis der Segmente („EBIT Management Reporting“).

Für die Segmente gelten die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie unter Textziffer [7] 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 2011 und 2010:

Segmentinformationen

	LMH	STILL	Sonstige	Konsolidierung/ Überleitung	Gesamt
in Tsd. €					
2011					
Außenumsatz	2.778.835	1.549.616	39.944	–	4.368.395
Innenumsatz	76.761	116.313	183.365	-376.439	–
Gesamtumsatz	2.855.596	1.665.929	223.309	-376.439	4.368.395
Ergebnis vor Steuern	250.444	-29.629	-192.493	-87.207	-58.885
Finanzerträge	46.351	13.249	32.371	-18.307	73.664
Finanzaufwendungen	-57.142	-39.345	-267.529	18.307	-345.709
= Finanzergebnis	-10.791	-26.096	-235.158	–	-272.045
EBIT	261.235	-3.533	42.665	-87.207	213.160
+ Einmal- und Sondereffekte	-4.830	97.308	23.005	–	115.483
+ Effekte aus der KION Akquisition	26.468	7.960	1.537	–	35.965
= EBIT bereinigt	282.873	101.735	67.207	-87.207	364.608
./. Übriges Finanzergebnis	1.027	375	83.885	-83.401	1.886
./. Equity-Ergebnis*	5.533	1.557	–	–	7.090
= EBIT Management Reporting	276.313	99.803	-16.678	-3.806	355.632
Buchwerte von at-equity					
bilanzierten Unternehmen	31.898	4.647	–	–	36.545
Investitionen**	75.952	43.270	13.783	–	133.005
Planmäßige Abschreibungen**	98.400	46.315	14.822	–	159.537
Auftragseingang	3.107.037	1.752.394	223.153	-400.728	4.681.856
Anzahl der Mitarbeiter (31.12.)***	13.838	7.328	696	–	21.862

* Bereits bereinigt um Sondereffekte

** Ohne Leasingvermögen

*** Mitarbeiterzahlen nach Vollzeitäquivalenten zum Bilanzstichtag

Segmentinformationen

	LMH	STILL	Sonstige	Konsolidierung/ Überleitung	Gesamt
in Tsd. €	2010				
Außenumsatz	2.191.490	1.333.489	9.495	–	3.534.474
Innenumsatz	62.399	86.899	150.373	-299.671	–
Gesamtumsatz	2.253.889	1.420.388	159.868	-299.671	3.534.474
Ergebnis vor Steuern	69.831	-44.664	-230.230	-26.357	-231.420
Finanzerträge	42.572	13.045	47.378	-14.646	88.349
Finanzaufwendungen	-59.227	-38.424	-243.518	-13.236	-354.405
= Finanzergebnis	-16.655	-25.379	-196.140	-27.882	-266.056
EBIT	86.486	-19.285	-34.090	1.525	34.636
+ Einmal- und Sondereffekte	26.922	36.794	11.979	–	75.695
+ Effekte aus der KION Akquisition	25.712	2.763	556	–	29.031
= EBIT bereinigt	139.120	20.272	-21.555	1.525	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	19.983	-18.250	-1.685	134.133
Buchwerte von at-equity	33.433	4.408	–	–	37.841
Investitionen*	70.477	34.150	18.835	–	123.462
Planmäßige Abschreibungen*	103.596	43.844	14.597	–	162.037
Auftragseingang	2.509.672	1.518.378	159.868	-328.238	3.859.680
Anzahl der Mitarbeiter (31.12.)**	12.240	7.235	493	–	19.968

* Ohne Leasingvermögen

**Mitarbeiterzahlen nach Vollzeitäquivalenten zum Bilanzstichtag

Der Außenumsatz stellt sich nach Regionen wie folgt dar:

Segmentumsätze nach Sitz des Kunden

in Tsd. €	2011	2010
Deutschland	1.174.777	899.817
EU ohne Deutschland	2.114.588	1.820.151
Übriges Europa	203.530	151.807
Amerika	280.611	232.673
Asien	434.814	301.879
Übrige Welt	160.075	128.147
Segmentumsätze gesamt	4.368.395	3.534.474

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 Einmal- und Sondereffekte setzen sich im Wesentlichen aus Abfindungszahlungen, Sozialplankosten, Kosten im Zusammenhang mit Produktionsverlagerungen sowie Beratungskosten zusammen. Zudem sind in 2011 die Neubewertung von Kaufpreisverpflichtungen und die Neubewertung von bereits gehaltenen at-equity bilanzierten Anteilen an einem Unternehmen enthalten, über welches nach dem Erwerb von weiteren Anteilen ein beherrschender Einfluss ausgeübt werden kann. Die Effekte aus der KION Akquisition beinhalten per Saldo Abschreibung auf im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgedeckte stille Reserven.

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. €	2011	2010
Deutschland	92.340	88.875
EU ohne Deutschland	27.796	25.688
Übriges Europa	233	187
Amerika	5.849	4.364
Asien	5.378	3.870
Übrige Welt	1.409	478
Investitionen gesamt	133.005	123.462

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

in Tsd. €	2011	2010
Deutschland	2.703.550	2.711.755
EU ohne Deutschland	665.590	661.375
Übriges Europa	24.492	19.992
Amerika	34.672	30.609
Asien	116.428	88.213
Übrige Welt	48.671	49.132
Langfristige Vermögenswerte gesamt (IFRS 8)	3.593.403	3.561.076

Zusatzangaben nach der künftigen Segmentstruktur

Im Jahr 2011 hat die KION Group die gesellschaftsrechtlichen und organisatorischen Strukturen geschaffen, um die Finanzdienstleistungsaktivitäten (Financial Services = FS) der Gruppe im Jahr 2012 separat zu steuern und abzubilden.

In den Kernvertriebsmärkten Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien wurden dazu eigenständige Financial Services (FS)-Gesellschaften gegründet. Weitere Gesellschaften in Ländern mit hohen Geschäftsanteilen im Bereich Finanzierung und Leasing werden schrittweise folgen. In Ländern mit geringfügigerer FS-Aktivität werden weiterhin Vertriebs- und Service-Gesellschaften auch das FS Geschäft betreiben.

Parallel hierzu wurde im Laufe des Jahres 2011 ein Berichtsmodell für die gesonderte Erfassung und die separate Steuerung des FS-Geschäfts aufgebaut, auf dem die Berichterstattung der KION Group zukünftig basieren wird. Um der signifikanteren Bedeutung der FS-Aktivitäten für die KION Group und der zukünftigen Segmentierung schon jetzt Rechnung zu tragen, werden im Folgenden auf der Basis des neu implementierten Berichtsmodells die Geschäftsaktivitäten nach der neuen Geschäftseinteilung als freiwillige Zusatzangabe dargestellt. Die freiwillige Zusatzangabe für die Berichtsperiode erfolgt nach den Grundsätzen von IFRS 8.

Neben den bereits beschriebenen Markensegmenten LMH, STILL und Sonstige werden die Finanzdienstleistungsaktivitäten in einem Segment Financial Services abgebildet:

Financial Services (FS)

Das Segment FS versteht sich als ein vertriebsunterstützender interner Finanzierungspartner für die Markensegmente. Die Tätigkeit von FS umfasst die interne Finanzierung der kurzfristigen Mietflotte, die Finanzierung des langfristigen Leasinggeschäfts für die Kunden der KION Group sowie das Risikomanagement. Beim langfristigen Leasinggeschäft tritt FS als Vertragspartner mit dem externen Kunden auf und übernimmt die Refinanzierung mit externen Finanzpartnern. Beim Kurzfristgeschäft besteht die Vertragsbeziehung von FS zu den Markensegmenten LMH und STILL sowie zu den externen Finanzpartnern. Das Risikomanagement umfasst neben dem Management des Restwertrisikos insbesondere das Kreditrisikomanagement, welches im Rahmen der Segmentierung und Separierung der Finanzdienstleistungsaktivitäten weiterentwickelt wurde. Die Steuerung des Segments FS erfolgt auf Basis des EBT.

Basis des – um FS erweiterten – Steuerungsmodells ist die Betrachtung von FS als interner Finanzierungspartner, der an der Schnittstelle zwischen den Markensegmenten und externen Finanzpartnern bzw. dem Kapitalmarkt operiert. LMH und STILL sowie FS werden folglich als selbständig agierende Teilkonzerne, Transaktionen zwischen diesen Segmenten grundsätzlich wie zwischen fremden Dritten abgebildet. FS erzielt aus seiner Geschäftstätigkeit ein laufendes, marktgerecht kalkuliertes (Zins-) Margeneinkommen. Überschüsse aus dem Leasinggeschäft, die über diese Zinsmarge hinausgehen, schlagen sich als Produzentenmarge im Geschäftserfolg der Markensegmente LMH und STILL nieder.

Für die Segmente gelten im Grundsatz die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie unter Textziffer [7] für den Konzernabschluss erläutert. Abweichend davon werden interne Verkäufe der Markensegmente LMH und STILL an FS stets bei den Markensegmenten als Umsatz behandelt.

Beim langfristigen Leasinggeschäft werden Vermögenswerte und/oder Verbindlichkeiten dem FS-Segment zugeordnet. In der Ergebnisrechnung des FS-Segments schlagen sich damit auf der Aufwandsseite insbesondere Abschreibungen auf die Vermögenswerte, Zinsaufwendungen für deren Finanzierung sowie Kosten für den operativen Betrieb nieder. Diesen Belastungen stehen auf der Ertragsseite vom Kunden gezahlte Finanzraten (Leasingraten ohne Serviceanteil) gegenüber.

Während das langfristige Leasinggeschäft von einer Finanzdienstleistung für den externen Leasingnehmer geprägt ist, steht im kurzfristigen Vermietungsgeschäft die Servicefunktion im Vordergrund. Dem externen Kunden werden flexibel Mietgeräte aus einem Miet-Pool inkl. Serviceleistungen zur kurzfristigen Nutzung zur Verfügung gestellt. Der wirtschaftliche Erfolg in diesem Geschäftszweig hängt – anders als im langfristigen Leasinggeschäft – wesentlich von der realisierten Auslastungsquote der Mietflotte ab, deren Steuerung vollständig den Markensegmenten obliegt. Vor diesem Hintergrund verbleiben die mit dem Kurzfristgeschäft verbundenen Vermögenswerte und die hierauf entfallenden Erträge sowie Aufwendungen in der Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung der Markensegmente.

Bei der dem langfristigen Leasinggeschäft zugeordneten indirekten Vermietung („Sale with Risk“) entfällt die für das Leasinggeschäft ansonsten typische Finanzierungsfunktion des FS-Segments im Sinne eines Kreditgebers. Durch den bei diesen Transaktionen gegebenen Verkauf des Leasinggegenstands an den externen Finanzierungspartner stellen sich diese Geschäfte aus Sicht der Markensegmente vergleichbar einem Verkauf an einen Endabnehmer dar. Dementsprechend erfolgt auch die Bilanzierung und Ertragsvereinnahmung ausschließlich innerhalb der Markensegmente LMH und STILL.

Die Segmentinformationen nach Geschäftsfeldern stellen sich für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 wie folgt dar:

Segmentinformationen - Freiwillige Zusatzangaben

	LMH	STILL	FS	Sonstige	Konsolidierung/ Überleitung	Gesamt
in Tsd. €	2011					
Außenumsatz	2.601.587	1.461.968	264.896	39.944	–	4.368.395
Innenumsatz	251.927	204.836	214.864	183.365	-854.992	–
Gesamtumsatz	2.853.514	1.666.804	479.760	223.309	-854.992	4.368.395
Ergebnis vor Steuern	246.450	-30.586	6.160	-191.729	-89.180	-58.885
Finanzerträge	29.380	5.804	45.360	32.371	-39.251	73.664
Finanzaufwendungen	-40.651	-31.302	-41.901	-267.529	35.674	-345.709
= Finanzergebnis	-11.271	-25.498	3.459	-235.158	-3.577	-272.045
EBIT	257.721	-5.088	2.701	43.429	-85.603	213.160
+ Einmal- und Sondereffekte	-4.830	97.308	–	23.005	–	115.483
+ Effekte aus der KION Akquisition	26.468	7.960	–	1.537	–	35.965
= EBIT bereinigt	279.359	100.180	2.701	67.971	-85.603	364.608
./. Übriges Finanzergebnis	1.027	375	–	83.885	-83.401	1.886
./. Equity-Ergebnis	5.533	1.557	–	–	–	7.090
= EBIT Management Reporting	272.799	98.248	2.701	-15.914	-2.202	355.632
Segmentvermögen	4.425.263	1.983.278	840.005	708.616	-1.890.876	6.066.286
Segmentsschulden	1.495.301	1.064.798	798.845	5.043.405	-1.848.476	6.553.873
Buchwerte von at-equity bilanzierten Unternehmen	31.898	4.647	–	–	–	36.545
Investitionen*	75.952	43.270	–	13.783	–	133.005
Planmäßige Abschreibungen**	167.602	95.111	71.020	16.319	-21.060	328.992

* Ohne Leasingvermögen

** Einschließlich Leasingvermögen

Segmentinformationen - Freiwillige Zusatzangaben

	LMH	STILL	FS	Sonstige	Konsolidierung/ Überleitung	Gesamt
in Tsd. €						
2010						
Außenumsatz	2.042.427	1.256.836	225.716	9.495	-	3.534.474
Innenumsatz	204.868	151.742	127.874	150.373	-634.857	-
Gesamtumsatz	2.247.295	1.408.578	353.590	159.868	-634.857	3.534.474
Ergebnis vor Steuern	66.886	-46.823	6.230	-258.567	854	-231.420
Finanzerträge	26.209	3.878	43.657	47.378	-32.773	88.349
Finanzaufwendungen	-43.485	-29.483	-39.588	-271.400	29.551	-354.405
= Finanzergebnis	-17.276	-25.605	4.069	-224.022	-3.222	-266.056
EBIT	84.162	-21.218	2.161	-34.545	4.076	34.636
+ Einmal- und Sondereffekte	26.922	36.794	-	11.979	-	75.695
+ Effekte aus der KION Akquisition	25.712	2.763	-	556	-	29.031
= EBIT bereinigt	136.796	18.339	2.161	-22.010	4.076	139.362
./. Übriges Finanzergebnis	1.197	558	-	-3.305	3.210	1.660
./. Equity-Ergebnis	3.838	-269	-	-	-	3.569
= EBIT Management Reporting	131.761	18.050	2.161	-18.705	866	134.133
Segmentvermögen	4.086.051	1.951.953	774.824	632.090	-1.685.979	5.758.939
Segmentschulden	1.404.059	968.884	733.594	4.700.799	-1.648.475	6.158.861
Buchwerte von at-equity bilanzierten Unternehmen	33.433	4.408	-	-	-	37.841
Investitionen*	70.477	34.150	-	18.835	-	123.462
Planmäßige Abschreibungen**	176.363	99.196	64.175	16.956	-18.096	338.594

* Ohne Leasingvermögen

** Einschließlich Leasingvermögen

[37] Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt waren 20.797 (Vorjahr: 19.764) Mitarbeiter beschäftigt. Die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter (Teilzeitkräfte anteilig berücksichtigt) verteilt sich auf die einzelnen Regionen wie folgt:

Mitarbeiter (Durchschnitt)		
	2011	2010
Deutschland	8.145	7.785
Frankreich	3.196	3.172
UK	1.423	1.467
Italien	1.030	1.044
Übriges Europa	3.194	3.073
Asien	2.816	2.319
Übrige Welt	993	904
Mitarbeiter gesamt	20.797	19.764

Durch die erstmalige Einbeziehung der Cailotto Carrelli S.p.A., Verona, Italien, und der Linde Sterling Ltd., Basingstoke, Großbritannien, erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 46 bzw. 282 Mitarbeiter. Darüber hinaus wurden 131 Mitarbeiter von der Voltas Limited in Indien und 147 Mitarbeiter von dem Händler Liftec in Russland übernommen.

[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 hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2021. 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 2011 beträgt der Buchwert des Darlehens inklusive aufgelaufener Zinsen 643.132 Tsd. € (Vorjahr: 615.250 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 4.624 Tsd. € (Vorjahr: 4.609 Tsd. €) und ist aufwandswirksam erfasst worden.

Zum Bilanzstichtag betragen die Forderungen gegen nahestehende Unternehmen:

Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		
in Tsd. €	2011	2010
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	4.403	7.059
Assoziierte Unternehmen	17.262	22.249
Gemeinschaftsunternehmen	2.964	2.880
Andere nahestehende Unternehmen	4.825	7.545
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen gesamt	29.454	39.733

Zum Bilanzstichtag betragen die Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen:

Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		
in Tsd. €	2011	2010
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	4.188	3.771
Assoziierte Unternehmen	39.955	41.537
Gemeinschaftsunternehmen	4.719	3.490
Andere nahestehende Unternehmen	769.255	730.686
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen gesamt	818.117	779.484

[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%. Die Geschäftsleitung hat sich mit 3.400 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 3,31% 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 2011 noch ein Jahr. Der Fair Value dieser Anpassung betrug insgesamt 1.044 Tsd. €. Der Fair Value der einzelnen Erwerbsberechtigungen belief sich auf 1 Tsd. €. Zum Bilanzstichtag sind von den unverändert ausstehenden 1.034 Erwerbsoptionen 584 (Vorjahr: 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 2011 betrugen 295 Tsd. € (Vorjahr: 590 Tsd. €).

[40] Vergütung des Key Managements**Geschäftsleitung**

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 und Business Development/M&A sowie die Region Americas.

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.

Seit 1. Oktober 2011 ist Klaus Hofer neues Mitglied der Geschäftsführung und verantwortet als Chief Human Resources Officer (CHRO) die Bereiche Personal, Recht und Internal Audit, die bislang im Ressort des CFO lagen.

Die Vergütung der Geschäftsleitung 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 der Geschäftsleitung belaufen sich für das Geschäftsjahr 2011 auf 5.209 Tsd. € (Vorjahr: 5.049 Tsd. €). Sie setzen sich zusammen aus kurzfristig fälligen Leistungen in Höhe von 4.755 Tsd. € (Vorjahr: 4.550 Tsd. €), Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Höhe von 386 Tsd. € (Vorjahr: 366 Tsd. €) und anteilsbasierter Vergütung in Höhe von 68 Tsd. € (Vorjahr: 133 Tsd. €). Als Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird der aus den Pensionsrückstellungen für die Geschäftsleitung resultierende laufende Dienstzeitaufwand ausgewiesen. Im Berichtsjahr bestanden keine Vorschüsse oder Kredite an Mitglieder der Geschäftsleitung (Vorjahr: 151 Tsd. €).

Die Gesamtbezüge der früheren Mitglieder der Geschäftsführung belaufen sich auf 162 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Die Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern der Geschäftsführung und ihren Hinterbliebenen sind nach IAS 19 mit 2.819 Tsd. € (Vorjahr: 2.953 Tsd. €) zurückgestellt.

Aufsichtsrat

Für das Geschäftsjahr 2011 beträgt die Gesamtvergütung des Aufsichtsrates für die Wahrnehmung der Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen einschließlich Umsatzsteuer 1.071 Tsd. € (Vorjahr: 822 Tsd. €). Im Geschäftsjahr 2011 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.

Über die Aufsichtsratsvergütung hinaus erhalten die Arbeitnehmervertreter, die Arbeitnehmer in der KION Group sind, Entgeltleistungen, die nicht im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für den Aufsichtsrat stehen. In Summe erhielten die Arbeitnehmervertreter aus solchen Tätigkeiten 514 Tsd. € (Vorjahr: 539 Tsd. €).

[41] Mitglieder der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats

Geschäftsführung

Gordon Riske
Vorsitzender der Geschäftsführung / CEO

Klaus Hofer
(seit 1. Oktober 2011)
Mitglied der Geschäftsführung / CHRO

Harald Pinger
Kaufmännischer Geschäftsführer / CFO

Aufsichtsrat

Dr. John Feldmann
(Vorsitzender des Aufsichtsrats seit 28. September 2011)
Mitglied des Aufsichtsrats und Mitglied des Präsidiums des Aufsichtsrats der Bilfinger Berger SE, Mannheim

Manfred Wennemer
(Bis 28. Juni 2011; Vorsitzender des Aufsichtsrats)
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Continental AG, Hannover

Joachim Hartig¹
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
Vorsitzender des Betriebsrats der Werke I & II der Linde Material Handling GmbH, Aschaffenburg

Dr. Alexander Dibelius
Vorsitzender des Vorstands der Goldman Sachs AG, Frankfurt am Main

Denis Heljic¹
Stellvertretender Betriebsratsvorsitzender der STILL GmbH, Werksniederlassung Dortmund
Service Techniker STILL Werksniederlassung Dortmund

Dr. Martin Hintze
Managing Director Goldman Sachs Capital Partners, London, Großbritannien

Johannes P. Huth
(Vorsitzender des Aufsichtsrats vom 29. Juni 2011 bis 28. September 2011)
Member von Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA

Thilo Kämmerer¹
Gewerkschaftssekretär beim Vorstand der IG Metall, Frankfurt am Main

Dr. Roland Köstler¹
Referatsleiter Wirtschaftsrecht der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf

Peter Kolb¹
Leiter Facility Management der Linde Material Handling GmbH, Aschaffenburg

Kay Pietsch¹

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats der KION Group sowie Vorsitzender des Betriebsrats der STILL GmbH, Hamburg

Silke Scheiber

Director von Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA

Dr. Michael Süß

Mitglied des Vorstands und CEO des Sektors Energy der Siemens AG, München

Philip Wack

(Vom 29. Juni 2011 bis 27. September 2011)

Associate von Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA

¹ Vertreter der Arbeitnehmer

[42] Honorare für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses

Das für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses im Geschäftsjahr 2011 als Aufwand erfasste Honorar beläuft sich auf 970 Tsd. € (Vorjahr: 800 Tsd. €) für die Abschlussprüfung, 892 Tsd. € (Vorjahr: 88 Tsd. €) für andere Bestätigungsleistungen, 206 Tsd. € (Vorjahr: 32 Tsd. €) für Steuerberatungsleistungen und 63 Tsd. € (Vorjahr: 20 Tsd. €) für sonstige Leistungen.

[43] Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Ende des Geschäftsjahres ergaben sich bis zum 15. März 2012 keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder des Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Schuldposten zum 31. Dezember 2011 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 15. März 2012 aufgestellt und zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und dessen Billigung zu beschließen.

Wiesbaden, den 15. März 2012

Die Geschäftsführung

Gordon Riske

Klaus Hofer

Harald Pinger

Anteilsbesitzliste zum 31. Dezember 2011
 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			200.816	-29.174	
Anteile an konsolidierten verbundenen Unternehmen								
Inland:								
2	BlackForxx GmbH	Stuhr	Deutschland	17	100,00%	757	0 [B]	
3	Eisenwerk Weilbach GmbH	Wiesbaden	Deutschland	10	100,00%	288	0 [A]	
4	Fahrzeugbau GmbH Geisa	Geisa	Deutschland	17	100,00%	7.329	0 [B]	
5	KION GROUP GmbH	Wiesbaden	Deutschland	6	100,00%	276.413	-56.235	
6	KION Holding 2 GmbH	Wiesbaden	Deutschland	1	100,00%	848.331	0 [F]	
7	KION Information Management Services GmbH	Wiesbaden	Deutschland	5	100,00%	129	0 [E]	
8	KION Warehouse Systems GmbH	Reutlingen	Deutschland	17	100,00%	22.670	0 [B]	
9	Klaus Pahlke GmbH & Co. Fördertechnik KG	Haan	Deutschland	10	100,00%	9.675	1.715	
10	Linde Material Handling GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	5	100,00%	281.522	-61.438	
11	LMH Immobilien GmbH & Co. KG	Aschaffenburg	Deutschland	10 & 12	99,64%	29.982	1.013	
12	LMH Immobilien Holding GmbH & Co. KG	Aschaffenburg	Deutschland	10	94,00%	180	67	
13	LMH Immobilien Holding Verwaltungs-GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	10	100,00%	27	1	
14	LMH Immobilien Verwaltungs-GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	10	100,00%	28	1	
15	OM Deutschland GmbH	Neuhausen a.d. Fildern	Deutschland	60	100,00%	-1.165	-211	
16	Schrader Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG	Essen	Deutschland	10	100,00%	2.322	1.700	
17	STILL GmbH	Hamburg	Deutschland	10	100,00%	206.250	0 [A]	
18	URBAN-TRANSPORTE GmbH	Unterschleißheim	Deutschland	10	100,00%	3.181	0 [A]	
Ausland:								
19	Linde Material Handling Pty. Ltd.	Huntingwood	Australien	10	100,00%	39.380	3.076	
20	STILL N.V.	Wijnegem	Belgien	17 & 65	100,00%	7.262	1.848	
21	KION South America Fabricação de Equipamentos para Armazenagem Ltda.	Rio de Janeiro	Brasilien	17	100,00%	22.790	5.328	
22	Linde (China) Forklift Truck Corporation Ltd.	Xiamen	China	10	100,00%	110.241	35.163	
23	KION Baoli (Jiangsu) Forklift Co., Ltd.	Jiangjiang	China	54	97,34%	26.932	-2.114	
24	STILL DANMARK A/S	Kolding	Dänemark	17	100,00%	4.470	38	
25	BARTHELEMY MANUTENTION SAS	Vitrolles	Frankreich	28	90,41%	3.186	1.150	
26	Bastide Manutention SAS	Toulouse	Frankreich	28	100,00%	2.097	429	
27	Bretagne Manutention S.A.	Pacé	Frankreich	28	54,27%	7.389	3.821	
28	FENWICK-LINDE S.A.R.L.	Elancourt	Frankreich	36 & 10	100,00%	181.470	29.405	
29	LOIRE OCEAN MANUTENTION SAS	St. Herblain	Frankreich	28	88,98%	4.305	1.361	
30	Manuchar S.A.	Gond Pontouvre	Frankreich	28	80,00%	3.576	1.774	
31	OM PIMESPO FRANCE S.A.S.	Mitry Mory	Frankreich	60	100,00%	-257	31	
32	SAS Société Angoumoisine de Manutention - SAMA	Champniers	Frankreich	35	100,00%	13.688	925	
33	MANUSOM SAS	Rivery	Frankreich	35	50,13%	482	195	
34	SM Rental SAS	Roissy Charles de Gaulle	Frankreich	28	100,00%	1.129	516	
35	STILL SAS	Mame la Vallée	Frankreich	36	100,00%	-7.573	-29.396	
36	KION France SERVICES SAS	Elancourt	Frankreich	10	100,00%	110.417	88	
37	Lansing Linde Severnside Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	48	100,00%	4.687	0 [R]	
38	Linde Castle Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40 & 108	100,00%	6.191	1.470	
39	Linde Heavy Truck Division Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	57.216	-19.866	
40	Linde Holdings Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	51	100,00%	237.053	2.225	
41	Linde Hydraulics Ltd.	Abingdon	Großbritannien	44	100,00%	6.071	-21	
42	Linde Jewsbury's Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40	100,00%	6.864	2.649	
43	Linde Sterling Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40 & 129	100,00%	7.307	651	
44	Linde Material Handling (UK) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40	100,00%	58.646	8.931	
45	Linde Material Handling East Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40 & 52	100,00%	-1.410	2.345	
46	Linde Material Handling Scotland Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	6.608	1.348	
47	Linde Material Handling South East Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	2.703	1.159	
48	Linde Severnside Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	7.073	1.143	
49	OM PIMESPO (UK) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	60	100,00%	-198	1.120	
50	STILL Materials Handling Ltd.	Leyland	Großbritannien	51	100,00%	9.441	-1.033	
51	Superlift UK Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	10	100,00%	53.936	-14.036	
52	Trifik Services Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40	100,00%	0	0	
53	Linde Material Handling Hong Kong Ltd.	Kwai Chung	Hong-Kong	10	100,00%	2.426	457	
54	KION ASIA (HONG KONG) Ltd.	Kwai Chung	Hong-Kong	10	100,00%	28.571	-313	
55	Voltas Material Handling Private Limited	Mumbai	Indien	78	66,00%	1.900	1.048 [3]	
56	Linde Material Handling (Ireland) Ltd.	Walkinstown	Irland	40	100,00%	5.836	-140	
57	COMMERCIALE CARRELLI S.r.l.	Lainate	Italien	61 & 62	100,00%	531	-119	
58	Linde Material Handling Italia S.p.A.	Buguggiate	Italien	10	100,00%	16.537	-271	
59	Callotto Carrelli S.p.A.	Verona	Italien	58	100,00%	1.647	-541 [3]	
60	OM Carrelli Elevatori S.p.A.	Lainate	Italien	10 & 61	100,00%	67.408	-23.481 [1]	
61	STILL ITALIA S.p.A.	Lainate	Italien	17	100,00%	8.895	-150	
62	KION Rental Services S.p.A. (früher: STILL NOLO S.r.l.)	Milan	Italien	61	100,00%	1.127	79	
63	Linde Vilicari Hrvatska d.o.o.	Samobor	Kroatien	10	100,00%	168	20	

Lfd. Nr.	Name	Sitz	Land	Konzern		Eigenkapital Local GAAP, Local TEUR	Jahres- ergebnis Local GAAP, TEUR	Fußnote
				gehalten über lfd. Nr.	Anteil (dir. & indir. Anteil)			
Anteile an konsolidierten verbundenen Unternehmen								
Ausland:								
64	KION Finance S.A.	Luxembourg	Luxembourg	-	-	29	-2 [3], [4]	
65	STILL Intern Transport B.V.	Hendrik Ido Ambacht	Niederlande	17	100,00%	12.479	3.168	
66	Linde Fördertechnik GmbH	Linz	Österreich	10 & 68	100,00%	9.211	775	
67	STILL Ges.m.b.H.	Wiener Neudorf	Österreich	17	100,00%	4.553	849	
68	AUSTRO OM PIMESPO Fördertechnik GmbH	Linz	Österreich	60	100,00%	9.875	-383	
69	Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.	Warschau	Polen	10	100,00%	12.511	3.769	
70	STILL POLSKA Spółka z o.o.	Gadki	Polen	17	100,00%	9.554	1.202	
71	OOO "STILL Forklifttrucks"	Moskau	Russische Föderation	10 & 17	100,00%	1.224	90	
72	OOO "Linde Material Handling Rus"	Moskau	Russische Föderation	10 & 3	100,00%	-	- [3]	
73	STILL MOTOSTIVUITOARE S.R.L.	Giurgiu County	Rumänien	10 & 17	100,00%	-549	-42	
74	Linde Material Handling AB	Örebro	Schweden	10	100,00%	30.350	6.542	
75	STILL Sverige AB	Stockamöllan	Schweden	17	100,00%	2.015	-414	
76	Linde Lansing Fördertechnik AG	Dietlikon	Schweiz	10	100,00%	12.030	3.711	
77	STILL AG	Otelfingen	Schweiz	17	100,00%	7.189	2.907	
78	Linde Material Handling Asia Pacific Pte. Ltd.	Singapore	Singapur	10	100,00%	20.571	593	
79	Linde Material Handling Slovenska republika s.r.o.	Trencin	Slowakei	10 & 88	100,00%	2.052	225	
80	STILL SR, spol. s r.o.	Nitra	Slowakei	17 & 90	100,00%	1.775	441	
81	Linde Vilicar d.o.o.	Celje	Slowenien	10	100,00%	1.353	3 [1]	
82	IBER-MICAR S.L.	Gava	Spanien	10	100,00%	2.559	-21 [1]	
83	Islavista Spain S.A.U.	Barcelona	Spanien	10	100,00%	19.877	-2.961	
84	Linde Holding de Inversiones, SRL	Pallejá	Spanien	83	100,00%	30.999	40 [1]	
85	Linde Material Handling Ibérica, S.A.U.	Pallejá	Spanien	84	100,00%	1.462	3.054	
86	STILL, S.A.	Barcelona	Spanien	83 & 60	100,00%	12.322	-4.003	
87	Linde Material Handling (Pty) Ltd.	Linbro Park	Südafrika	10	100,00%	18.845	865	
88	Linde Material Handling Česká republika s.r.o.	Prag	Tschechische Republik	10 & 17	100,00%	8.407	2.167	
89	Linde Pohony s.r.o.	Cesky Krumlov	Tschechische Republik	10	100,00%	31.956	7.216	
90	STILL CR spol. s r.o.	Prag	Tschechische Republik	10 & 17	100,00%	4.726	401	
91	Linde Magyarországi Anyagmozgatási Kft. (früher: Linde Fördertechnik Ungarn GmbH)	Dunaharaszti	Ungarn	10	100,00%	1.300	429	
92	STILL Kft.	Környe	Ungarn	17	100,00%	1.310	36	
93	Linde Hydraulics Corporation	Canfield	USA	10	100,00%	8.047	1.388	
94	Linde Material Handling North America Corporation	Summerville	USA	10	100,00%	-4.554	-1.838	
Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen								
Inland:								
95	KION Financial Services GmbH	Wiesbaden	Deutschland	10	100,00%	50	0 [3], [A]	
96	Klaus Pahlke Betriebsführungs-GmbH	Haan	Deutschland	10	100,00%	46	1 [1]	
97	PAGEMA Miet- und Gebrauchstapler GmbH	Haan	Deutschland	9	100,00%	62	0 [1], [L]	
98	proplan Transport- und Lagersysteme GmbH	Aschaffenburg	Deutschland	1	100,00%	573	0 [F]	
99	Schrader Industriefahrzeuge Verwaltung GmbH	Essen	Deutschland	10	100,00%	68	4 [1]	
100	STILL Financial Services GmbH	Hamburg	Deutschland	95	100,00%	24	0 [3], [C]	
Ausland:								
101	Lansing Bagnall (Aust.) Pty. Ltd.	Huntingwood	Australien	44 & 10	100,00%	-2.143	0 [1]	
102	Urban Transporte spol. s.r.o.	Moravany / Brna	Tschechische Republik	18	100,00%	1.353	369 [1]	
103	Baoli Material Handling Česká republika s.r.o.	Teplice	Tschechische Republik	88	100,00%	-	- [3]	
104	SCI Champ Lagarde	Elancourt	Frankreich	28	100,00%	103	0 [1]	
105	FENWICK FINANCIAL SERVICES SAS (früher: OTHEA SAS)	Elancourt	Frankreich	36	100,00%	0	-3 [1]	
106	STILL Location Services SAS	Marne la Vallée	Frankreich	36	100,00%	-	- [3]	
107	URBAN LOGISTIQUE SAS	Elancourt	Frankreich	18	100,00%	1.018	273 [1]	
108	Castle Lift Trucks Ltd.	Newton Aycliffe	Großbritannien	40	100,00%	1.210	481 [2]	
109	Claymore Fork Truck Services Ltd.	East Kilbride	Großbritannien	122	100,00%	0	0 [1], [R]	
110	Fork Truck Rentals Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	347	0 [1], [R]	
111	Fork Truck Training Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
112	HFT Lift Trucks (South West) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	48	100,00%	-5	0 [1], [R]	
113	Lansing Bagnall Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
114	Lansing Linde Castle Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
115	Lansing Linde Creighton Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	1	0 [1], [R]	
116	Lansing Linde Jewsbury's Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
117	Lansing Linde Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	117	0 [1], [R]	
118	Lansing Linde Scotland Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	155	0 [1], [R]	
119	Lansing Linde South East Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
120	Lansing Linde Sterling Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
121	Lansing Linde Triflik Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	0	0 [1], [R]	
122	Leader Lift Trucks Ltd.	East Kilbride	Großbritannien	40	100,00%	62	0 [1], [R]	
123	Linde Triflik Limited	Basingstoke	Großbritannien	45	100,00%	0	0 [1]	
124	M.D.A. (GB) Ltd.	Liverpool	Großbritannien	44 et al.	94,33%	198	32 [1]	
125	Regentruck Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	44	100,00%	1	0 [1], [R]	
126	Sevenside Mechanical Handling Group Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	48	100,00%	2.032	0 [1], [R]	
127	Stephensons Lift Trucks Ltd.	Newton Aycliffe	Großbritannien	38	100,00%	68	3 [1]	

Lfd. Nr.	Name	Sitz	Land	gehalten über lfd. Nr.	Konzern Anteil (dir. & indir. Anteil)	Eigenkapital Local GAAP, TEUR	Jahresergebnis Local GAAP, TEUR	Fußnote
Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen								
Ausland:								
128	Urban Logistics (UK) Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	18	100,00%	95	180 [2]	
129	Sterling Mechanical Handling Ltd.	Heswall	Großbritannien	40	100,00%	-	- [3]	
130	Lancashire (Fork Truck) Services Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	43	100,00%	0	0 [1], [R]	
131	KION FINANCIAL SERVICES Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	51	100,00%	-	- [3]	
132	D.B.S. Brand Factors Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	43	100,00%	0	0 [2], [R]	
133	Stephensons Enterprise Fork Trucks Ltd.	St. Helens, Merseyside	Großbritannien	43	100,00%	0	0 [2], [R]	
134	Handling & Storage Equipment (Ireland) Ltd.	Walkinstown	Irland	56	100,00%	0	0 [1], [R]	
135	Carest SRL	Lainate	Italien	60	100,00%	11	-1 [1], [R]	
136	Milano Carrelli Elevatori S.r.l.	Monza	Italien	60	100,00%	21	-9 [1], [R]	
137	URBAN LOGISTIKA S.R.L.	Lainate	Italien	18	100,00%	42	-1 [1], [R]	
138	TOO "Linde Material Handling Kazakhstan"	Almaty	Kasachstan	10 & 3	100,00%	-	- [3]	
139	Linde Viljuskari d.o.o.	Belgrad - Zemun	Serbien	66	100,00%	86	15	
140	STILL viljuškari d.o.o.	Belgrad	Serbien	141	100,00%	99	-173 [1]	
141	STILL VILICAR d.o.o.	Ljubljana	Slowenien	17	100,00%	-1.087	-91	
142	KION Rental Services S.A.U.	Barcelona	Spanien	83	100,00%	-	- [3]	
143	TOV "Linde Material Handling Ukraine"	Kyiv	Ukraine	10 & 3	100,00%	-	- [3]	
Anteile an assoziierten Unternehmen (at-equity-konsolidiert)								
Inland:								
144	Beuthauser-Bassewitz GmbH & Co. KG	Hagelstadt	Deutschland	10	25,00%	5.894	1.527 [1]	
145	Hans Joachim Jetschke Industriefahrzeuge (GmbH & Co.) KG	Hamburg	Deutschland	10	21,00%	4.940	2.840 [1]	
146	Linde Leasing GmbH	Wiesbaden	Deutschland	10	45,00%	29.118	2.021 [1]	
147	MV Fördertechnik GmbH	Blankenhain	Deutschland	10	25,00%	1.026	115 [1]	
148	Pelzer Fördertechnik GmbH	Kerpen-Sindorf	Deutschland	10	24,96%	15.654	-375 [1]	
149	Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH	Bremen	Deutschland	10	23,00%	10.138	2.138 [1]	
Ausland:								
150	Linde High Lift Chile S.A.	Santiago de Chile	Chile	10	45,00%	12.653	1.353	
151	Linde Creighton Ltd.	Basingstoke	Großbritannien	40	49,00%	5.117	1.311 [1]	
152	Linde High Lift Peru S.A.C.	Lima	Peru	150	45,00%	200	77	
Gemeinschaftsunternehmen (at-equity-konsolidiert)								
Inland:								
153	Eisengießerei Dinklage GmbH	Dinklage	Deutschland	17	50,00%	3.986	496 [1]	
Ausland:								
154	JULI Motorenwerk s.r.o.	Moravany	Tschechische Republik	10 & 17	50,00%	21.812	4.975 [1]	
Anteile an assoziierten Unternehmen (nicht at-equity-konsolidiert)								
Inland:								
155	Carl Beuthauser Verwaltungs GmbH	Hagelstadt	Deutschland	144	25,00%	33	2 [2]	
156	JETSCHKE GmbH	Hamburg	Deutschland	10	22,00%	67	5 [2]	
157	Supralift Beteiligungs- und Kommunikationsgesellschaft mbH	Hofheim am Taunus	Deutschland	10	50,00%	19	1	
158	Supralift GmbH & Co. KG	Hofheim am Taunus	Deutschland	10	50,00%	797	39	
159	Trainingscenter für Sicherheit und Transport GmbH	Bremen	Deutschland	149	23,00%	25	0 [1], [D]	
160	Willenbrock Arbeitsbühnen GmbH & Co. KG	Bremen	Deutschland	149	23,00%	18	-252 [1]	
161	Willenbrock Fördertechnik Beteiligungs-GmbH	Bremen	Deutschland	149	23,00%	29	-4 [1]	
162	Willenbrock Fördertechnik Beteiligungs-GmbH	Hannover	Deutschland	149	23,00%	37	2 [1]	
163	Willenbrock Fördertechnik GmbH & Co. KG	Hannover	Deutschland	149	23,00%	3.600	1.250 [1]	
164	Willenbrock Fördertechnik GmbH & Co. KG	Bremen	Deutschland	149	23,00%	2.400	1.011 [1]	
Ausland:								
165	WHO Real Estate OÜ	Tallinn	Estland	149	23,00%	2	0 [1]	
166	Labrosse Equipement S.A.	Saint Peray	Frankreich	28	34,00%	4.548	1.105 [2]	
167	Normandie Manutention S.A.	Le Grand Quevilly	Frankreich	28	34,00%	13.614	3.148 [2]	
168	Chadwick Materials Handling Ltd.	Corsham	Großbritannien	44	48,00%	1.257	15 [1]	
169	McLEMAN FORK LIFT SERVICES LTD.	Basingstoke	Großbritannien	151	49,00%	1.355	115 [1]	
170	EUROPA CARRELLI S.R.L.	Bastia Umbra	Italien	61	40,00%	562	-14 [2]	
171	WHO Real Estate UAB	Vilnius	Litauen	149	23,00%	-6	-3 [1]	
172	Nordtruck AB	Ömsköldsvik	Schweden	74	25,00%	632	291 [2]	
173	Carretilas Elevadoras Sudeste S.A.	Murcia	Spanien	85	38,53%	3.626	392 [1]	
174	CAYSA MANUTENCION S.L.	Valladolid	Spanien	85 & 173	46,71%	162	50 [1]	
175	Motorové závody JULI CZ s r.o.	Moravany	Tschechische Republik	10	50,00%	7	0 [2]	

[1] Finanzzahlen zum 31.12.2010

[2] Letzter vorgelegter Jahresabschluss

[3] Neu im Jahr 2011

[4] Konsolidierung aufgrund der Regelungen des IAS 27 in Verbindung mit SIC-12 ("Konsolidierung - Zweckgesellschaften")

[A] Ergebnisabführungsvertrag mit Linde Material Handling GmbH

[L] In Liquidation

[B] Ergebnisabführungsvertrag mit STILL GmbH

[R] Ruhende Gesellschaft

[C] Ergebnisabführungsvertrag mit KION Financial Services GmbH

[D] Ergebnisabführungsvertrag mit Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH

[E] Ergebnisabführungsvertrag mit KION GROUP GmbH

[F] Ergebnisabführungsvertrag mit KION Holding 1 GmbH

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der KION Holding 1 GmbH, Wiesbaden, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalpiegel und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 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, 15. März 2012

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Kompenhans)
Wirtschaftsprüfer

(J. Löffler)
Wirtschaftsprüfer