

Gordon Riske
Vorsitzender des Vorstands der KION GROUP AG

Ordentliche Hauptversammlung
KION GROUP AG

Frankfurt/Main, 12. Mai 2016

- Es gilt das gesprochene Wort -

I. Begrüßung

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,
auch von Seiten des Vorstandes und im Namen unserer mehr als 23.500 Mitarbeiter ein herzliches Willkommen zur nunmehr dritten Hauptversammlung der KION GROUP AG.

Genau an dieser Stelle habe ich vergangenes Jahr zu Ihnen darüber gesprochen, wie sehr die Zufriedenheit unserer Kunden für uns im Mittelpunkt steht. Unser Ziel ist dabei ganz klar: Niemand soll besser darin sein, die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden zu erkennen, sogar vorauszuahnen – und am Ende ihnen natürlich zu entsprechen.

Nur deshalb haben wir das Vertrauen unserer Kunden verdient. Und nur so können wir auch das Vertrauen zurückgeben, dass Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit Ihrer Investition in unser, in Ihr Unternehmen dokumentieren. Dafür danken wir Ihnen herzlich.

Wir wollen die Erwartungen unserer Kunden erfüllen wie niemand sonst. Dafür setzen wir nicht nur auf die Spitzenqualität unserer Produkte und unser globales Netz von 1.400 Service- und Vertriebsstellen. Ein wesentlicher Schlüssel heißt Innovation: die stetige Suche nach der neuen, der besseren Lösung. Das ist auch das Thema unseres aktuellen Geschäftsberichts.

In dem kurzen Film konnten Sie sehen, was Innovation für die KION Group bedeutet. Für uns wird eine Idee zur Innovation, wenn sie dem Kunden dient. Wenn sie dem Kunden hilft, Werte zu schaffen. Und damit am Ende Werte auch für Sie schafft, unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Es muss ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung, eine neue Lösung sein, die der Kunde wirklich braucht. Innovation um ihrer selbst willen hat bei uns keine Berechtigung.

Innovation findet in Ihrem Unternehmen nicht nur mit Blick auf Technologie statt. Bei der KION Group ist sie allgegenwärtig. Sei es bei Produktionsprozessen, in vielversprechenden Schwellenmärkten, im Vertrieb oder in der Personalverwaltung. Innovation wird immer wichtiger, weil wir derzeit eine Revolution erleben – die vierte industrielle Revolution. Digitale und physische Welt verschmelzen. Ich spreche von Industrie 4.0. Die wird es ohne Intralogistik 4.0 nicht geben. Und Intralogistik 4.0 ist dort, wo wir sind.

Das treibt uns an. Rund um den Erdball. Dafür arbeiten die Mitarbeiter der KION Group, meine Vorstandskollegen und ich jeden Tag mit Begeisterung und mit voller Kraft. Wie zentral das Thema Innovation für uns ist, zeigt sich auch daran, dass wir voriges Jahr mit dem Chief Technology Officer ein viertes Vorstandsressort geschaffen haben. Mit Herrn Dr. Eike Böhm haben wir eine hervorragende Besetzung gefunden.

Meine Damen und Herren,
auf dieser Hauptversammlung werde ich Ihnen heute zuerst über das abgelaufene Geschäftsjahr berichten. Es war erneut ein voll und ganz erfolgreiches Jahr für die KION Group.

Anschließend möchte ich den Blick nach vorne richten, auf das laufende Geschäftsjahr. Und – wie es sich für unser Thema Innovation gehört – auch darüber hinaus. Dabei möchte ich Ihnen erläutern, wie das Angebot der KION Group sich nahtlos in die Chancen einpasst, die die Intralogistik 4.0 für unsere Branche und Ihr Unternehmen bereit hält.

II. Rückblick

Vor zwei Jahren hatte ich Ihnen unsere Strategie 2020 vorgestellt. Das ist unser Plan für weiteres profitables Wachstum. Im vergangenen Jahr haben wir weitere wichtige Weichen bei der Umsetzung gestellt. Lassen Sie uns einen Blick auf die Meilensteine 2015 werfen.

Meilensteine 2015

- Bei Auftragseingang, Umsatz, bereinigtem operativen Ergebnis und Konzernergebnis haben wir neue Bestmarken erreicht.
- Wir haben bei all unseren wesentlichen Kennzahlen unsere Prognose erfüllt und unseren profitablen Wachstumskurs fortgesetzt.
- Im August 2015 haben wir Egemin Automation erworben. Damit verfügen wir nun über das volle Spektrum automatisierter Lösungen, von individuellen Fahrerlosen Transportsystemen bis hin zu voll automatisierten Lagersystemen.
- Anfang dieses Jahres haben wir durch den Kauf von Retrotech in den USA dieses Angebot in Nordamerika perfekt ergänzt. Am 1. März wurde die Transaktion abgeschlossen. Durch diese Zukäufe sind wir jetzt noch besser positioniert für die Chancen, die Intralogistik 4.0 und das „Internet der Dinge“ bieten.
- Ende vergangenen Jahres ist unser neues Werk in Stribro in Tschechien fertiggestellt worden, Anfang Januar ist die Produktion angelaufen; es ist das modernste KION Werk – eine Smart Factory. Dort nutzen wir hochmoderne IT, um Prozesse zu steuern, zu überwachen und zu dokumentieren.
- Mit einer umfassenden organisatorischen Neuaufstellung haben wir die konzernweite Forschung und Entwicklung gestärkt. Eike Böhm verantwortet als viertes Vorstandsmitglied in der neu geschaffenen Position des Chief Technology Officers die Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten, Einkauf, Qualitätsmanagement und die Produktionsprozesse. Die KION Group organisiert somit die wesentlichen technischen Funktionen markenübergreifend.
- Mit einer weiterentwickelten Konzernstruktur rücken wir die spezifischen Kunden- und Marktbedürfnisse in den Weltregionen sowie markenübergreifende Synergien noch klarer in unseren Fokus. Unterstützt durch Konzernfunktionen wird das Unternehmen bis zum Ende dieses Jahres in vier operativen Einheiten aufgestellt:
 - Linde Material Handling EMEA
 - und STILL EMEA,
 - KION APAC
 - und KION Americas.
- Diese vier operativen Einheiten leiten Marketing, Vertrieb und Service sowie die regionalen Produktionswerke und tragen die volle wirtschaftliche Verantwortung für ihren Geschäftserfolg.
- Im Februar haben wir unsere Finanzierungsstruktur zu Bedingungen erneuert, wie sie für etablierte Großunternehmen üblich sind. Wir haben die letzte Anleihe aus der Zeit vor dem Börsengang abgelöst und refinanzieren einen Bankkredit aus demselben Zeitraum zu

deutlich verbesserten Konditionen mit Investment-Grade-Eigenschaften. Damit haben wir den letzten Schritt des Umbaus unserer Finanzierungsstruktur aus der Zeit vor dem Börsengang im Juni 2013 gemacht.

- Unsere Anstrengungen werden vom Kapitalmarkt honoriert: Die Ratingagentur Moody's hat im April 2016 ihre Einstufung der KION Group von Ba2 mit positivem Ausblick auf Ba1 mit stabilem Ausblick angehoben. Gründe sind der laufende Abbau der Verschuldung, unterfüttert von einem starken operativen Geschäft. Standard & Poor's verbesserte seine Einschätzung ebenfalls: von BB+ mit stabilem Ausblick zu BB+ mit positivem Ausblick.
- Unser erfolgreiches Mitarbeiter-Aktienprogramm „KEEP“ soll in diesem Jahr um fünf weitere Länder auf dann zehn Länder ausgedehnt werden. Damit haben noch mehr KION Mitarbeiter die Chance, direkt am Erfolg unseres Unternehmens teilzuhaben. Dazu bitten wir Sie, wie in der Tagesordnung diese Hauptversammlung aufgeführt, die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien für fünf Jahre zu erneuern. Die bisher bestehende Ermächtigung läuft zum 12. Juni 2016 aus. Auf Grundlage der Ermächtigung sollen Wertpapiere für unser Mitarbeiteraktienprogramm, das großen Anklang findet, zurückerworben werden.
- Wir freuen uns zudem über den Vorschlag des Aufsichtsrats, Frau Dr. Christina Reuter in den Aufsichtsrat der KION GROUP AG zu wählen. Herr Dr. Feldmann hat Ihnen Frau Dr. Reuter in seiner Rede bereits vorgestellt.

Sie sehen: Wir sind hervorragend unterwegs bei der Umsetzung unserer Strategie 2020.

Das gilt sowohl für unsere Positionierung im Zeitalter von Intralogistik 4.0 wie auch für unsere interne Struktur.

Dass wir auf dem richtigen Weg sind, belegen eindrucksvoll auch die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres. Diese Ergebnisse haben über 23.500 hochengagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglich gemacht. Ihnen danke ich an dieser Stelle sehr herzlich. Ich bin sicher, dies auch in Ihrer aller Sinne zu tun.

Geschäftsjahr 2015

Für die KION Group war 2015 ein weiteres Jahr mit neuen Höchstmarken, und das trotz eines insgesamt eher schwachen Weltmarkts:

- Bei wertmäßigem Auftragseingang, Umsatz, bereinigtem operativen Ergebnis und Konzernergebnis schnitt die KION Group so gut ab wie in keinem Jahr zuvor.
- Erstmals haben wir beim Umsatz die Schwelle von 5 Mrd. Euro geknackt.
- Vor allem dank der Dynamik im Kernmarkt Westeuropa legte die KION Group 2015 bei den Neufahrzeugbestellungen um 7 Prozent zu. Wir haben den Weltmarkt klar überflügelt, der lediglich um 1 Prozent wuchs.
- Auch im größten Einzelmarkt der Welt - in China - schnitten wir wesentlich besser ab als der Gesamtmarkt. Hier verzeichneten wir vor allem dank der Nachfrage nach Lagertechnikgeräten ein Plus bei den Bestellungen von fast 6 Prozent. Der chinesische Gesamtmarkt schrumpfte hingegen wegen der Schwäche bei Staplern mit Verbrennungsmotoren um fast 13 Prozent.

- Insgesamt gingen bei der KION Group 2015 Bestellungen für rund 165.800 Fahrzeuge ein – so viele wie nie zuvor in einem Geschäftsjahr.
- Bei unserer Profitabilität konnten wir mit einer bereinigten EBIT-Marge von 9,5 Prozent wie prognostiziert an das Rekord-Niveau des Vorjahres anknüpfen.
- Besonders herausheben möchte ich das Konzernergebnis, das sich um 24 Prozent auf rund 221 Mio. Euro verbesserte.
- Durch die gute operative Performance stieg der Free Cashflow um 8,8 Prozent auf rund 333 Mio. Euro.
- An dieser überaus erfreulichen Entwicklung wollen wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, mit einer attraktiven Dividende teilhaben lassen: Vorstand und Aufsichtsrat der KION GROUP AG schlagen der heutigen Hauptversammlung eine Ausschüttung von 0,77 Euro pro Aktie vor. Das ist ein Dividendenwachstum von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Ausschüttungsquote beträgt 35 Prozent. Damit setzen wir weiterhin unsere beim Börsengang angekündigte Dividendenpolitik um.
- Die sehr guten Ergebnisse des Jahres 2015 sind eine hervorragende Grundlage, die Strategie 2020 weiterhin konsequent umzusetzen und vor allem auf den Zukunftsfeldern Digitalisierung, Automatisierung und Lagersysteme in diesem Jahr weiter voranzukommen.
- Zugleich haben wir unsere geplanten Effizienzgewinne vor allem in Fertigung und Entwicklung nach wie vor fest im Blick. Denn unser Markt wird immer wettbewerbsintensiver.

Verantwortung und Nachhaltigkeit

Meine Damen und Herren,
 unser Unternehmen ist nicht nur auf wirtschaftliche Leistung und Effizienz fokussiert. Verantwortung und Nachhaltigkeit haben einen hohen Stellenwert und sind längst nicht mehr nur zwei moderne Schlagworte. Im Gegenteil: beides wird auch für die KION Group immer wichtiger. Für die KION Group ist es selbstverständlich, die wirtschaftlichen Aktivitäten so zu gestalten, dass ökologische, ökonomische und soziale Aspekte in einem ausgewogenen Verhältnis stehen. Nachhaltigkeit bedeutet für die KION Group, Verantwortung zu übernehmen.

Die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens kommt im KION Group Code of Compliance zum Ausdruck, der klare Regeln definiert. Diese Regeln betreffen unter anderem den richtigen Umgang der Mitarbeiter untereinander sowie mit Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit. Aus dem KION Group Code leiten sich sämtliche weiteren Standards und Initiativen aus dem Themenfeld Gesundheit, Sicherheit und Umwelt ab.

Die nachhaltige Ausrichtung des Konzerns zeigt sich auch direkt in umweltfreundlichen und sicheren Produkte, die unseren Kunden helfen Energie zu sparen, Emissionen zu reduzieren und hohe Arbeitssicherheitsstandards einzuhalten. Auch hier setzen wir Maßstäbe in unserer Industrie.

Im vergangenen Jahr hat die KION Group den Aufbau eines gruppenweiten Nachhaltigkeits-Management-Systems auf den Weg gebracht. Mit ihm werden wir perspektivisch alle Nachhaltigkeitsthemen marken- und regionenübergreifend steuern. In einem Pilotprojekt wurde

zunächst bei Linde Material Handling ein Berichtswesen für Nachhaltigkeit und ein entsprechendes Reporting-System eingeführt. Das ist die Basis, von der aus wir Nachhaltigkeitsmanagement und -reporting schrittweise auf die gesamte KION Group ausweiten.

III. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2016

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns auf das laufende Geschäftsjahr 2016 blicken. Das Ziel ist klar: Wir wollen an die erfreuliche Entwicklung des vergangenen Jahres anknüpfen.

Wir wollen sowohl Auftragseingang, Umsatz, bereinigtes EBIT und bereinigte EBIT-Marge weiter steigern.

- Was den Markt für unsere Produkte angeht, erwarten wir im laufenden Jahr ein verlangsamtes Wachstum.
- Dabei dürften sich die Trends des vergangenen Jahres fortsetzen: weitere Zuwächse bei den Bestellungen in Europa und Nordamerika sowie eine anhaltend rückläufige Entwicklung in Russland und Brasilien.
- In China erwartet die KION Group im Laufe des Jahres eine Stabilisierung in einem weiterhin herausfordernden Umfeld.

Was bedeutet dieses Marktumfeld nun konkret für die KION Group?

Ich will Sie an dieser Stelle auf eine Neuerung aufmerksam machen: Erstmals verwenden wir für unsere Prognose für alle finanziellen KPIs Zielkorridore anstelle von qualitativen Aussagen. Ziel ist, unsere Erwartungen noch transparenter zu kommunizieren als bisher.

Wir erwarten:

- einen wertmäßigen Auftragseingang zwischen 5,350 Mrd. Euro und 5,500 Mrd. Euro.
- Beim Konzernumsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 5,200 Mrd. Euro und 5,350 Mrd. Euro. Dabei geht die KION Group vor allem in Westeuropa von wachsenden Umsatz- und Bestellvolumina aus.
- Für das bereinigte EBIT wird ein Zielkorridor von 510 Mio. Euro bis 535 Mio. Euro angestrebt.
- Die bereinigte EBIT-Marge ermitteln wir aus dem Vergleich des jeweils unteren Endes von EBIT und Umsatzbandbreite bzw. des jeweils oberen Endes von EBIT und Umsatzbandbreite. Entsprechend erwarten wir, unsere bereinigte EBIT-Marge von 9,5 Prozent im vergangenen Geschäftsjahr auf 9,8 bis 10,0 Prozent zu steigern.
- Der Free Cashflow wird in der Bandbreite von 280 Mio. Euro und 320 Mio. Euro erwartet; die Akquisition der Retrotech Inc. ist darin bereits berücksichtigt. Wir werden also unsere Nettoverschuldung in 2016 weiter reduzieren.

Zusammengefasst: Trotz einer gedämpften weltweiten Marktdynamik erwarten wir auch 2016 eine Fortsetzung unseres profitablen Wachstumskurses. Wir wollen bei Fertigung und Entwicklung noch

effizienter werden, bei den Themen Digitalisierung und Vernetzung als Teil unserer Strategie 2020 noch stärker vorankommen und so unsere weltweite Marktposition weiter festigen und ausbauen.

Die Zahlen des ersten Quartals 2016 zeigen, dass wir nahtlos an den Wachstumskurs des Vorjahres angeknüpft haben.

- Vor allem dank der ungebrochenen Nachfrage im Kernmarkt Westeuropa stieg der wertmäßige Auftragseingang in den ersten drei Monaten, verglichen zum Vorjahreszeitraum, um 3,9 Prozent auf 1,297 Mrd. Euro.
- Der Auftragsbestand belief sich auf 921,5 Mio. Euro, das sind 6,6 Prozent mehr als zum Jahresende 2015.
- Beim Umsatz legte der Konzern um 4,8 Prozent auf 1,221 Mrd. Euro zu.
- Das bereinigte operative Ergebnis EBIT stieg um 5,6 Prozent auf 98,6 Mio. Euro. Wir haben damit im 1. Quartal unsere bereinigte EBIT-Marge auf 8,1 Prozent erhöht.

Diese erfreulichen Ergebnisse für das 1. Quartal stimmen uns zuversichtlich, dass wir im laufenden Jahr unsere Ziele erreichen werden. Aus diesem Grund haben wir bei der Vorlage der Zahlen am 27. April unsere Prognose für 2016 bestätigt.

IV. Grundlagen und Strategie 2020

Diese Stärke, die Stärke Ihrer KION GROUP AG, hat Gründe. Bitte geben Sie mir kurz Gelegenheit, noch einmal kurz darauf einzugehen.

- Grund Nummer 1: Der Markt für Flurförderzeuge wächst schneller als die Weltwirtschaft.
- Grund Nummer 2: In unserem Heimatmarkt Europa sind wir als Marktführer stark, in Wachstumsmärkten sind wir gut positioniert.
- Grund Nummer 3: Wir sind führend in den Technologien in unserer Branche; das stützt unsere Positionierung und schafft wertvollen Kundenmehrwert, der uns bezahlt wird.
- Grund Nummer 4: Wir haben ein robustes, integriertes Geschäftsmodell mit einem hohen Anteil des Service-Geschäfts, das uns mit attraktiven Margen gegen konjunkturelle Schwankungen unempfindlicher macht.

Unser Markt profitiert unterdessen von fünf Wachstumstreibern, die für weitere Expansion sorgen.

- Da ist zum einen die zunehmende Fragmentierung der Liefer- und Wertschöpfungsketten; denn bei jedem Zwischenschritt kommen unsere Produkte zum Einsatz.
- Zweitens: Für Nachfrage sorgt zudem die zunehmende Industrialisierung und weitere wirtschaftliche Entwicklung von Wachstumsmärkten.

- Drittens: Mit der zunehmenden Globalisierung des Welthandels und dem damit verbundenen Austausch von Gütern und Dienstleistungen wird auch Logistik und Intralogistik immer wichtiger.
- Und viertens: Der Online-Handel ist ein bedeutender Treiber für unsere Branche. Denken Sie einmal daran, wie sich Ihr eigenes Einkaufsverhalten in den vergangenen Jahren verändert hat. Studien gehen davon aus, dass sich allein in Westeuropa der Umsatz des E-Commerce in den nächsten fünf Jahren verdoppeln wird. Damit verbunden sind neue Lager- und Logistik-Kapazitäten. Zugleich explodiert die Vielfalt an Produkten, die immer genauer auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Und immer mehr Kunden erwarten, dass ihre Bestellungen noch am selben Tag geliefert werden. Diese Herausforderungen sind für die E-Commerce-Unternehmen nur mit einer zunehmenden Zahl dezentraler Lager zu meistern, die wiederum mit Flurförderzeugen ausgestattet werden müssen.
- Fünftens: Der Bedarf an Automatisierungslösungen steigt. Grundlage ist der generelle Trend in der Industrie und im Logistikumfeld zur Steigerung von Produktivität, zu mehr Effizienz in Prozessen und zu intelligenteren Systemen.

Meine Damen und Herren,
wenn wir über Intralogistik 4.0 sprechen, dann ist Automatisierung eine von vier wesentlichen Dimensionen. Die anderen drei sind

- Individualisierung,
- Digitalisierung und
- Energieeffizienz.

Schauen wir uns diese Dimensionen einmal genauer an.

Automatisierung ist so alt wie die industrielle Massenproduktion – denken Sie an die Fließbänder von denen das legendäre Ford T-Modell rollte. Bis heute sind die Hauptgründe für Automatisierung: Zeitersparnis sowie Zugewinne bei Effizienz und Qualität. Prozesse werden verlässlicher und stabiler. Unterm Strich steigt die Produktivität erheblich. Unter einer Bedingung: Die Ein- und Auslagerungs- sowie die Transportvorgänge müssen hochgradig standardisiert sein.

Aber: Der unflexiblen und investitionsintensiven Automatisierung steht die Forderung nach immer mehr Individualisierung entgegen. Kürzlich sorgte eine Bloomberg-Meldung für Aufsehen: Mercedes Benz baute danach einige seiner Roboter in der Produktion in Sindelfingen wieder ab. Um sie durch Menschen zu ersetzen. Warum? Die Roboter kamen mit der Komplexität der Individualisierung künftiger Autoserien nicht zurecht.

Den Trend zur Individualisierung beobachten wir übrigens auch bei unseren Fahrzeugen: Rund die Hälfte unserer Gegengewichtsstapler sind mit Customer Options ausgestattet. Vielfach werden sie spezifisch für einen einzelnen Kunden entwickelt.

Eine wirkliche Veränderung werden in den nächsten Jahren die so genannten autonomen Fahrzeuge mit sich bringen – und eine neue Ära einläuten. Sie können die Grenzen überwinden, die automatisierte Prozesse der Individualisierung setzen. Autonome Fahrzeuge folgen nicht mehr nur stur einem einmal festgelegten Schema. Bei autonomen Systemen verhandeln Geräte ohne eine zentrale Steuerung eingehende Transportaufträge untereinander. Sie können ihre Umgebung interpretieren, umfahren Hindernisse, einigen sich über Vorfahrtsregeln und tauschen Daten über

ihre jeweilige Position aus. Jedes Gerät verarbeitet seine Informationen dezentral. Das Steuersystem ist bei diesen sogenannten zellularen Transportsystemen auf viele Schultern verteilt. Gibt es eine Störung, reagieren die Fahrzeuge selbstständig und lösen das Problem. Man mag diese Geräte und wie sie arbeiten mit einem Schwarm Ameisen vergleichen.

Einen wichtigen Schritt in diese Richtung hat unsere Marke Linde mit ihrer Matic-Serie getan. Das sind fahrerlose, robotergesteuerte Flurförderzeuge, die Linde Robotics entwickelt hat. Die Geräte navigieren im Lager mithilfe örtlicher Strukturen wie Mauern, Regalen oder Pfeilern und bewegen sich wie von Geisterhand gesteuert. Reflektoren an den Wänden zur Orientierung, wie sonst bei solchen System üblich, brauchen die Matic-Modelle nicht. Draußen vor dem Saal können Sie ein Linde-Matic-Modell aus nächster Nähe sehen.

Begutachten können Sie dort auch ein anderes spannendes Gerät. Wie Autonomie im Bereich der Kommissionierung aussehen kann, haben wir vor einigen Wochen mit einem serienreifen Produkt der Fachöffentlichkeit vorgestellt.

Beim iGo neo unserer Marke STILL muss der Kommissionierer nicht mehr über 1000mal pro Schicht auf- und absteigen und das Fahrzeug mit den zu beladenden Paletten fortbewegen. Wie ein autonomer Kollege folgt das intelligente Fahrzeug dem Kommissionierer auf Schritt und Tritt. Zugleich hält es gebührend Sicherheitsabstand und umfährt sogar Hindernisse.

Die Effizienzsteigerung bei der Kommissionierung mit diesem Gerät beträgt 30 Prozent – und das bei deutlich geringerer körperlicher Belastung für den Kommissionierer. Das ist geradezu eine Revolution: Wer einmal ein Lager optimiert hat, weiß, wie schwer es ist, nur 2 Prozent Effizienzsteigerung zu erreichen. Wie der iGo Neo genau aussieht und funktioniert, zeigt dieser kurze Film:

Auf der Fachmesse Logimat wurde der iGo neo vor einigen Wochen als „Bestes Produkt“ ausgezeichnet. Die FAZ sprach sogar vom „Google-Stapler“.

Im Zeitalter der Digitalisierung ist Big Data der neue Rohstoff des 21. Jahrhunderts. Aus Daten können wir Informationen, und aus diesen Informationen wiederum Know-how gewinnen.

IT-Systeme sind schon jetzt das Herzstück von Produktionssystemen. Künftig werden sie noch stärker vernetzt sein – zu Untersystemen, Prozessen, internen und externen Objekten, Zulieferern und Kundennetzwerken.

Material-Handling-Lösungen müssen ihren Kunden Zugang zu allen relevanten Daten von Flotten und Einzelfahrzeugen geben. Flurförderzeuge lernen, mit uns zu kommunizieren.

Sie haben wertvolle Informationen zu bieten: Zum Beispiel, wer um welche Uhrzeit für wie lange ein Fahrzeug fährt. Informationen stehen zur Verfügung über Einsatzhäufigkeit, Energieverbrauch oder Wartungszustand. Fahrer-Assistenzsysteme helfen, Unfälle, Gewaltschäden oder Geschwindigkeitsübertretungen zu vermeiden. Es wird dabei entscheidend sein, die Fahrzeuge nahtlos in digital kontrollierte Prozesse wie Warehouse- Management- und Enterprise-Resource-Planungs-Systeme zu integrieren.

Lassen Sie mich zu der letzten zentralen Dimension kommen:

Energieeffizienz.

Durch den Klimawandel und knappe Ressourcen gewinnen Nachhaltigkeit und Klimaneutralität an Bedeutung. Erneuerbare Energien werden für Unternehmen wirtschaftlich attraktiver.

Nicht zuletzt auch durch verschärfte Abgasvorschriften suchen Kunden und Hersteller nach Alternativen zu Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Dieser Trend lässt sich nicht mehr nur in den reifen Industrienationen beobachten, sondern auch in aufstrebenden Märkten, die zunehmend unter den ökologischen Folgen ihres rasanten Wachstums leiden. So sind die Abgasvorschriften in der chinesischen Hauptstadt Peking inzwischen mit denen in Westeuropa vergleichbar. Hinzu kommt: Durch den Boom des E-Commerce entstehen immer mehr Lagerhäuser, in denen generell nur emissionsfreie Fahrzeuge zum Einsatz kommen können.

In der Folge verschiebt sich die Nachfrage in der Material-Handling-Branche vom Verbrennungsmotor hin zu effizienteren elektrischen und alternativen Antrieben. Übrigens ganz ohne künstliche Kaufanreize wie Prämien oder steuerliche Vorteile. Über 80 Prozent der aktuellen Jahresproduktion der KION Group entfallen bereits heute auf elektrisch angetriebene Fahrzeuge. Weltweit sind derzeit rund 1 Million Elektrofahrzeuge aus dem Hause KION im tagtäglichen Kundenbetrieb.

Lithium-Ionen-Batterien in Verbindung mit neuen Technologien zum Batterie-Management machen erheblich effizientere Elektroantriebe möglich. Wir können bereits heute einen Stapler zwei Schichten lang – also 16 Stunden – ununterbrochen betreiben.

KION geht aber noch einen Schritt weiter. Auch Brennstoffzellen sind eine interessante Antriebsalternative: In einem kurzen Film will ich Ihnen zeigen, wie ein Kunde unsere Brennstoffzellen-Stapler im Dauereinsatz testet.

Und wo steht die KION Group angesichts dieser aufregenden Entwicklungen? Die Antwort, meine Damen und Herren, ist: Ganz weit vorne. Intralogistik 4.0 ist bei der KION Group bereits Realität.

Mit unserem Automatisierungsspezialisten Egemin Automation und dem US-Systemintegrator Retrotech an Bord haben wir umfassende Intralogistik-Systeme im Portfolio. Wir können unseren Kunden exakt die richtige Lösung bieten: vollautomatisierte Lager, automatisierte Fahrzeuge, die mit Lagerverwaltungs-Software verbunden sind oder traditionelles, von Hand betriebenes Gerät.

Ein breites Angebot von Fahrerassistenzsystemen sorgt dabei für mehr Sicherheit und Effizienz der Fahrer. Ausgefeilte Flottenmanagement-Systeme wie „connect“ von Linde oder der FleetManager von STILL sammeln und analysieren große Mengen von Daten. Immer mit einem Ziel: Den Einsatz der Geräte zu optimieren und Kosten für unsere Kunden zu verringern.

Indem wir Maschinen, Produkte, Prozesse und Logistik vernetzen, schaffen wir die Grundlagen für Industrie 4.0. Die Digitalisierung verbindet interne und externe Logistik. Am Ende steht die intelligente Liefer- und Wertschöpfungskette. Unsere Fahrzeuge werden gewissermaßen zu „Spinnen im intralogistischen Datennetz“.

Hierin steckt enormes Potenzial, von dem unsere Kunden, die KION Group und damit Sie, sehr geehrte Damen und Herren, profitieren werden.