

Gordon Riske

Vorsitzender des Vorstandes der KION GROUP AG

Ordentliche Hauptversammlung

KION GROUP AG

Frankfurt/Main, 9. Mai 2018

- Es gilt das gesprochene Wort -

1. Begrüßung

Meine sehr geehrten Damen und Herren Aktionäre, liebe Freunde und Begleiter der KION Group,

auch im Namen unserer mittlerweile 32.000 Mitarbeiter und von Seiten des Vorstandes: Herzlich willkommen zur 5. ordentlichen Hauptversammlung der KION GROUP AG!

Zum inzwischen 4. Mal haben wir Sie hierher nach Frankfurt eingeladen. Seit Ende letzten Jahres ist Frankfurt auch Standort der Unternehmenszentrale. Im November haben wir das Bürogebäude bezogen, das wir am Flughafen angemietet haben. Unser Unternehmen - und selbst unsere Produkte - sind dort hervorragend sichtbar: für viele unserer Kunden und für wichtige Investoren, die nach Frankfurt kommen. Auf der heutigen Versammlung bitten wir Sie entsprechend, der Verlegung des Sitzungssitzes des Unternehmens von Wiesbaden nach Frankfurt zuzustimmen.

Veränderungen gibt es auch im Vorstand der KION Group. Auch von meiner Seite ein ganz herzliches Willkommen an Frau Anke Groth. Sie ist ab 1. Juni unser neuer Finanzvorstand. Meine Vorstandskollegen und ich freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit. Persönlich danke ich unserem bisherigen Finanzvorstand Thomas Toepfer für die erfolgreiche Arbeit bei KION. Er hat unser Unternehmen wesentlich mitgeprägt. Für seine neue Aufgabe als CFO bei Covestro wünschen wir ihm alles Gute.

Meine Damen und Herren,

wir erleben eine aus KION Perspektive großartige Zeit. Wohl selten war es spannender als heute, für die Bedürfnisse unserer Kunden rund um Warenumsatz und Intralogistiklösungen da zu sein.

Die Digitalisierung erfasst immer tiefgreifender unser aller tägliches Leben. Auch in unserer Branche hat sie längst Einzug gehalten. Der Online-Handel boomt ungebrochen. Wer im Wettbewerb bestehen will, für den ist Automatisierung das Gebot der Stunde.

Wir, die Material-Handling-Branche, erleben rasante Entwicklungen. Mit immer neuen Anforderungen an Schnelligkeit und Effizienz. Für uns wirkt das wie ein Turbolader: für Innovationskraft, für Kreativität und für das großartige Engagement der Mitarbeiter der KION Group. Engagement für unsere Kunden rund um den Erdball. Engagement für Sie, unsere Aktionäre.

„Verantwortung“ – das ist der Titel unseres Geschäftsberichts 2017.

Wir haben ihn aus guten Gründen gewählt.

Zum einen haben wir im vergangenen Jahr unseren ersten, konzernweiten Nachhaltigkeitsbericht vorgelegt. Vor wenigen Tagen folgte nun der zweite. Mit ihm dokumentieren wir die Fortschritte, die wir in den vergangenen Monaten gemacht haben.

Er belegt, dass unser Streben nach mehr Nachhaltigkeit kein Lippenbekenntnis ist, sondern vielmehr ein im Unternehmen gelebtes Grundprinzip. Damit dokumentieren wir auch: Vorausschauendes und wertebewusstes Handeln ist die Grundlage unseres unternehmerischen Tuns. Herr Dr. Feldmann hat in seinen Ausführungen darüber berichtet. Großartige Beispiele haben Sie eben in dem kurzen Film gesehen. Mehr dazu finden Sie auf unsere Webseite.

Zum zweiten steckt in diesem Titel das Wort „Antwort“.

Eine ganz wichtige Antwort auf die Chancen und Herausforderungen unserer Branche haben wir 2016 mit der Übernahme von Dematic gegeben. Seitdem können wir unseren Kunden alles bieten, was sie an Intralogistik benötigen – vom Handhubwagen bis hin zu hochkomplexen, automatisierten Materialflusslösungen. Heute, gut 18 Monate nach der Übernahme von Dematic, hat sich bestätigt, wovon wir damals überzeugt waren: Die Integration von Dematic in die KION Group war genau der richtige Schritt, die Weichenstellung für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Konzerns.

Eine andere, ebenfalls wichtige Antwort geben wir mit unserer Strategie „KION 2027“. Sie ist die Fortschreibung unserer Strategie „2020“. Die Strategie 2020 war die Basis für unser sehr erfolgreiches profitables Wachstum in den zurückliegenden Jahren. Diesen erfolgreichen Weg setzen wir mit der Strategie KION 2027 fort.

Unser Blick richtet sich auf die enormen Chancen der Digitalisierung. Viele von Ihnen haben vor mittlerweile fünf Jahren beim Börsengang in die KION Group investiert. Damals haben Sie in einen vielversprechenden, grundsoliden deutschen Maschinenbauer investiert. Heute sind Sie Aktionäre eines Unternehmens, das Megatrends wie Automatisierung und Digitalisierung lebt, von ihnen profitiert und sich mit ihnen weiterentwickelt.

Entsprechend bitte ich Sie unter Tagesordnungspunkt 7 um Ihre Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag zwischen der KION GROUP AG als beherrschendem Unternehmen und der KION IoT Systems GmbH als abhängiger Gesellschaft. Die KION IoT Systems GmbH ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der KION GROUP AG.

„IoT“ steht für „Internet of Things“ – also die Verschmelzung von physischer und virtueller Welt, in der Dinge beginnen miteinander zu kommunizieren. In Deutschland ist das „Internet of Things“ besser bekannt als Industrie 4.0. Es ist eine der ganz maßgeblichen technologischen Zukunftsentwicklungen.

Der Vertrag sieht vor, dass die KION GROUP AG berechtigt ist, der Geschäftsführung der KION IoT Systems GmbH Weisungen hinsichtlich ihrer Leitung zu erteilen. Die Steuerung der KION IoT Systems GmbH wird durch den Vertrag praktikabler und effizienter.

Zudem wird durch den Vertrag die bestehende umsatzsteuerliche Organschaft zwischen der KION GROUP AG und der KION IoT Systems GmbH verstärkt und eine ertragssteuerliche Organschaft begründet. Der Vertrag ist daher wirtschaftlich vorteilhaft für

die KION Group. Er ermöglicht es insbesondere, die Gesamtsteuerquote der KION Group zu senken und das Risiko steuerlich ungenutzter Verluste zu verringern.

Nähere Informationen zum Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag mit der KION IoT Systems GmbH können Sie dem gemeinsamen Bericht des Vorstands der KION GROUP AG und der Geschäftsführung der KION IoT Systems GmbH über den Abschluss und den Inhalt des Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrags entnehmen.

Mehr zur KION IoT Systems GmbH zum Ende meiner Ausführungen,
Doch bevor ich den Blick in die Zukunft richte, bevor ich Ihnen die großartigen Chancen und Potenziale für unseren Konzern durch Automatisierung und Digitalisierung erläutere, nochmals ein Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2017.

2. Rückblick

2017 war ein weiteres sehr erfolgreiches Jahr für die KION Group, ein Jahr voller Dynamik.

- Wir haben unsere leicht angepasste Prognose voll erfüllt. Es war das erste Jahr, in dem wir Dematic voll konsolidiert haben. Organisch und durch den Kauf von Dematic erzielten wir bei wertmäßigem Auftragseingang, Umsatz, bereinigtem operativen Ergebnis, und beim Konzernergebnis neue Spitzenwerte.
- Unser Fokus lag 2017 zudem auf der Integration von Dematic. Wir sind sehr gut vorangekommen. Das zeigt sich an vielen konkreten Beispielen, sei es in China oder in Südamerika. Mit der Übernahme von Dematic erschließen wir einen wichtigen Teil des Material-Handling-Marktes für uns.

Unsere Vision ist klar:

Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden wie weltweit kein anderes Unternehmen und überzeugen mit passgenauen Materialflusslösungen.

Im vergangenen Jahr und Anfang dieses Jahres konnten wir eine ganze Reihe von Höhepunkten vermelden.

- Auf der Fachmesse ProMat im Mai in Chicago führte KION North America ein umfassendes Portfolio an neuen Geräten ein. Zudem präsentierten zum ersten Mal die KION Marken Dematic, Linde und Baoli ihr Angebot gemeinsam ihren Kunden.
- In der zweiten Jahreshälfte kündigte unsere Marke Linde die Markteinführung neuer E-Stapler mit einer Hublast von 2 bis 3 Tonnen an, die mit Lithium-Ionen-Batterien ausgestattet sind.
- Im dynamisch wachsenden Markt für günstige Lagertechnik-Produkte sind wir im Januar dieses Jahres eine exklusive und globale Partnerschaft mit EP Equipment eingegangen. EP ist ein führender chinesischer Hersteller und Exporteur.
- Unser Standort Stříbro in Tschechien wurde um eine zweite Fabrikhalle für automatisierte Fördersysteme erweitert. Seit kurzem werden dort Module für automatisierte Lagersysteme von Dematic für den europäischen Markt produziert.

- Im Januar 2017 haben wir erstmals eine Einstufung im Investment-Grade-Bereich erhalten. Fitch Ratings erteilte dem Konzern ein langfristiges Emittentenrating von BBB- bei stabilem Ausblick.
- Einen Monat später haben wir erstmals ein Schuldscheindarlehen begeben, eine besonders attraktive Form der Unternehmensfinanzierung. Der Erlös von rund einer Milliarde Euro diente der Refinanzierung des Brückenkredits für den Erwerb von Dematic zu sehr guten Konditionen.
- Bei einer Kapitalerhöhung im Mai haben wir einen Bruttoerlös von rund 603 Mio. Euro erzielt. So haben wir die Akquisition von Dematic teilweise refinanziert. Damit wurde das Genehmigte Kapital 2017 teilweise ausgenutzt. Ein Bericht des Vorstands zur Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017 ist in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckt.
- Und noch ein Highlight: Erst vor wenigen Tagen wurde der neue Elektrostapler RX 20 unserer Marke STILL bei dem angesehenen Branchenwettbewerb International Intralogistics and Forklift Truck of the Year als bester Gegengewichtsstapler ausgezeichnet. Herzlichen Glückwunsch dazu!

Möglich gemacht haben all diese Erfolge wieder einmal die 32.000 hochengagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der KION Group. Ihnen danke ich sehr herzlich für ihren fantastischen Einsatz. Diesen Dank spreche ich sehr gerne auch in Ihrer aller Sinne aus.

Meine Damen und Herren,

zu einer gesunden inneren Verfasstheit eines Unternehmens gehören klare Werte.

Wir haben in einem Entwicklungsprozess im vergangenen Jahr Mitarbeiter in der ganzen Welt zu Wort kommen lassen und unsere gemeinsamen KION Group Werte erarbeitet. Sie lauten: Integrität, Zusammenarbeit, Mut und Exzellenz.

Diese Werte geben die Überzeugung der gesamten KION Group wieder. Sie sind Teil unserer täglichen Arbeit. Integrität bedeutet, das Richtige zu tun; in unserer Zusammenarbeit vertrauen wir einander; wir gehen mit Mut Innovationen und Veränderungen an; und wir schaffen mit Spitzenleistung herausragenden Nutzen für unsere Kunden.

3. Das Geschäftsjahr 2017

Wir leben diese Werte und sind damit geschäftlich erfolgreich.

Das lässt sich an den Zahlen für 2017 ablesen.

Erstmals beinhalten sie die Beiträge von Dematic für ein vollständiges Geschäftsjahr.

- 2017 war geprägt von starkem Wachstum.
- Der Wert der Auftragseingänge betrug fast 8 Milliarden Euro. Erstmals gingen bei den Marken der KION Group, die Gabelstapler und Lagertechnik-Geräte herstellen, über 200.000 Fahrzeug-Bestellungen in einem Jahr ein. Das ist ein Plus von 13 Prozent.
- Der Umsatz lag bei rund 7,7 Milliarden Euro.

- Unsere Profitabilität haben wir ebenfalls wieder gesteigert. Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 10,0 Prozent und damit für den Konzern erstmals auf zweistelligem Niveau.

Wir möchten Sie, unsere Damen und Herren Aktionäre, wie in den zurückliegenden Jahren an unserem Erfolg teilhaben lassen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung eine Ausschüttung von 99 Cent je Aktie vor. Das sind satte rund 24 Prozent mehr als im vergangenen Jahr.

2017 war angesichts dieser Rekordergebnisse ein sehr guter Start in die neue Ära der KION Group.

4. Prognose für 2018: Weiteres Wachstum voraus

An diesen gelungenen Start wollen wir 2018 anknüpfen.

Wir gehen 2018 von einer positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung aus. Deshalb erwarten wir auch für das laufende Jahr ein fortgesetztes Wachstum des weltweiten Markts für Flurförderzeuge und Lagersysteme.

- Im Neugeschäft mit Flurförderzeugen haben wir 2017 von einem sehr starken Weltmarktplus profitiert. 2018 gehen wir von einer Normalisierung der Wachstumsrate aus; sie sollte näher am langfristigen Trend von rund vier Prozent liegen.
- In Europa und Nordamerika werden weitere moderate Zuwächse bei den Bestellungen erwartet. In China rechnen wir mit einer weiter wachsenden Nachfrage.
- Unser Geschäft mit Supply-Chain-Lösungen ist geprägt von einer hohen Investitionsneigung im Zusammenhang mit E-Commerce- und Multikanalstrategien in allen wesentlichen Abnehmerbranchen. Sie sollte sich positiv auf die Nachfrage auswirken.

Wir wollen 2018 an die erfolgreiche Entwicklung der letzten Jahre anknüpfen. Auf Basis der prognostizierten Marktentwicklung streben wir an, sowohl den Auftragseingang und den Umsatz als auch das bereinigte EBIT weiter zu steigern.

- Der **Auftragseingang** wird zwischen 8,05 und 8,55 Milliarden Euro erwartet.
- Beim **Konzernumsatz** bewegt sich der Zielwert zwischen 7,7 und 8,2 Milliarden Euro.
- Für das **bereinigte EBIT** wird ein Zielkorridor von 770 bis 835 Millionen Euro angestrebt.
- Der **Free Cashflow** wird in der Bandbreite von 410 und 475 Millionen Euro erwartet.
- Für den **ROCE** bewegt sich der Zielwert zwischen 8,7 und 9,7 Prozent.

Diese Prognose basiert auf der Annahme der Stabilität der Materialpreise und des Währungskursumfelds zum Zeitpunkt der Aufstellung der Prognose.

5. Dynamischer Start ins Geschäftsjahr 2018

Nach dem starken vierten Quartal 2017 sind wir auch ins neue Geschäftsjahr 2018 mit profitabilem Wachstum gestartet. Und das trotz massiver negativer Währungseffekte.

- Der wertmäßige Auftragseingang erreichte im 1. Quartal 2018 mit 1,885 Milliarden Euro erneut ein hohes Niveau. Normalisiert um die negativen Währungseffekte in Höhe von 74 Millionen Euro stieg der Auftragseingang um 4,1 Prozent.
- Der Auftragsbestand lag mit 2,626 Milliarden Euro auf dem sehr guten Stand vom Jahresende 2017.
- Der Umsatz legte in den ersten drei Monaten 2018 um 2,4 Prozent auf 1,843 Milliarden Euro zu. Normalisiert um negative Währungseffekte in Höhe von 83 Millionen Euro belief sich das Umsatzwachstum auf 7 Prozent.
- Das bereinigte operative Ergebnis EBIT wuchs um 4,2 Prozent auf 157,9 Millionen Euro. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich von 8,4 auf 8,6 Prozent.
- Zwischen Januar und März stieg das Konzernergebnis deutlich um mehr als 70 Prozent auf 68,4 Millionen Euro.
- Im Segment Industrial Trucks Services wurden in den ersten drei Monaten des Jahres rund 53.500 Einheiten in Auftrag gegeben – so viele wie noch nie in einem 1. Quartal.
- Und im Segment Supply Chain Solutions konnten wir unsere Profitabilität deutlich steigern. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 7,2 auf 7,4 Prozent. Und das trotz eines langsameren Starts in das Jahr und trotz der massiven Belastungen durch die Dollar-Kursentwicklung.

Diese 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 26. April unsere Prognose für 2018 bestätigt.

6. Was die Nachfrage nach KION Produkten treibt

Meine Damen und Herren,

der Markt für Material Handling ist unverändert ein globaler Wachstumsmarkt. Es wird erwartet, dass sich dieser Markt in den nächsten zehn Jahren verdoppelt. Der Markt für Supply-Chain-Lösungen dürfte dabei binnen einer Dekade die Größe des Geschäfts mit Gabelstaplern und Lagertechnik übertreffen.

Wir profitieren hier von mehreren Trends.

- Einer ist die **Globalisierung des Handels**. Sie treibt die Nachfrage nach Transportleistungen. Gleichzeitig erhöht sie den Wettbewerbsdruck und trägt zur Spezialisierung der Unternehmen bei. So entstehen fragmentierte, kleinteiligere Lieferketten. Mancher von Ihnen mag sich fragen: Kann dieser für KION ungemein wichtige Treiber unter jüngsten handelspolitischen Wirren leiden? Meine klare Überzeugung ist: Den weltweiten Handel werden einzelne politische Akteure nicht

bremsen. Er ist die Basis des wachsenden weltweiten Wohlstands. An ihm arbeiten Tag für Tag Milliarden Menschen.

- Ein weiterer Trend ist die **Digitalisierung**. Sie macht es möglich, Materialflüsse entlang der gesamten Lieferkette aufeinander abzustimmen. So werden Produktion und Lager zu intelligent vernetzten Systemen. Begrenzte Lager- und Produktionsflächen können so sehr viel wirtschaftlicher genutzt werden.
- Besonders stark revolutioniert die Digitalisierung den Einzelhandel. Im boomenden **E-Commerce** erwarten wir als Verbraucher ein breites Sortiment und eine rasche Lieferung – am nächsten oder immer häufiger am gleichen Tag. Wir alle kennen das aus eigener Erfahrung.

Nicht mehr nur der Preis, sondern vor allem effiziente und zuverlässige Lieferketten entscheiden mehr denn je darüber, wo wir als Verbraucher unsere Waren bestellen.

Effiziente und zuverlässige Lieferketten entscheiden also ganz wesentlich über den Geschäftserfolg der Kunden der KION Marken. Für unsere Kunden kommt es darauf an, dass alle Prozesse durchgängig, also optimal vernetzt und aufeinander abgestimmt sind – egal ob bei Materialien, Produkten oder Daten. So beschleunigen Unternehmen ihre Abläufe. Und sparen dabei auch noch wertvolle Ressourcen. Wer im Wettbewerb bestehen will, für den ist Automatisierung das Gebot der Stunde.

7. Die Strategie „KION 2027“ – unsere Antwort

Meine Damen und Herren,

zu Anfang sagte ich: Für uns ist es zentral, die richtigen Antworten auf die Fragen und Anforderungen unserer Kunden, auf die großartigen Chancen unserer Industrie zu geben.

Der Kauf von Dematic im Jahr 2016 war eine solche Antwort.

Unsere Strategie „KION 2027“ ist eine weitere. Sie baut auf unserer vor vier Jahren vorgestellten erfolgreichen Strategie 2020 für dauerhaftes profitables Wachstum auf. „KION 2027“ trägt den umfangreichen Veränderungen im Konzern Rechnung.

Mit unserer Strategie 2020 haben wir profitables Wachstum bei effizientem Kapitaleinsatz erreicht. Und wir haben uns eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen Konjunkturschwankungen erarbeitet.

Mit „KION 2027“ wollen wir unsere führende Position in unserer Branche weiter ausbauen und die fantastischen Potenziale im gesamten Konzern noch besser ausschöpfen. Unser Fokus liegt auf einer koordinierten, kundenzentrierten Innovations-, Vertriebs- und Markenstrategie. Im Zentrum der Strategie steht klar: weiteres profitables Wachstum.

- Wir wollen stärker als der Material-Handling-Markt wachsen.
- Wir wollen der profitabelste Anbieter der Branche bleiben und diese Position weiter ausbauen.
- Wir wollen über komplette Konjunkturzyklen hinweg profitabel sein.

- Und wir wollen unseren Anteilseignern - also Ihnen, meine Damen und Herren Aktionäre - eine attraktive Kapitalrendite bieten.

Um diese Ziele zu erreichen, haben wir fünf Handlungsfelder identifiziert. Alle fünf haben eines gemeinsam: Den Anspruch, die Bedürfnisse unserer Kunden besser als jeder Wettbewerber zu verstehen und unseren Kunden die jeweils passendste Lösung anzubieten.

Dafür stärken wir uns in den Bereichen Energie, Automation und Digitalisierung. Die Basis sind Innovation und Performance.

Was verstehen wir im Einzelnen darunter?
Ich beginne mit der Basis.

- **Innovation:** Wir treiben Innovation im Material-Handling-Markt voran – durch ein effektives Innovations-Ökosystem sowie hochmoderne Entwicklungsprozesse und eine hohe Entwicklungsgeschwindigkeit. Wir nutzen gezielt Partnerschaften mit Forschungsinstituten, Universitäten und innovativen Unternehmen, um schnell marktfähige Angebote zur Verfügung zu stellen.
- **Performance:** Sie alle kennen unsere erfolgreiche Entwicklung in den Jahren seit unserem Börsengang. Wir verbessern kontinuierlich die Effizienz innerhalb des Unternehmens. Tag für Tag arbeiten wir daran, die Produktangebote und Leistungen für unsere Kunden immer besser zu machen. Dabei nutzen wir konsequent Synergien. Diesen erfolgreichen Kurs setzen wir fort.
- **Energie:** Wir wollen führend bei energieeffizienter Intralogistik und Lieferketten-Lösungen sein. Ein Schwerpunkt unserer Strategie liegt auf der Entwicklung und Markteinführung neuer Energiequellen für Flurförderzeuge. Zunehmend nutzen Unternehmen aber auch unsere hohe Kompetenz in der Energieberatung. Dieses Geschäft bauen wir aus.
- **Automation:** Ich hatte es vorhin bereits erwähnt: Automatisierung ist für viele unserer Kunden das Gebot der Stunde. Unsere Lösungen ermöglichen einen besonders effektiven Einsatz von Automatisierungs-Lösungen. In vielen Ballungszentren wird es immer schwieriger, Personal für den manuellen Betrieb von Warenlagern zu finden. Wir unterstützen unsere Kunden auf dem Weg zum „Lights-out“-Lager – also einem Lager, in dem kein Licht mehr notwendig ist, weil es vollständig automatisiert ist.
- **Digitalisierung:** Wir richten unser Geschäft an einer zunehmend digitalen Welt aus und entwickeln es entsprechend weiter. Unsere digitalen Kundenlösungen reichen bis hin zum komplett automatisierten Lager unter Einsatz von Robotiklösungen. Und natürlich treiben wir auch die Digitalisierung unserer internen Prozesse mit Nachdruck voran.

8. Die Digitalisierungs-Initiativen der KION Group

Jeder redet dieser Tage von Digitalisierung. Wir hören vom Aufbruch ins digitale Zeitalter, das natürlich längst begonnen hat. Die Digitalisierung erfasst immer tiefgreifender unser aller Leben. Selbst in einer altherwürdigen Veranstaltung wie dieser Hauptversammlung

geben Sie später ihre Stimme digital ab. Und natürlich hat die Digitalisierung auch in unserer Branche Einzug gehalten. Und selbstverständlich sind auch die Produkte und Dienstleistungen der KION Marken längst digital.

Beispiele sind die neue Truck Call-App von Linde Material Handling oder das Flottenmanagement-System nexxtFleet von STILL. Oder auch das computerunterstützte Maintenance System iQ Sprocket von Dematic.

So lassen sich mit der Truck Call-App von Linde Fahraufträge digital zuweisen. Das vereinfacht die Kommunikation zwischen Flottenmanager und Fahrer erheblich. Gerade in kleineren Unternehmen haben Flottenverantwortliche viele Aufgaben und daher wenig Zeit, stets den passenden Stapler für einen Auftrag zu finden. In Zukunft können sie das mit dieser App-Lösung vom Schreibtisch aus erledigen.

Das nexxtFleet-System von STILL setzt unterdessen neue Maßstäbe bei Verfügbarkeit, Bedienerfreundlichkeit und Visualisierung im Flottenmanagement. Das Online-Portal bereitet alle relevanten Daten rund um die Flotte übersichtlich auf und macht präzise Analysen zur Optimierung der Flottenverwaltung möglich.

Dematic Sprocket ist eine Lösung, die Kunden bei Wartungsanforderungen unterstützt. Durch systemgesteuerte Verwaltungsprozesse können Unternehmen den administrativen Aufwand reduzieren. Techniker können sich so auf den Abschluss der Tätigkeiten an der Anlage konzentrieren. So können Wartungsaufträge unkompliziert und transparent verwaltet werden.

Wir betrachten Digitalisierung bei der KION Group als ein Haus, das auf vier Pfeilern ruht:

Auf digitalen Prozessen, digitalen Produkten, digitalen Kundenlösungen und neuen digitalen Geschäftsmodellen.

- **Digitale Prozesse:**
Wir machen uns fit für die Möglichkeiten der digitalen Welt, indem wir unsere eigenen Prozesse digitalisieren, sei es im Vertrieb, in der Produktion oder in der Verwaltung
- **Digitale Produkte:**
Das gilt natürlich auch für das, was wir herstellen. Unsere Produkte müssen Konnektivität aufweisen, damit sie Teil der digitalen Wirtschaft werden.
- **Digitale Kundenlösungen:**
Unseren Kunden wollen wir durch Digitalisierungsangebote und digitale Lösungen zusätzlichen Mehrwert bieten.
- **Neue digitale Geschäftsmodelle:**
Das bedeutet, dass wir auch neue Geschäftsmodelle entwickeln, sei es mit Partnern oder Technologie-Startups.

Ich will Ihnen an einem spannenden Beispiel verdeutlichen: Wir meinen es ernst, wenn wir über Digitalisierung reden.

Anfang dieses Jahres ist unser „Digitaler Campus“ in Frankfurt gestartet. Das Ziel: In einem innovativen Arbeitsumfeld die Digitalisierung der KION Group voranzubringen.

Das betrifft zum einen digitale Projekte. Sie werden in einem agilen Arbeitsumfeld in direkter Kooperation mit den Kunden – also co-creative – entwickelt und umgesetzt. Die KION Teams kommen aus den Operating Units wie auch aus konzernübergreifenden Funktionen.

Der Campus versetzt die Teams in die Lage, sich eng abgestimmt an einem gemeinsamen Ort für einen bestimmten Zeitraum auf ein Projekt zu fokussieren. Dabei greifen sie auf innovative Methoden der agilen Zusammenarbeit zurück.

Der Digitale Campus ist zudem eine Institution, in der wir in Lehrveranstaltungen neue Werkzeuge, agile Methoden und Ansätze vorstellen. So wird sichergestellt, dass Mitglieder von Projektteams relevante digitale Kenntnisse erhalten und in ihre Projekte einfließen lassen. Wir sind überzeugt: Das „Denken in digitalen Dimensionen“ wird durch den Digitalen Campus noch besser in unserem Konzern Fuß fassen.

Mit unserem Digitalen Campus können wir digitale Projekte den ganzen Entstehungsweg begleiten – vom ersten Einfall bis hin zur Marktreife.

- Das Angebot des Campus beginnt damit, Ideen zu generieren und endet mit der Analyse gewonnener Daten eines Produkts oder einer Lösung.
- In Zukunft sollen zudem Arbeitsplätze direkt beim Kunden sicherstellen, dass Projekte lokal umgesetzt werden. So können Campus-Teams eng verzahnt mit unseren Kunden an Lösungen arbeiten.
- Ein Digital Program Office koordiniert die Projekte, während die Digital Academy Lehr- und Ausbildungsinhalte anbietet.

Das Zusammenspiel dieser Elemente beschleunigt die Entwicklung digitaler Produkte und harmonisiert laufende digitale Initiativen im gesamten Konzern.

Und noch ein Beispiel für die digitalen Initiativen bei der KION Group:

Ganz zu Beginn meiner Ausführungen habe ich Ihnen von der KION IoT Systems GmbH berichtet. Dahinter verbergen sich mehr als ein Dutzend Digitalisierungs-Experten, die erst vor wenigen Monaten als komplettes Team zu uns an Bord gekommen sind.

Zu dem Team gehören Software- und App-Entwickler, Test-Ingenieure und System-Architekten ebenso wie Spezialisten für Datensicherheit. Gemeinsam sind sie in der Lage, neuartige Digitalanwendungen von der Ideenfindung bis zur fertigen Umsetzung komplett in Eigenregie zu entwickeln. Die Konnektivität der Produkte der KION Marken verbessern, das ist die Kernaufgabe des KION IoT Systems Teams.

Denn: Unsere Kunden erwarten in Zukunft, dass alle Produkte miteinander vernetzt sind. Sie erwarten, dass alle Performance-Daten in Echtzeit verfügbar sind. Und sie erwarten,

dass die Daten leicht verständlich aufbereitet sind. Zwar haben wir schon viele erfolgreiche Schritte in diese Richtung getan. Mit der Verstärkung durch das Spezialisten-Team wird die Konnektivität der Produkte der KION Marken nun aber eine völlig neue Qualität erreichen.

9. Zusammenfassung

Lassen Sie mich zusammenfassen:

- Die KION Group hat sich im vergangenen Jahr wieder mit großen Schritten weiterentwickelt.
- Wir haben mit der Strategie „KION 2027“ die Basis für fortgesetztes profitables Wachstum gelegt.
- Unsere wichtigsten Handlungsfelder sind Digitalisierung, Automatisierung und Energie. In diesen Bereichen bauen wir unsere Führungsposition weiter aus. Unser Anspruch ist es, die Entwicklung unserer Branche durch einzigartige wirtschaftliche Leistung und Innovationskraft zu definieren. Mit den besten Mitarbeitern. Mit den besten Ideen. Mit den besten Technologien. Und mit Initiativen – wie unserem Digital Campus oder der KION IoT Systems GmbH. Sie tragen dazu bei, die führende Position der KION Group im digitalen Zeitalter weiter auszubauen. Zum Nutzen unserer Kunden. Zum Nutzen unserer 32.000 Mitarbeiter. Und zum Nutzen unserer Aktionäre.

So machen wir auch künftig das, was wir am besten können: Die richtigen Antworten geben. Auf die Fragen, die unsere Kunden, unsere Branche, unsere Gesellschaft bewegen. Und natürlich auch auf die Fragen, die Sie, unsere Aktionäre, bewegen.