

Gordon Riske
Vorsitzender des Vorstands der KION GROUP AG

Ordentliche Hauptversammlung
KION GROUP AG

Frankfurt, 12. Mai 2015

- Es gilt das gesprochene Wort -

I. Begrüßung

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,
auch von Seiten des Vorstandes ein herzliches Willkommen.

Nach unserem erfolgreichen Börsengang im Juni 2013 ist dies die zweite Hauptversammlung der KION GROUP AG. Wir freuen uns sehr, dass Sie unserer Einladung so zahlreich gefolgt sind. Damit unterstreichen Sie das Vertrauen, das Sie mit Ihrer Investition in unser Unternehmen zeigen. Dafür danken wir Ihnen sehr herzlich.

Unsere Strategie 2020 ist ein guter Grund für dieses Vertrauen. Sie beschreibt unseren nachhaltigen, profitablen Wachstumspfad. Im Mittelpunkt steht dabei - neben Innovation und Qualität - die Zufriedenheit unserer Kunden. Einige dieser Kunden, die auf die Produkte der KION Marken setzen, haben wir Ihnen eben in dem kurzen Film gezeigt.

Egal, ob es eine kleine Kunstgießerei in Ungarn ist, ein rasch wachsender Autoglashersteller in China oder das größte Lagerhaus Südamerikas – unsere Kunden bestmöglich bei der Wertschöpfung und bei ihrem Geschäftserfolg zu unterstützen, das ist den Marken der KION Group Auftrag und Ansporn. Rund um den Erdball, zu jeder Zeit.

Diesen Auftrag in unserem großartigen Unternehmen - Ihrem Unternehmen - immer wieder aufs Neue umzusetzen - dafür arbeiten unsere fast 23.000 Mitarbeiter und Führungskräfte, meine Vorstandskollegen und ich tagtäglich mit voller Kraft und Begeisterung.

Meine Damen und Herren,
ich werde Ihnen zunächst über das abgelaufene Geschäftsjahr berichten. Es war ein rundum erfolgreiches Jahr für die KION Group. Danach werde ich den Blick nach vorne richten, auf das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus.

Voriges Jahr hatten wir Ihnen unsere KION Group Strategie 2020 vorgestellt. Heute erläutere ich Ihnen, wo wir bei der Umsetzung unserer Wachstums- und Ertragsziele stehen. Und ich werde darlegen, was wir als nächstes anpacken.

II. Rückblick

Schauen wir zunächst auf unser abgelaufenes Geschäftsjahr und die Meilensteine, die wir erreicht haben.

Meilensteine 2014

2014 war für die KION Group ein Jahr mit neuen Rekorden. Wir haben neue Bestmarken in allen wesentlichen Steuerungsgrößen erreicht. Bei Auftragseingang, Umsatz, bereinigtem operativen Ergebnis, Profitabilität und Konzernergebnis konnten wir im Vergleich zum bereits starken Vorjahr weiter zulegen.

Wir haben unsere Position im weltgrößten Markt für unsere Produkte - China - weiter gefestigt. Mit einem Plus von 13 Prozent bei den Neubestellungen haben wir das Marktwachstum deutlich übertroffen. Hierzu hat nicht zuletzt der Erfolg unserer Marke Baoli beigetragen.

Einen wichtigen strategischen Meilenstein haben wir 2014 in Nordamerika erreicht – mit der Umfirmierung von Linde North America in KION North America. Das verdeutlicht, wie sehr das Wachstum in diesem Markt ein Projekt der gesamten KION Gruppe ist.

Zentrales Element unserer Strategie 2020 ist, in Nordamerika mit dem weltweit zweitgrößten Einzelmarkt USA deutlich Marktanteile zu gewinnen. Als Global Player in der Material-Handling-Branche wollen wir dort adäquat vertreten sein. Dazu ergänzen und erweitern wir unser Produkt- und Serviceportfolio, um den besonderen Marktanforderungen optimal gerecht zu werden. Wenngleich von einer sehr niedrigen Basis, zeigen unsere Initiativen schon erste Erfolge: Während der nordamerikanische Markt voriges Jahr um gut 9 Prozent zugelegt hat, ist KION North America um 23 Prozent gewachsen.

Auch im wichtigen Wachstumsmarkt Indien zeigt die KION Group seit 2014 noch sichtbarer Flagge: Voltas Material Handling, einer der führenden Gabelstapler- und Lagertechnik-Anbieter des Landes, firmiert nun unter dem Namen KION India. Auch hier entwickelt die KION Group mit gebündelten Ressourcen einen vielversprechenden Wachstumsmarkt. Dadurch wird die Einbindung der Marke Voltas in den Konzern und die Zusammenarbeit unserer Marken vor Ort weiter gestärkt.

Zur Produktseite: Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr 20 neue Fahrzeuge und Fahrzeugfamilien in den Markt eingeführt. Wir haben Lithium-Ionen-Batterien als gemeinsames Modul für unsere Premium-Marken Linde und STILL an den Start gebracht. Damit unterstreichen wir unsere führende Technologie-Position in unserer Industrie.

Für den weltweiten Volumen-Markt haben wir allein drei neue Fahrzeug-Baureihen auf Basis einer gemeinsamen Plattform eingeführt. Wir kommen also auch bei unserem Modul- und Plattformkonzept - einem wichtigen Teil der Strategie 2020 - gut voran.

Im November feierten wir den ersten Spatenstich für unser neues Werk in Tschechien. Bereits Anfang 2016 wird die Produktion starten. Im ersten Schritt wird dort ein wichtiges Lagertechnikgerät produziert, das bislang in unserem Hauptwerk in Aschaffenburg hergestellt wurde.

Wir haben darüber hinaus beschlossen, bis 2021 in die Stammwerke von Linde in Aschaffenburg und Still in Hamburg insgesamt 83 Millionen Euro zu investieren – und das in einer Zeit, in der verbreitet über zu wenig Investitionen in Deutschland geklagt wird.

Ein bedeutendes Ereignis für uns war auch die Aufnahme in den MDAX. Der Index für die mittelgroßen Werte ist der richtige Platz für die KION Group. Mit der Aufnahme in den MDAX wurde unsere Aktie noch sichtbarer. Die Aktie wurde damit für Investoren, also für Sie, meine Damen und Herren, noch attraktiver.

Zudem hat sich unsere Aktionärsstruktur im vergangenen Jahr und in den ersten Monaten dieses Jahres weiter verbreitert. Nach dem Ausstieg unserer langjährigen Private-Equity-Partner beträgt der Streubesitz inzwischen mehr als 61 Prozent. Das macht unsere Aktie nun noch handelbarer. Entsprechend ist unser Handelsvolumen seit unserer vergangenen Hauptversammlung Schritt für Schritt deutlich gestiegen.

Sehr erfolgreich gestartet ist im Herbst 2014 unser Mitarbeiteraktienprogramm in Deutschland. Fast jeder vierte teilnahmeberechtigte Mitarbeiter hat die Chance genutzt, Aktien zu zeichnen. Das ist ein hervorragendes Ergebnis. Das Vertrauen unserer Mitarbeiter ist ein besonderer Beleg für das Potenzial, das in der KION Group steckt. Dieses Jahr planen wir, das Programm international auszurollen.

Und nicht zuletzt haben wir Anfang dieses Jahres unsere Führungsstruktur gestrafft. Zusätzlich zu meiner Aufgabe als Vorstandsvorsitzender der KION GROUP AG leite ich nun auch die Geschäftsführungen unserer größten Marken Linde und STILL. Entscheidungen können wir so schneller und effektiver treffen. Wir schaffen zusätzliche Synergien zwischen unseren Marken. Innovation treiben wir mit noch mehr Nachdruck voran. Und wir richten unser Handeln noch stärker als bislang an unseren Kunden aus. Rückmeldungen aus dem Markt münden schneller und gezielter in Neuerungen und Verbesserungen. Gleiches gilt für die vielen Ideen unserer Mitarbeiter.

Sie finden auf der Tagesordnung dieser Hauptversammlung einen Punkt, der ebenfalls dokumentiert, wie wichtig uns optimale Organisations- und Entscheidungsstrukturen sind: Wir bitten Sie um Zustimmung zu einem Beherrschungsvertrag zwischen der KION GROUP AG und der proplan Transport- und Lagersysteme GmbH. proplan ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der KION GROUP AG. Sie stellt insbesondere explosionsgeschützte Stapler her. Zwischen proplan und der KION GROUP AG besteht bereits ein Ergebnisabführungsvertrag. Zusätzlich haben wir am 17. Februar 2015 mit proplan einen Beherrschungsvertrag abgeschlossen. Er wird erst wirksam, wenn ihm die Hauptversammlung zugestimmt hat und er ins Handelsregister von proplan eingetragen wurde. Der Beherrschungsvertrag sieht vor, dass die KION GROUP AG berechtigt ist, der Geschäftsführung von proplan Weisungen hinsichtlich der Leitung von proplan zu erteilen. Durch diese Regelung wird die Steuerung von proplan praktikabler und effizienter.

Zudem ermöglicht der Vertrag eine einheitliche Steuerung der Tochtergesellschaften der KION GROUP AG. Darüber hinaus verstärkt der Abschluss des Beherrschungsvertrags die für die umsatzsteuerliche Organschaft notwendige organisatorische Eingliederung von proplan in das Unternehmen KION GROUP AG. Die bestehende umsatzsteuerliche Organschaft ist wirtschaftlich vorteilhaft für die KION Group. Nähere Informationen zum Beherrschungsvertrag können Sie dem gemeinsamen Bericht des Vorstands der KION GROUP AG und der Geschäftsführung von proplan über den Abschluss und den Inhalt des Beherrschungsvertrags entnehmen.

Vor wenigen Tagen haben wir einen wichtigen strategischen Schritt angekündigt. Er stärkt unsere Kompetenz im wichtigen Zukunftsfeld von Systemlösungen und Automatisierung. Automatisierte Logistiklösungen werden im Zusammenhang mit dem, was wir Industrie 4.0 nennen, eine entscheidende Rolle spielen. Sie ebnen der Vision von intelligenten Lagerhäusern und Fabriken den Weg.

Mit dem Kauf der Sparte für Logistik-Automatisierung des belgischen Automatisierungsspezialisten Egemin wollen wir im rasch wachsenden Markt für automatisierte Logistik- und Materialfluss-Systeme eine führende Position einnehmen. Industrie 4.0 funktioniert nicht ohne Logistik 4.0. Für Logistik 4.0 stehen wir. Gemeinsam verfügen Egemin Automation und die KION Group über ein enormes Innovationspotenzial. Damit wollen wir künftige Kundenanforderungen in diesem Bereich optimal bedienen. Die KION Group hat die Möglichkeiten von Automatisierungslösungen in der Intralogistik klar erkannt. Mit Egemin Automation wird die KION Group somit künftig sieben Marken im Portfolio haben.

Darüber hinaus ist unsere Marke Linde mit dem französischen Robotik-Spezialisten Balyo eine strategische Kooperation eingegangen. Sie sehen - wir sind abermals gut vorangekommen. 2014, und auch der Start ins Jahr 2015, waren für die KION Group geprägt von wegweisenden Ereignissen und Entscheidungen.

Und: Sie wurden von einem herausragenden wirtschaftlichen Erfolg gekrönt!
Denn für die KION Group war 2014 ein weiteres Rekordjahr!

Geschäftsjahr 2014

Damit zu den konkreten Zahlen.

Bei allen wichtigen Kennzahlen - Auftragseingang, Umsatz, bereinigtem operativen Ergebnis, Profitabilität und Konzernergebnis - haben wir 2014 neue Bestmarken erreicht und unsere Prognose klar erfüllt.

Bei den Fahrzeugneubestellungen sind wir im vergangenen Jahr schneller gewachsen als der Markt: Weltweit stieg die Nachfrage um 7,8 Prozent auf 1,1 Millionen Stapler und Lagertechnikgeräte. Die KION Group legte um 8,5 Prozent zu, also sichtbar stärker als der Markt! Vor allem in China und in Osteuropa haben wir die Marktdynamik überflügelt.

Vor einem Jahr konnten wir Ihnen von ersten ermutigenden Zeichen auf unserem westeuropäischen Heimatmarkt berichten. 2014 war die dynamische Entwicklung auf unserem Kernmarkt ein weiterer wesentlicher Treiber unseres Neugeschäfts.

Wertmäßig nahm der Auftragseingang um 8,6 Prozent auf 4,9 Milliarden Euro zu. Der Auftragsbestand lag zum Jahresende bei rund 787 Millionen Euro – 13,5 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Unseren Umsatz konnten wir um mehr als 4 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro steigern.

Das bereinigte operative Ergebnis verbesserten wir um 6,3 Prozent auf 443 Millionen Euro. Die bereinigte operative Marge lag bei 9,5 Prozent, nach 9,3 Prozent im Vorjahr. Einen maßgeblichen Beitrag hierzu leistete das sehr starke 4. Quartal 2014. Die bereinigte Marge lag in diesem Zeitraum bei 10,3 Prozent – so viel hat die KION Group noch nie in einem Quartal erreicht.

Die Entwicklung des Finanzergebnisses war erfreulich. Sie war geprägt von der deutlich verbesserten Finanzierungsstruktur im Zusammenhang mit dem Börsengang, aber auch von der Ablösung von Verbindlichkeiten danach. Im Frühjahr 2014 haben wir Unternehmensanleihen im Umfang von insgesamt 535 Millionen Euro zurückgezahlt. Durch diesen Schritt sparen wir jährlich über 20 Millionen Euro an Zinskosten. Damit gewinnen wir neue Spielräume für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie.

Besonders herausheben möchte ich unser Konzernergebnis. Es stieg um knapp 29 Prozent auf 178,2 Millionen Euro. Dies ist Beleg für unsere starke operative Leistung. Und es ist ein Zeugnis für unsere optimierte Finanzierungsstruktur und unser verbessertes Nettofinanzergebnis.

Beim Free Cashflow ist es der KION Group gelungen, den prognostizierten deutlichen Anstieg nochmals zu übertreffen. Er stieg um mehr als 56 Prozent auf 306 Millionen Euro.

Durch den guten Cashflow verringerte sich die Netto-Finanzverschuldung der KION Group auf rund 811 Millionen Euro zum Jahresende. Im Vorjahr waren es rund 979 Millionen Euro. Der Netto-Finanzverschuldungsgrad liegt damit nur noch knapp über dem 1,0-Fachen des bereinigten EBITDA.

An dieser überaus positiven Entwicklung wollen wir Sie - unsere Aktionäre - mit einer attraktiven Dividende teilhaben lassen. Vorstand und Aufsichtsrat der KION Group schlagen der heutigen Hauptversammlung deshalb eine Ausschüttung von 0,55 Euro pro Aktie vor – das ist ein Dividendenwachstum von 57 Prozent gegenüber dem vergangenen Jahr! Die Ausschüttungs-Quote erreicht damit rund 31 Prozent unseres Netto-Ergebnisses. Im Vorjahr waren es 25 Prozent. Sie sehen: Wir setzen unsere Ankündigung zügig um, die Ausschüttungs-Quote mit einer ertragsorientierten Dividendenpolitik Schritt für Schritt auf 35 Prozent zu steigern.

Dank unserer Belegschaft, einer schlüssigen Strategie und exzellenter wirtschaftlicher Ergebnisse sind wir bestens positioniert, unseren profitablen Wachstumskurs in den kommenden Jahren fortzusetzen!

Allerdings: Ungeachtet unserer Spitzenresultate wird der Markt immer wettbewerbsintensiver. Um unsere Ergebnisse auch weiterhin zu verbessern, verstärken wir 2015 unsere Bemühungen, noch wettbewerbsfähiger zu werden. Das gilt insbesondere für unseren Heimatmarkt Europa, wo wir dauerhaft mit den höchsten Kostensteigerungen konfrontiert sind.

Verantwortung und Nachhaltigkeit

Unser Denken und Handeln als Unternehmen kreist dabei nicht nur um unsere wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Verantwortung und Nachhaltigkeit sind für die KION Group mehr als nur zwei Schlagworte. Im vergangenen Jahr hatten wir Ihnen ausführlich von unseren Grundgedanken berichtet, die uns leiten, nämlich :

Einem ausgewogenem Verhältnis von ökologischen, ökonomischen und sozialen Aspekten

Verantwortungsbewusster Unternehmensführung nach ethischen Grundsätzen

Und nachhaltigen Produktionsprozessen, die Energie sparen, Emissionen reduzieren und hohe Standards für Arbeitssicherheit setzen. Mit unseren umweltfreundlichen und sicheren Produkten wollen wir unseren Kunden helfen, dieselben Ziele zu erreichen.

Auch hier haben wir uns im vergangenen Jahr weiterentwickelt.

Code of Compliance

Ein gutes Beispiel ist der KION Code of Compliance. Er legt für alle Gesellschaften der Gruppe und Mitarbeiter verbindliche Verhaltensregeln fest. Er bietet verständliche Leitlinien, wie zum Beispiel mit schwierigen Fragen der geschäftlichen Ethik umzugehen ist. Aus dem Code of Compliance leiten sich sämtliche weitere Standards und Initiativen zu den Bereichen Gesundheit, Sicherheit und Umwelt ab.

Der Leitfaden wurde überarbeitet und liegt nun in einer neuen Fassung vor. Seine Inhalte werden den Mitarbeitern der KION Group mit modernen Schulungsmethoden nahe gebracht.

Innovationen

Die KION Group ist stolz auf ihre technologische Führungsrolle. Dafür investiert unser Unternehmen kräftig in Forschung und Entwicklung. Mit einem Gesamtaufwand von fast 120 Millionen Euro im vergangenen Jahr - das sind fast fünf Prozent mehr als 2013 - liegen wir an der Spitze unserer Industrie.

Schärfere Emissionsrichtlinien bei Dieselstaplern und der Trend zur Elektro-Mobilität treiben die Nachfrage nach Elektrostaplern auch in größeren Tragfähigkeitsklassen. Sowohl Linde als auch STILL kommen mit neuen Produkten diesen Anforderungen des Marktes nach.

So hat STILL die Elektrostapler-Baureihe RX 60 noch leistungsfähiger gemacht. Die Energie-, Wartungs- und Servicekosten sind deutlich geringer im Vergleich zu den Diesel- oder Treibgasstaplern dieser Klasse.

Erst vor wenigen Tagen hat unsere Marke STILL den begehrten Preis International Forklift Truck of the Year für die besten Flurförderzeuge und Systemlösungen des Jahres gleich in zwei von vier Kategorien erhalten - einmal für den RX 60-80 und zum zweiten für eine Systemlösung für ein automatisches Rohstofflager.

Linde führte unterdessen die neuen 1,2 bis 2-Tonnen Gegengewichts-Elektrostaplermodelle ein. Verglichen zum Vorgängermodell verbrauchen sie bis zu 17 Prozent weniger Energie. Im Mittelpunkt der Entwicklung neuer Antriebstechnologien steht weiter die Lithium-Ionen-Batterie.

Im Oktober nahmen Linde und STILL die ersten Lagertechnikgeräte mit dieser sehr effizienten Antriebstechnik in ihr Produktprogramm auf. Ziel ist, in den nächsten Jahren drei Viertel aller Elektro-Fahrzeuge mit dieser Technologie auszustatten.

Ressourcenschonung

Verantwortung übernehmen wir auch bei der Schonung von Ressourcen. In allen Werken der KION Group werden unter anderem Energieverbrauch, Abfall- und Recyclingmengen, Wasserverbrauch sowie die Emission von Kohlendioxid erfasst. Jährlich werden diese Informationen in einem internen Umweltbericht dargestellt. Linde Material Handling arbeitet außerdem daran, mit Hilfe von Ökobilanzen ein System zur Analyse von Umweltauswirkungen zu erstellen. Zum Jahresende lagen für sieben Produktgruppen - also zum Beispiel E-Stapler und Verbrennungsstapler - zertifizierte Ökobilanzstudien vor. Darüber hinaus wurde ein Projekt zur Einführung eines Reporting-Systems für Nachhaltigkeit gestartet und eine interne Nachhaltigkeitspolitik verabschiedet.

Sozialstandards

Soziale Standards sind für die KION Group ebenfalls ein hohes Gut. Im Berichtsjahr wurden konzernweit neue Mindeststandards für Arbeitsbedingungen etabliert. Die Kontrolle der Einhaltung sozialer Mindeststandards und der Menschenrechte spielt auch im Einkauf eine wichtige Rolle. Entsprechend überwachen wir unsere Lieferkette umfassend. Unerlässlich ist eine sichere Arbeitsumgebung. Dafür werden alle Produktionsstandorte regelmäßig auditiert und so das Bewusstsein für Arbeitssicherheit weiter geschärft. Bei der 2014 eingeführten „KION Safety Championship“ werden Bereiche prämiert, die sich durch besonders erfolgreiches Engagement auszeichnen.

III. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2015

Damit komme ich zum Ausblick auf das Geschäftsjahr 2015.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,
nach einem Rekordjahr 2014 sind wir gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Daher
blicken wir - wie vor einem Jahr - mit Optimismus auf die künftige Entwicklung der
KION Group.

Für das laufende Jahr erwarten wir:

- Eine weitere Stabilisierung der Absatzsituation in Westeuropa bei einem anhaltenden Austausch- und Aufholbedarf.
- Weitere Zuwächse in den asiatischen Schwellenländern.
- Und ein solides Marktumfeld in Nordamerika.

Entsprechend gehen wir auch für 2015 von einer weiterhin moderaten Aufwärtsbewegung des weltweiten Marktvolumens aus.

Auch unsere längerfristige Erwartung ist unverändert positiv: Wir rechnen in den kommenden Jahren mit einem jährlichen Marktzuwachs von rund 4 Prozent.

Was bedeutet dieses positive Marktumfeld nun für die KION Group?
Wir werden weiter an der konsequenten Umsetzung unserer Strategie 2020 arbeiten.
Damit wollen wir das erreichte hohe Niveau abermals übertreffen.

Auf Basis der erwarteten Marktentwicklung rechnen wir für den Auftragseingang wie auch für den Konzernumsatz mit einer leichten Steigerung im Vergleich zu 2014. Einen wichtigen Beitrag leistet weiterhin das Servicegeschäft in Westeuropa und in den aufstrebenden Märkten.

Beim bereinigten EBIT erwarten wir ebenfalls einen leichten Anstieg verglichen zu 2014. Dabei sind die Kosten im Zusammenhang mit der Umsetzung der Strategie 2020 zu berücksichtigen. Mit der Strategie 2020 wollen wir in den kommenden Jahren die bereinigte EBIT-Marge nachhaltig verbessern.

Aus diesem Grund erwarteten wir für das laufende Geschäftsjahr eine stabile bereinigte EBIT-Marge auf dem Rekordniveau des vergangenen Jahres.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2015 einen Free Cashflow leicht unter dem starken Vorjahr. Grund sind zum einen höhere Investitionen in Zusammenhang mit der Strategie 2020 und zum anderen höhere erwartete Steuerzahlungen.

In einem Satz: Wir erwarten weiterhin profitables Wachstum, während wir eine nachhaltige Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit und weltweiten Marktposition anstreben. Gleichzeitig treiben wir die Umsetzung unserer Strategie 2020 mit Nachdruck voran.

Der Start ins neue Geschäftsjahr ist für die KION Group dynamisch verlaufen.

Im 1. Quartal hat der Auftragseingang auch dank eines kräftigen Aufschwungs in Westeuropa um 7 Prozent angezogen. Unser Umsatz hat sich ebenfalls um 7 Prozent auf 1,164 Milliarden Euro verbessert. Das bereinigte operative Ergebnis lag um rund 7 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres, und zwar bei 93 Millionen Euro. Die bereinigte EBIT-Marge bewegte sich mit 8 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres.

All das stimmt uns zuversichtlich, unsere Ziele für das laufende Jahr erreichen zu können. Deshalb haben wir vorige Woche unsere Prognose für 2015 bestätigt. Weshalb schauen wir, schaut die KION Group so zuversichtlich nach vorne? Was sind die Gründe für diesen positiven Ausblick?

Lassen Sie mich kurz die Grundlagen in Erinnerung rufen, durch die unser Unternehmen stark und attraktiv ist:

- Der Markt für Flurförderzeuge wächst schneller als die Weltwirtschaft.
- Wir sind stark in unserem Heimatmarkt und gut positioniert in den Wachstumsmärkten.
- Unsere Technologieführerschaft stützt unsere starke Positionierung und schafft einen einzigartigen Kundenmehrwert, der uns bezahlt wird.
- Wir haben ein robustes, integriertes Geschäftsmodell mit hohem Servicegeschäft-Anteil.

Einen zentralen Punkt möchte ich näher erläutern: Unser Markt profitiert von drei globalen Megatrends, die die weitere Expansion antreiben:

- Da ist einmal die zunehmende Industrialisierung der Wachstumsmärkte.
- Auch mit der zunehmenden Globalisierung des Welthandels und dem Austausch von Gütern und Dienstleistungen wird Logistik immer wichtiger.
- Gleiches gilt für die zunehmende Fragmentierung der Liefer- und Wertschöpfungsketten. Denn bei jedem Zwischenschritt kommen unsere Produkte zum Einsatz.

IV. Das KION Geschäftsmodell – KION Group Strategie 2020

Von diesem attraktiven Marktumfeld profitieren wir durch unser integriertes Geschäftsmodell. Darin sind Produkte und Dienstleistungen eng verzahnt.

- Unser Geschäftsmodell basiert auf einem integrierten Kreislauf von Produkten und Services. Unsere Umsätze decken also den kompletten Zyklus ab: Am Anfang steht der Verkauf von Neufahrzeugen. Danach folgt über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren das Servicegeschäft.
- Rund die Hälfte der verkauften Neufahrzeuge ist mit einer Finanzierung verbunden. Das stützt den Absatz von Neufahrzeugen und stärkt zugleich das Servicegeschäft - etwa durch vertraglich integrierte Service-Verträge.
- Durch unser globales Service-Netzwerk können sich unsere Kunden weltweit auf eine leistungsstarke Ersatzteil-Versorgung und schnellen Service vor Ort verlassen.

Das ist für die hohe Verfügbarkeit unserer Geräte entscheidend

- Nach Ablauf des Finanzierungsvertrags werden die Stapler in unser Geschäft mit Miet- und Gebrauchtfahrzeugen übernommen. So schließt sich der Kreislauf in unserem integrierten Geschäftsmodell.

Das ist die erfolgreiche Grundlage, auf der wir mit unserer KION Group Strategie 2020 weiter wachsen wollen.

Dabei nutzen wir die starke globale Aufstellung der KION Group und markenübergreifende Synergien.

Die KION Group Strategie 2020

Die Ziele, die wir uns mit unserer Strategie 2020 gesteckt haben, sind ambitioniert. Aber sie sind realistisch:

- Bei Unternehmensgröße und Marktdurchdringung wollen wir global auf Augenhöhe mit unserem wichtigsten Wettbewerber sein.
- Wir wollen unsere Position als ergebnisstärkster Anbieter unserer Industrie weiter ausbauen.
- Es gilt für uns, den Kapitaleinsatz zu verbessern und zu den führenden Unternehmen der Investitionsgüterindustrie aufzuschließen.
- Wir wollen auch in möglichen künftigen Krisen deutlich profitabel bleiben.

Wir wollen also in allen relevanten Bereichen zum Kreis der besten Investitionsgüterhersteller gehören. Um diese Ziele zu erreichen, sind sämtliche Bereiche des Unternehmens in die Umsetzung der Strategie eingebunden.

Unser Ziel ist, dass alle Stakeholder der KION Group aus nachhaltig gesteigerter Profitabilität Nutzen ziehen. Wir wollen Werte schaffen – für unsere Geschäftspartner und Kunden, unsere Mitarbeiter und selbstverständlich für Sie, unsere Aktionäre.

- Unsere Geschäftspartner ziehen Vorteile aus verlässlichen Geschäftsbeziehungen, die ihnen wie uns nachhaltiges profitables Wachstum ermöglichen.
- Unseren Mitarbeitern bieten wir sichere Arbeitsplätze. Wir unterstützen so ihre persönliche Entwicklung und sichern ihren Lebensstandard.
- Und Sie, unsere Investoren, profitieren von Wertsteigerungen Ihrer Anteile an der KION Group und von unseren Dividendenzahlungen.

Strategie 2020 – Was bisher erreicht ist, was vor uns liegt

Lassen Sie mich kurz zusammenfassen, wie wir im vergangenen Jahr und auch seit Beginn des neuen Geschäftsjahres bei der Umsetzung unserer Strategie 2020 vorgekommen sind:

- Wir haben durch die Akquisition von Egemin und die neue internationale Partnerschaft mit Balyo unsere Kompetenz bei Automatisierungs- und Intralogistik-Lösungen weiter gestärkt.
- Wir haben Investitionen in die Linde und STILL Stammwerke an den Start gebracht, um deren Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu steigern.
- Wir haben den Bau eines neuen Werks in Tschechien begonnen, um näher an wichtigen Märkten und kostengünstiger zu produzieren.
- Uns stehen jetzt als markenübergreifendes Modul für unsere Fahrzeuge Lithium-Ionen-Batterien als eine der zentralen Antriebsinnovationen zur Verfügung.
- Eine ganze Reihe von Modellen, die auf einer gemeinsamen globalen Plattform basieren, sind in Asien an den Start gegangen. Für dieses Jahr planen wir, rund ein Dutzend neuer Fahrzeuge in China in den Markt zu bringen.
- Im 1. Quartal 2015 eröffnete unsere Marke Linde ein neues Ersatzteilzentrum in China. So verbessern wir die Servicequalität in der Region Asien-Pazifik noch weiter.
- Wir haben unsere regionalen Wachstumsstrategien weiter vorangetrieben, siehe die Umfirmierung in KION North America und die neuen Managementstrukturen dort. Unsere Marke STILL hat im 1. Quartal unterdessen ihre ersten Produkte auf den nordamerikanischen Markt gebracht.

All diese Schritte verfolgen ein klares Ziel: Wir rücken profitables Wachstum, Kundenzufriedenheit, Qualität und Innovation noch stärker als bisher in den Mittelpunkt.

Die Strategie 2020 geht daher auch mit einem Kulturwandel innerhalb des Konzerns einher. Wenn fast 23.000 Mitarbeiter weltweit optimal zusammenarbeiten und ihr Wissen und ihre Fähigkeiten miteinander teilen, dann wird die KION Group zu weit mehr als der Summe ihrer Marken.

2016 werden Sie weitere wichtige Umsetzungsschritte der Strategie 2020 sehen, die unsere Profitabilität weiter voranbringen werden.

- 2016 beginnt die Produktion in unserem neuen Werk in Tschechien.
- Nach der Lithium-Ionen-Batterie für Lagertechnikgeräte werden 2016 die nächsten größeren Module eingeführt. Dazu zählen Lithium-Ionen Batterien für Gegengewichtsstapler und die dazugehörigen Ladegeräte.
- Wir bringen zudem weitere Fahrzeuge an den Start, die auf globalen Plattformen basieren und die an die jeweiligen lokalen Bedürfnisse der Wachstumsmärkte angepasst werden.

Meine Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
Sie sehen – die KION Group hat einiges in der Pipeline, damit wir auch künftig auf unserem profitablen Wachstumskurs erfolgreich sind.

Unser Unternehmen hat 2014 sehr erfolgreich abgeschlossen. Wir haben die Fundamente für unseren künftigen Erfolg weiter gestärkt. Wir sind bestens aufgestellt, um von den Chancen eines attraktiven Wachstumsmarktes zu profitieren. So können wir für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für unsere Partner, und ganz besonders für unsere Kunden, dauerhaft Werte schaffen.

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen!