

Redemanuskript

Gordon Riske  
Vorsitzender des Vorstandes der KION GROUP AG

Ordentliche Hauptversammlung  
KION GROUP AG

Frankfurt/Main, 11. Mai 2017

## **1. Begrüßung**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,  
auch von Seiten des Vorstandes und im Namen unserer inzwischen mehr als 30.000 Mitarbeiter:  
herzlich willkommen zur 4. Hauptversammlung der KION GROUP AG.

Seit ich vor einem Jahr hier zu Ihnen gesprochen habe, hat sich die KION GROUP AG – Ihre KION GROUP AG – ganz grundlegend gewandelt. Aus dem Stapler-Hersteller ist ein Konzern geworden, der jetzt auch in der Lagerautomatisierung zu den weltweit führenden Unternehmen gehört. Softwarekompetenz, vernetzte Systeme und kundenspezifische Automatisierungslösungen haben die DNA von KION ergänzt.

Doch eines gilt unverändert: Wir wollen die Besten darin sein, unsere Kunden und ihre Bedürfnisse zu verstehen. Wir wollen die innovativsten Lösungen bieten, mit denen wir individuell Mehrwert schaffen. Für unsere Kunden, und damit auch für Sie, unsere Aktionäre. Durch nachhaltiges, profitables Wachstum.

Seit einem halben Jahr sind wir nun noch besser aufgestellt, das zu leisten. Im November haben wir mit Dematic den größten Zukauf unserer Firmengeschichte erfolgreich abgeschlossen.

Diese Akquisition hat unseren Konzern erheblich verändert. Wir haben 6.000 neue Mitglieder der KION Familie begrüßt. Unseren Kunden rund um den Erdball können wir jetzt alles bieten, was sie an Intralogistik brauchen. Vom robusten und zuverlässigen Handhubwagen bis zur hochkomplexen, automatisierten Materialfluss-Lösung. All diese Bedürfnisse erfüllen wir mit einem in unserer Industrie einzigartigen Produktportfolio. Und dabei stützen wir uns auf das wohl dichteste Vertriebs- und Servicenetz unserer Industrie.

Mit Dematic hat die KION GROUP AG noch einmal stärker Fahrt in Richtung Zukunft aufgenommen. Gabelstapler, Lagertechnik und dazugehörige Services bleiben das Rückgrat unserer Geschäfts. Hinzu kommt, dass wir die Trends in der Logistik maßgeblich mitbestimmen können. Der Onlinehandel boomt. Fortschritte in der Logistik werden aber auch für viele andere Industrien zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Das macht immer mehr digitalisierte, automatisierte und individuell zugeschnittene Lösungen in den Lagern und Produktionshallen unserer Kunden nötig.

Viele von Ihnen haben bereits vor vier Jahren beim Börsengang in die KION Group investiert. Sie haben damals in einen viel versprechenden, grundsoliden deutschen Maschinenbauer investiert, der weltweit tätig war.

Heute sind Sie Aktionäre eines Unternehmens, das Digitalisierung und Automatisierung der Logistik maßgeblich treibt. Sie sind Aktionäre eines Unternehmens, das einen der zentralen Megatrends unserer Zeit maßgeblich prägt. Zugleich steht es auf dem soliden Fundament eines erfolgreichen, erprobten Geschäftsmodells.

Ich meine: Eine bessere Verbindung von New und Old Economy gibt es nicht.

Das ist unsere, das ist Ihre neue KION Group. Wir sprechen von einer neuen Ära für unseren Konzern – aber auch für unsere Kunden und unsere Branche als Ganzes. Diese neue KION Group

wollen wir auch in unserer Satzung verankern und bitten Sie entsprechend im Tagesordnungspunkt 11 um Ihre Zustimmung zur Anpassung des Unternehmensgegenstandes.

Unter Tagesordnungspunkt 12 bitten wir zudem um Ihre Zustimmung zur Verschmelzung der KION Holding 2 GmbH auf die KION GROUP AG. Die KION Holding 2 GmbH ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der KION GROUP AG. Die Kion Holding 2 GmbH ist eine Holdinggesellschaft ohne Arbeitnehmer und operative Funktionen. Durch die Verschmelzung wollen wir die Entscheidungswege im Konzern abkürzen und Kosten einsparen.

Der Verschmelzungsvertrag sieht unter anderem vor, dass die KION Holding 2 GmbH ihr Vermögen als Ganzes mit allen Rechten und Pflichten auf die KION GROUP AG überträgt. Im Rahmen der Verschmelzung wird von der KION GROUP AG keine Gegenleistung gewährt. Die Verschmelzung hat auch keine Auswirkungen auf die Mitarbeiter der KION Group und ihre Vertretungen. Der vollständige Wortlaut des Verschmelzungsvertrags ist in der Einladung zu dieser Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 12 abgedruckt.

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

Anschließend richte ich den Blick nach vorne: Auf das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus. Ich werde Ihnen erläutern, wo im Detail wir die großartigen Chancen und Potenziale durch Dematic sehen. Und ich werde Sie über die neue Struktur der KION Group informieren.

## **2. Rückblick**

Lassen Sie uns einen Blick auf die Meilensteine des vergangenen Geschäftsjahres werfen. Das waren im Wesentlichen zwei:

- Zum ersten haben wir - ohne Einbeziehung von Dematic - nicht nur unsere Prognose voll erfüllt. Wir haben dabei auch neue Bestmarken erzielt. Das gilt für wertmäßigen Auftragseingang, Umsatz, bereinigtes operatives Ergebnis und Konzernergebnis. Ohne Dematic haben wir eine bereinigte EBIT-Marge von 9,9 Prozent erreicht. Damit waren wir so profitabel wie noch nie.
- Und zweitens: Wir haben wie erwähnt den wegweisenden Zukauf von Dematic abgeschlossen. Damit vereinen wir den weltweit profitabelsten Hersteller von Gabelstaplern und Lagertechnik und einen der am schnellsten wachsenden Anbieter von Automatisierungslösungen unter einem Dach.

Wir sind heute breiter aufgestellt und leistungsfähiger als je zuvor.

Der Kauf von Dematic war zweifelsohne das herausragende Ereignis des vergangenen Jahres. Wir haben 2016 aber weitere Erfolge erzielt.

- Zu Beginn des Jahres haben wir die Produktion in unserem tschechischen Werk in Stříbro gestartet. Es ist das modernste KION Werk, eine Fabrik der Zukunft, in der wir die Prozesse digital steuern, überwachen und dokumentieren.

An diesem Standort bauen wir künftig mit einem neuen Werk die Produktion von Dematic aus. In Stříbro, direkt neben der ersten Fabrik, entsteht auf 23.000 Quadratmetern derzeit

ein zweites Werk für automatisierte Fördersysteme. Diese neue Fabrik ist Zeichen für die enormen Fortschritte bei der Integration von Dematic.

- Im Juli haben wir eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Dabei haben wir brutto fast 460 Millionen Euro eingesammelt, die wir für den Erwerb von Dematic eingesetzt haben.

Damit wurde das Genehmigte Kapital 2014 vollständig ausgenutzt. Ein Bericht des Vorstands zur Ausnutzung des Genehmigtes Kapitals 2014 ist in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckt.

Unter Tagesordnungspunkt 9 bitten wir um Ihre Zustimmung zur Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2017 in Höhe von 10.879.000,00 Euro. Das sind 10 Prozent des Grundkapitals. Wir wollen so die Option eröffnen, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Finanzierungsmöglichkeiten zur Wahrung von Geschäftschancen und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis zu nutzen.

Unter Tagesordnungspunkt 10 bitten wir Sie um die Zustimmung zur Bildung eines neuen Bedingten Kapitals. Damit wird das Unternehmen ermächtigt, in Höhe von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals Aktien an die Gläubiger von Wandelschuldverschreibungen ausgeben zu können. Auch diese neue Ermächtigung soll dazu dienen, gegebenenfalls günstige Finanzierungsmöglichkeiten nutzen zu können. Die Ausgabe von Aktien an Gläubiger von Wandelschuldverschreibungen aus dem Bedingten Kapital 2017 sowie die Begebung neuer Aktien auf Grundlage des Genehmigten Kapitals 2017 ist insgesamt auf 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt. Einzelheiten sind in den Vorstandsberichten zu Tagesordnungspunkten 9 und 10 erläutert, die ebenfalls in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckt sind.

- Im Februar 2017 haben wir erfolgreich erstmals ein Schuldscheindarlehen über mehr als 1 Milliarde Euro begeben. Damit wird der Brückenkredit für den Kauf von Dematic langfristig refinanziert.
- Im Januar haben wir erstmals ein Investment-Grade-Rating erhalten. Die Agentur Fitch hat uns ein BBB- mit stabilem Ausblick verliehen. Wir sehen das als Bestätigung für unsere Arbeit der vergangenen Jahre. Im April hob zudem die Ratingagentur Standard & Poor's ihre Einstufung der KION Group von BB+ mit negativem Ausblick auf BB+ mit stabilem Ausblick an.
- Und: Wir haben uns vor dem Hintergrund der Übernahme von Dematic eine neue Berichtsstruktur gegeben. Dazu gleich mehr.
- Eine Konstante ist und bleibt unsere erfolgreiche Mehrmarkenstrategie im Segment Industrial Trucks and Services. Mit ihr decken wir unterschiedliche Regionen und Preissegmente ab. Gerade im Premiumsegment sind Innovationen wichtiger denn je. 2016 haben wir daher unter anderem unsere Linde Robotik-Baureihe um weitere Modelle ergänzt. Diese Geräte können autonom und ohne zusätzliche Infrastruktur im Lager navigieren. Sie reagieren in Echtzeit auf Hindernisse. Zudem haben wir unsere Lösungen für das Flottenmanagement weiterentwickelt. Kunden können damit die Daten ihrer Flotte bequem über Apps analysieren – Sie sehen hier ein Beispiel unserer Marke STILL.
- Außerdem haben wir 2016 bei Linde und STILL die ersten Gegengewichtsstapler mit Lithium-Ionen-Batterie auf den Markt gebracht. Diese Elektrostapler zeigen Höchstleistung bei einem geringen Energieverbrauch – sprich: sie überzeugen durch Effizienz.

- Durch Dematic haben wir unsere regionale Präsenz vor allem in Nordamerika gestärkt. Das nutzen wir schon in diesem Jahr. Wir führen neue Produkte im Segment Industrial Trucks & Services ein, die speziell für den nordamerikanischen Markt entwickelt wurden. Bisher hat kein anderes Unternehmen unserer Branche in einem vergleichbaren Zeitraum so viele neue Modelle auf den nordamerikanischen Markt gebracht. So kommen wir unserem Ziel näher, in einem der größten Märkte zu einem bedeutenden Teilnehmer zu werden.
- Wir wollen unsere technischen Neuerungen zentral steuern, um Innovationen schneller auf den Markt zu bringen. Dazu haben wir uns intern besser aufgestellt. Anfang 2016 haben wir alle Aktivitäten für Forschung und Entwicklung in einer einzigen Organisation unter einem neuen Vorstandsressort zusammengefasst. An seiner Spitze steht Eike Böhm als Chief Technology Officer. Die Zusammenführung zahlt sich jetzt auch mit Blick auf Dematic aus.
- Dass wir in Sachen Innovation die Trends in unserer Industrie bestimmen, hat sich erst vor wenigen Tagen gezeigt: Zwei neue Produkte unserer Marke STILL wurden gleich in zwei von vier Kategorien mit dem renommierten International Forklift of the Year IFOY Award ausgezeichnet.

Möglich gemacht haben all diese Erfolge die mehr als 30.000 hochengagierten KION Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihnen danke ich an dieser Stelle ganz herzlich. Das tue ich auch sehr gerne in Ihrer aller Sinne.

- Wir legen Wert darauf, dass der Wandel im Innern der KION Group begleitet wird. Darum haben wir im vergangenen Jahr die „Lift up“-Initiative gestartet. Mit ihr vermitteln wir die neuen Strukturen und verankern sie in der Unternehmenskultur. In diesem Jahr haben wir zudem damit begonnen, konzernweit unsere Werte zu identifizieren und festzuschreiben. An ihnen wollen wir unser unternehmerisches Handeln gemeinsam ausrichten.
- In diesem Jahr wollen wir abermals unserer Organisation in einer groß angelegten Umfrage sozusagen den Puls fühlen. Das haben wir vor zwei Jahren bereits getan. Aus den Erkenntnissen haben wir versucht, zu lernen. Nun wollen wir messen, wie wir vorangekommen sind.

### **3. Das Geschäftsjahr 2016**

Meine Damen und Herren,  
wirtschaftlich und strategisch gesehen gibt es keinen Zweifel: 2016 war ein sehr erfolgreiches Jahr für die KION Group.

- Wir haben Bestmarken bei allen wichtigen Kennzahlen erreicht. Dabei ist Dematic seit November in den Zahlen enthalten.
- So lag der Umsatz bei 5,6 Milliarden Euro.
- Der Auftragseingang stieg um 11,8 Prozent inklusive Dematic auf 5,8 Milliarden Euro und erreichte ebenfalls einen neuen Höchstwert. Insgesamt wurden 178.300 Stapler und Lagertechnikgeräte bei uns bestellt. Ein neuer Rekord!
- Unsere Profitabilität haben wir ebenfalls gesteigert.

- Gleiches gilt für das Konzernergebnis, das mit 11,3 Prozent einschließlich Dematic stärker zulegen als der Umsatz.

An diesen Erfolgen möchten wir Sie, unsere Damen und Herren Aktionäre, teilhaben lassen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung eine Ausschüttung von 80 Cent je Aktie vor. Wir würden damit erneut 35 Prozent des Konzernergebnisses an die Aktionäre der KION GROUP AG ausschütten.

Wenn Sie heute von dieser Hauptversammlung nach Hause zurückkehren, nehmen Sie bitte eines mit: Unsere Ergebnisse 2016 sind ein hervorragender Ausgangspunkt für den Start in unsere neue Ära.

#### **4. Neue Segmentierung**

Meine Damen und Herren,

mit dem Kauf von Dematic hat sich die KION Group erheblich verändert. Das spiegelt sich auch in unserer Berichtsstruktur wider, die wir nach der Akquisition angepasst haben.

Wir gliedern das operative Geschäft seit Dezember in zwei Hauptsegmente. Das erste ist der Bereich Industrial Trucks & Services. Hier bündeln wir unser bisheriges Geschäft mit Gabelstaplern, Lagertechnik und verbundenen Dienstleistungen. Dazu gehören auch unsere Finanzierungsangebote.

In unserem zweiten Segment Supply Chain Solutions haben wir unsere Aktivitäten für automatisierte Materialfluss-Lösungen zusammengefasst. Darunter fallen die Marken Dematic, Retrotech und Egemin. Letztere hatten wir bereits als erste Schritte in diesen wichtigen Zukunftsmarkt in den vergangenen beiden Jahren erworben.

In einem dritten Bereich haben wir unsere Corporate Services – also alle internen Dienstleistungen – zusammengeführt.

Für uns ist es ein großer Erfolg, diese neue Berichtsstruktur so kurz nach dem Abschluss der Transaktion vollständig umgesetzt zu haben.

#### **5. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2017**

Kommen wir nun zum Ausblick. Für 2017 gehen wir von günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aus.

- Daher erwartet die KION Group für das Jahr 2017 ein fortgesetztes Wachstum des weltweiten Markts für Material-Handling-Lösungen.
- Im Neugeschäft mit Flurförderzeugen gab es 2016 ein deutliches Weltmarktwachstum von acht Prozent. In diesem Jahr rechnen wir mit einer Normalisierung der Wachstumsrate näher am langfristigen Trend von rund vier Prozent.
- In Europa und Nordamerika erwarten wir weitere Zuwächse bei den Bestellungen. Sie sollten angesichts der historisch hohen Marktvolumina und politischen Unsicherheiten aber

moderater ausfallen. In China rechnen wir nach der starken zweiten Jahreshälfte im Vorjahr mit einer weiteren Festigung der Nachfrage.

- Bei unserem Geschäft mit automatisierten Lagersystemen profitieren wir vom stark wachsenden E-Commerce-Markt und vom Trend zu Industrie 4.0. Das sollte die Nachfrage nach Automatisierungslösungen fördern. Für diesen Markt erwarten wir bis 2019 einen durchschnittlichen Anstieg von rund 10 Prozent.

Für die KION Group bedeutet das konkret:

Wir gehen davon aus, dass wir an das erfolgreiche Vorjahr anknüpfen. Auftragseingang und Umsatz wollen wir weiter steigern. Zudem soll unser bereinigtes EBIT stärker zulegen als der Umsatz. Im Einzelnen heißt das:

- Für den wertmäßigen Auftragseingang erwarten wir ein Volumen von 7,8 bis 8,25 Milliarden Euro.
- Der Zielwert beim Konzernumsatz bewegt sich zwischen 7,5 und 7,95 Milliarden Euro.
- Für das bereinigte EBIT streben wir 740 bis 800 Millionen Euro an.
- Die bereinigte EBIT-Marge soll über den 9,6 Prozent des Vorjahres liegen.
- Den Free Cashflow erwarten wir in der Bandbreite zwischen 370 und 430 Millionen Euro.
- Mittelfristig streben wir eine bereinigte EBIT-Marge von 12 Prozent für die gesamte KION Group in den nächsten 3 bis 5 Jahren an. Zu diesem Ziel tragen beide Hauptsegmente - Industrial Trucks & Services und Supply Chain Solutions - bei.

Gemeinsam mit Dematic wollen wir also weiter profitabel wachsen und die Höchstwerte des Vorjahres erneut übertreffen.

Die Prognose basiert auf der Annahme der Stabilität der Materialpreise und des derzeitigen Währungskursumfelds. Angesichts der jüngsten weltpolitischen und -ökonomischen Entwicklungen kann die tatsächliche Geschäftsentwicklung von den Prognosen abweichen. Gründe sind unter anderem die im Lagebericht 2016 beschriebenen Chancen und Risiken. Diese Entwicklung kann durch zunehmende Unsicherheiten oder eine Verschlechterung der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen negativ beeinflusst werden.

## **6. Dynamischer Start ins Geschäftsjahr 2017**

Nach dem starken vierten Quartal 2016 war auch unser Start in das laufende Geschäftsjahr sehr dynamisch. Unser Wachstum ist im ersten Quartal 2017 ungebrochen, und das sowohl organisch wie auch durch die Dematic-Übernahme.

- Der wertmäßige Auftragseingang ist um mehr als 45 Prozent auf 1,882 Mrd. Euro gestiegen.
- Der Auftragsbestand lag mit 2,306 Milliarden Euro über dem hohen Niveau vom Jahresende 2016.

- Der Umsatz legte in den ersten drei Monaten 2017 kräftig um über 48 Prozent auf 1,811 Milliarden Euro zu
- Das bereinigte operative Ergebnis EBIT wuchs um mehr als 55 Prozent auf 152,9 Millionen Euro. Entsprechend verbesserte sich die bereinigte EBIT-Marge von 8,1 auf 8,4 Prozent.
- Zwischen Januar und März stieg das Konzernergebnis um mehr als 27 Prozent auf 42 Millionen Euro.
- Überdies erzielte der Konzern einen starken Free Cashflow von 64,5 Millionen Euro.

Diese erfreulichen Zahlen für das erste Quartal zeigen: Wir sind auf Kurs, im laufenden Jahr unsere Ziele zu erreichen. Deshalb haben wir bei der Vorlage dieser Ergebnisse am 27. April unsere Prognose für 2017 bestätigt.

## **7. Was die Nachfrage nach KION Produkten treibt**

Meine Damen und Herren,

Die Stärke, die aus diesen Zahlen spricht, hat handfeste Gründe. Unser Markt, der Markt für Material Handling, ist ein globaler Wachstumsmarkt. Wir profitieren von mehreren Trends.

- Einer ist die Globalisierung des Handels. Sie treibt die Nachfrage nach Transportleistungen. Gleichzeitig erhöht sie den Wettbewerbsdruck. In der Folge trägt sie zur Spezialisierung der Unternehmen bei. So entstehen fragmentierte, kleinteiligere Lieferketten.
- Ein weiterer Trend ist die Digitalisierung. Sie macht es möglich, Materialflüsse entlang der Lieferkette aufeinander abzustimmen. So werden auch Produktion und Lager zu intelligenten und vernetzten Systemen.
- Besonders stark revolutioniert die Digitalisierung den Einzelhandel. Im boomenden E-Commerce erwarten Verbraucher nicht nur ein breites Sortiment. Sie erwarten auch rasche Lieferung – am nächsten oder immer häufiger am gleichen Tag. Aber auch stationäre Einzelhändler müssen immer mehr Produkte immer schneller bewegen. Sie nutzen dezentrale Lager außerhalb der Städte. So sollen Flächen und Personalaufwand so gering wie möglich gehalten werden.

Diese Trends ändern Kundenverhalten und Märkte. Ihre Kraft ist enorm. Effiziente Lieferketten entscheiden mehr denn je über den Geschäftserfolg. Wichtig ist, dass alle Prozesse optimal vernetzt und aufeinander abgestimmt sind – egal ob bei Materialien, Produkten oder Daten.

Mit der Integration von Dematic in die KION Group stellen wir uns noch konsequenter auf diese neuen Anforderungen ein. Wir gestalten aktiv die globale Intralogistik.

## **8. Die neue KION Group: Wir gestalten die globale Intralogistik**

Die KION Group unterstützt ihre Kunden seit jeher dabei, ihre Lieferketten auf der ganzen Welt effizient zu gestalten. Das Umfeld wird dabei zunehmend digital und vernetzt. Unsere Marken sind in ihren jeweiligen Segmenten Branchenführer. Unsere Technologien sind best-in-class.



- Dematic bringt hochmoderne Automatisierungstechnologien mit und stärkt die Softwarekompetenz in unserem Konzern.
- Auch geografisch ergänzen wir uns perfekt. Gemeinsam mit Dematic sind wir mit über 30.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern an mehr als 1.500 Standorten präsent.

### **Das komplette Angebot aus einer Hand**

Diese Grafik zeigt, wie die Angebote der beiden Segmente Industrial Trucks & Services sowie Supply Chain Solutions ineinandergreifen. Wir können jeden Bedarf an Intralogistik decken – ob im Lager oder in der Produktion.

Blau sind unsere Produkte im Bereich Industrial Trucks & Solutions hervorgehoben. Sie sehen hier zum Beispiel Elektrostapler oder Routenzüge. Gelb markiert sind unsere Supply-Chain-Lösungen. Dazu zählen automatische Regalbediengeräte oder Sortiersysteme.

Eine weit detailliertere Grafik liegt übrigens dem Geschäftsbericht bei.

## **9. KION und Dematic – die ideale Ergänzung**

KION und Dematic ergänzen sich geradezu ideal durch starke und komplementäre Marktpositionen. Das eröffnet neue Chancen.

- Mit Dematic haben wir unsere Präsenz im hoch attraktiven Markt für Supply-Chain-Lösungen deutlich ausgebaut. Dieser Bereich profitiert besonders vom boomenden E-Commerce. Und davon wollen künftig auch **wir** profitieren.
- Zusätzlich werden wir in Vertrieb und Service die Chancen nutzen, die sich durch unsere komplementäre Aufstellung ergeben. Wir wollen die Märkte gemeinsam mit kombinierten Angeboten bearbeiten. Den Vertrieb von Dematic-Lösungen können wir in Europa, China oder Brasilien über die Organisation unseres Staplergeschäfts kraftvoll unterstützen. Umgekehrt profitiert unser Staplergeschäft von der starken Position von Dematic in den USA und Europa.

Sie sehen: Mit der Übernahme von Dematic haben auch wir die einzigartige Chance, unsere führende Position bei Flurförderzeugen und Lagertechnik weiter auszubauen. Denn dieser Bereich ist auch künftig entscheidend für unseren Geschäftserfolg.

Unsere Strategie 2020 kennen Sie. Diese Strategie werden wir im laufenden Geschäftsjahr konsequent fortschreiben. Dabei bleibt es unser übergeordnetes Ziel, langfristig profitabel zu wachsen.

## **10. Worauf wir uns 2017 konzentrieren**

Meine Damen und Herren,

als Aktionäre haben Sie den Blick nach vorne gerichtet – wie wir. Was haben wir uns für 2017 vorgenommen?

Unsere Priorität liegt natürlich auf der zügigen Integration von Dematic. Damit kommen wir sehr gut voran. Bereits in den ersten 100 Tagen nach dem Kauf haben wir unsere neuen internen Strukturen festgelegt.

Jetzt konzentrieren wir uns darauf, diese Strukturen auch in erfolgreiches zusätzliches Geschäft zu überführen. Kunden und potenzielle Kunden wollen wir von unserem kombinierten Angebot überzeugen. Die Umsetzung ist angelaufen. Die Reaktionen sind durchweg positiv. Nur zwei Beispiele:

- An der geplanten Erweiterung eines automatisierten Lagers in China haben Spezialisten von Linde und Dematic gemeinsam gearbeitet. Dem Kunden können wir so einen One-Stop-Shop bieten. Auf diese Weise können wir ihn bei seiner Planung noch besser begleiten.
- Bei einem Kunden in Brasilien hat Dematic die Kollegen aus dem Staplergeschäft als neuen Partner eingeführt. Dem Kunden können wir in dieser Kombination einen umfassenden Service bieten.

Langfristig wollen wir auf allen Märkten mit einem einheitlichen Produktangebot und einer abgestimmten Strategie unterwegs sein. 2017 legen wir dafür die Basis.

2017 fokussieren wir uns auch darauf, die verschiedenen technologischen Expertisen im Unternehmen unter dem Dach der CTO-Organisation zusammenzuführen. Unser schlagkräftiges Technologieteam ist durch Dematic auf über 2.000 Mitarbeiter angewachsen. Sie bringen dort ihr Wissen über Flurförderzeuge und ihre Kompetenz für hochkomplexe Automatisierung ein. So können wir künftig noch schneller Produkte und Systeme entwickeln und unsere Technologieführerschaft ausbauen.

Das wichtigste gemeinsame Technologie-Projekt im laufenden Jahr betrifft die Software-Plattform Dematic iQ. Sie stimmt alle Arbeitsabläufe innerhalb einer Fabrik oder eines Lagers ab. Wir wollen sie weiterentwickeln und dort künftig auch Gabelstapler und Lagertechnikgeräte andocken. Kunden können so in Zukunft zentral über eine einzige Software Flurförderzeuge und Lagerautomatisierung steuern. Diese Vernetzung ist ein wichtiger Hebel für unser Geschäft von morgen.

Zugleich bringen wir unser angestammtes Geschäft mit Staplern, Lagertechnik und passenden Dienstleistungen voran. Ein Schwerpunkt liegt auf der Fortentwicklung unserer Elektrostapler, bei denen wir weltweit klarer Marktführer sind. Die Aussichten für diese Produkte sind äußerst vielversprechend: Im vergangenen Jahr standen elektrisch betriebene Stapler und Lagertechnikgeräte für fast zwei Drittel des Weltmarktes. Die Nachfrage wird voraussichtlich noch weiter steigen. Dafür sorgen unter anderem die strengeren Regeln im Emissionsschutz.

## **11. Die neue KION Group**

Lassen Sie mich zusammenfassen: Wir haben ein besonderes Jahr hinter uns. Selten haben wir so viele Veränderungen angegangen und umgesetzt wie 2016. Damit haben wir alle Voraussetzungen, um auch in der digitalisierten Welt von morgen und übermorgen erfolgreich zu sein.

Wir sind mit einem ausgesprochen attraktiven Geschäftsmodell in Wachstumsmärkten unterwegs. Unsere Marken belegen Spitzenplätze in den jeweiligen Segmenten. Wir verfügen über erstklassige Technologie- und Softwarekompetenz – und nicht zuletzt über hervorragende Mitarbeiter.

Und jetzt packen wir es an, unsere neue Ära zu gestalten.

All das zusammen birgt enorme Chancen und Möglichkeiten. Chancen, von denen unsere Kunden, die KION Group und natürlich Sie, unsere Aktionäre, profitieren werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!