

## Pressemitteilung

Website: [www.kiongroup.com/media](https://www.kiongroup.com/media)

Twitter: [@KIONGroup](https://twitter.com/KIONGroup); LinkedIn: [@kiongroup](https://www.linkedin.com/company/kiongroup); WeChat: KION Group 凯傲集团

## KION Group wächst in herausforderndem Umfeld mit hoher Dynamik und erzielt Rekordauftragseingang

- Auftragseingang steigt deutlich um 32,2 Prozent auf 12,482 Mrd. €
- Auftragsbestand erhöht sich kräftig um 49,9 Prozent auf 6,659 Mrd. €
- Umsatz wächst um 23,4 Prozent auf 10,294 Mrd. €
- EBIT bereinigt verbessert sich deutlich um 53,9 Prozent auf 841,8 Mio. € (Vorjahr: 546,9 Mio. €)
- EBIT-Marge bereinigt verbessert sich um 1,6 Prozentpunkte auf 8,2 Prozent
- Konzernergebnis mit 568,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt (210,9 Mio. €)
- Free Cashflow liegt mit 543,8 Mio. € signifikant über dem Vorjahr (120,9 Mio. €)
- Kapazitätserweiterungen für weiteres Wachstum
- Nachhaltigkeit künftig mit noch höherem Stellenwert
- Dividendenvorschlag von 1,50 € je Aktie

Frankfurt am Main, 03. März 2022 – Die KION GROUP AG hat 2021 ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr abgeschlossen. Der global tätige Hersteller von Flurförderzeugen sowie Robotik und Automatisierungstechnologien für die Intralogistik bleibt – trotz der angespannten Situation auf den Beschaffungsmärkten und der anhaltenden Corona-Pandemie – auf Erfolgskurs.

„Im Geschäftsjahr 2021 ist die KION Group mit hoher Dynamik gewachsen und hat die Einbußen im Corona-Jahr 2020 in fast allen Bereichen mehr als kompensiert. Als Komplettanbieter mit starker weltweiter Verankerung hat der Konzern 2021 erfolgreich genutzt und seine ambitionierten Ziele voll erreicht sowie beim Auftragseingang deutlich übertroffen“, bilanziert CEO Rob Smith, der zum 1. Januar 2022 den Vorstandsvorsitz der KION GROUP AG von Gordon Riske übernommen hat. Auch wenn die Materialverfügbarkeit und der Anstieg der Rohstoffpreise große Herausforderungen mit sich bringen, habe die KION Group ihre maßgebliche Rolle in der Industrie erneut unterstrichen: „Wir bewegen nicht nur die Welt, sondern gestalten

auch die Zukunft unserer Industrie. Die KION Group ist im Bereich der Flurförderzeuge und Lagertechnik, als einer der global führenden Anbieter von Automatisierungssystemen in Warenlagern, bei fahrerlosen Transportfahrzeugen und Robotik sowie im Bereich digitaler Lösungen mit einem umfassenden Softwareangebot hervorragend positioniert. Wir helfen unseren Kunden, schon heute, die logistischen Herausforderungen der Zukunft vorwegzunehmen und sie effizient sowie nachhaltig zu lösen.“

Das spiegelt auch der wirtschaftliche Erfolg der KION Group im vergangenen Geschäftsjahr wider: Der wertmäßige Auftragseingang der KION Group übertraf mit einem Rekordwert von 12,482 Mrd. € den Vorjahreswert (9,443 Mrd. €) um fast ein Drittel (+32,2 Prozent). Dieser deutliche Anstieg beruhte insbesondere auf dem Segment Industrial Trucks & Services (ITS), das mit einem Plus von 40,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr auch das Vorkrisenniveau von 2019 übertraf. Das Segment Supply Chain Solutions (SCS) hat den Auftragseingang ebenfalls gesteigert – und zwar um 18,5 Prozent auf 4,329 Mrd. € (Vorjahr: 3,655 Mrd. €). Der Auftragsbestand des Konzerns erhöhte sich – auch bedingt durch vorgezogene Kundenbestellungen im Segment ITS – von 6,659 Mrd. € zum Jahresende 2021 (Vorjahr: 4,441 Mrd. €). Auch der Konzernumsatz wuchs im zurückliegenden Geschäftsjahr 2021 um 23,4 Prozent auf 10,294 Mrd. € (Vorjahr: 8,342 Mrd. €) – und überstieg damit erstmals die 10-Milliarden-Euro-Marke.

Durch den Volumenanstieg und unterstützt durch Einsparungen aus Effizienz- und Kostenmaßnahmen nahm das EBIT bereinigt überproportional zu. Das EBIT bereinigt erhöhte sich um 53,9 Prozent auf 841,8 Mio. € (Vorjahr: 546,9 Mio. €). Die EBIT-Marge bereinigt verbesserte sich deutlich auf 8,2 Prozent (Vorjahr: 6,6 Prozent), erreichte damit allerdings noch nicht wieder das Niveau vor der Corona-Pandemie. Deutlich höhere Materialpreise und Logistikkosten sowie Ineffizienzen aus Liefer- und Ressourcenengpässen wirkten sich negativ auf die Margenentwicklung aus. Die Bruttomarge der KION Group blieb daher insgesamt im Vergleich zum Vorjahr mit 24,5 Prozent (Vorjahr: 24,5 Prozent) nahezu unverändert.

Das Konzernergebnis übertraf mit 568,0 Mio. € den Vergleichswert 2020 (210,9 Mio. €) deutlich und lag auch über dem Wert von 2019. Neben der Umsatzsteigerung bei einem moderaten Anstieg der Funktionskosten wirkten sich das verbesserte Zinsergebnis sowie positive Einmaleffekte aus Plananpassungen bei den Pensionsverpflichtungen erhöhend auf das Konzernergebnis aus.

Der Free Cashflow summierte sich auf 543,8 Mio. € (Vorjahr: 120,9 Mio. €) und erhöhte damit die Finanzkraft des Konzerns. Dazu trug vorrangig das verbesserte operative Ergebnis der KION Group bei. Begrenzt wurde der Anstieg durch höhere Auszahlungen für Investitionen in den Ausbau und die Modernisierung der Produktionsstandorte sowie den Aufbau des Net Working Capital im Jahresverlauf.

Volumeneffekte sowie die fortwährend angespannte Zuliefersituation führten bis zum Jahresende zu einem deutlichen Vorratsaufbau insbesondere im Segment ITS.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie erhöhte sich auf 4,34 € (Vorjahr: 1,81 €) bei einer durchschnittlichen Aktienanzahl von 131,1 Mio. (Vorjahr: 118,9 Mio.) Stückaktien. Die KION GROUP AG wird der Hauptversammlung 2022 die Ausschüttung einer Dividende von 1,50 € (Vorjahr: 0,41 €) je Aktie vorschlagen.

Aufgrund dieser insgesamt sehr erfreulichen Geschäftsentwicklung ist das im Vorjahr im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie eingeleitete Kapazitäts- und Strukturprogramm in Bezug auf Personalmaßnahmen zur Kapazitätsreduzierung angepasst worden. Die KION Group fokussiert sich somit künftig auf das Strukturprogramm mit den dazugehörigen Effizienzmaßnahmen.

Die Zahl der weltweit Beschäftigten ist im Jahresverlauf um 3.395 (+9,4 Prozent) auf 39.602 (Vollzeitäquivalente) gestiegen.

## **Globale Investitionen für weiteres Wachstum**

Die KION Group setzt ihre Investitionsvorhaben konsequent in beiden Segmenten fort, um ihr globales Wachstum weiter voranzutreiben. Der langfristige Ausbau des Geschäfts in China spielt in der Wachstumsstrategie der KION Group dabei eine Schlüsselrolle. Erst Ende vergangenen Jahres hat der Konzern angekündigt, ein neues Werk für Lieferketten-Lösungen im chinesischen Jinan (Provinz Shandong) zu errichten. Hier sollen unter anderem Regalsysteme für das Multishuttle-System der KION Tochter Dematic, Komponenten für fahrerlose Transportsysteme sowie Förderanlagen hergestellt werden. Das Werk für Automatisierungslösungen soll im ersten Quartal des Jahres 2023 seinen Betrieb aufnehmen. In unmittelbarer Nähe zu dem neuen SCS-Werk hat die KION Group bereits im Dezember 2021 ihr zusätzliches Werk für Gegengewichtsstapler eingeweiht. Die KION Group plant, in Jinan mittelfristig mehr als 1.000 neue Arbeitsplätze aufzubauen.

Neben der Expansion in Asien treibt der Konzern auch sein Wachstum in Europa konsequent voran. Im polnischen Kołbaskowo, nahe Stettin, hat die KION Group im vergangenen Jahr ein neues hochmodernes Werk für Flurförderzeuge in Betrieb genommen. Bis Ende 2023 will die KION Group bis zu 400 Arbeitsplätze an dem polnischen Standort schaffen.

Zudem soll der Standort Kahl am Main gestärkt werden. Auf rund 31.000 Quadratmetern soll dort das „Regional Distribution Center Kahl“, ein modernes Warenverteilzentrum mit Hochregallager und automatisierten, digitalisierten und intelligent vernetzten Abläufen entstehen.

## **Richtungsweisende Innovationen in die Zukunft**

Um die Zukunft der Intralogistik zu gestalten, nutzt die KION Group auch externen Pioniergeist und Innovationskraft, vornehmlich in den Bereichen New Energy, Automation und Digitalisierung – und hier insbesondere in der Konnektivität.

So entwickelt der Konzern in exklusiver Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) Schwarmroboter für die Lagerhäuser der Zukunft. Das Ziel: den Weg zu ebnen für eine neue Generation autonomer Transportfahrzeuge, die die Intralogistik mit Künstlicher Intelligenz (KI) revolutionieren soll. Die Fahrzeuge sind nicht nur deutlich schneller, sie sind auch in der Lage, sich mithilfe verteilter KI als Schwarm intelligent zu koordinieren. Somit sind sie ideal geeignet für Sortieraufgaben, wie sie zum Beispiel in Paketzentren anfallen.

Ein weiterer Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkt der KION Group mit ihrem umfangreichen Portfolio an Elektrostaplern sind das Energiemanagement und die Schnittstellenintelligenz, um den Energieverbrauch in Warenlagern noch weiter zu senken. Die KI-basierte Softwareplattform der ifesca GmbH, an der sich die KION Group im vergangenen Jahr beteiligt hat, schafft dafür die nötigen Voraussetzungen. Mit den genauen Prognose-Ergebnissen dieser Plattform sind die Kunden in der Lage, für ihre Flurförderzeug-Flotten optimale Ladezeiten zu planen, Ladespitzen zu vermeiden und damit ihre Energiekosten sowie die Belastung der Stromnetze deutlich zu senken.

## **Nachhaltiges Handeln weiter im Konzern verankern**

Verantwortungsvolles Wirtschaften und gesellschaftliche Verantwortung sind zentrale Grundsätze der KION Group. Deshalb hat der Konzern den Bereich Nachhaltigkeit nun auch in seiner Unternehmensstrategie „KION 2027“ sichtbar verankert. Die nachhaltige Ausrichtung des Konzerns zeigt sich in Form von umweltfreundlichen und sicheren Produkten, anhand umweltschonender Produktionsprozesse sowie einer sicheren und diskriminierungsfreien Arbeitsumgebung.

Und das wird nicht nur von den Kunden, sondern auch von Investoren, Finanzinstituten und Ratingagenturen gewürdigt. Die KION Group erhielt ein „B“-Rating der globalen gemeinnützigen Umweltorganisation CDP und einen branchenbezogenen Prime Status (B-) von ISS ESG. Die Ratings unterstützen die KION Group darin, sich als nachhaltiges Investment für darauf ausgerichtete Investoren zu qualifizieren.

„Wir wollen jeden Tag ein Stück besser werden – auch in Sachen Nachhaltigkeit“, sagt CEO Rob Smith und kündigt neue Nachhaltigkeitsziele des Konzerns für dieses Jahr an. Dabei hat die KION Group nicht nur die eigenen Bereiche, sondern auch Lieferanten und Geschäftspartner mit im Blick, denn Nachhaltigkeit beginne und ende nicht an den eigenen Werkstoren, so Smith.

## **Neue Kernelemente der KION-Nachhaltigkeitsstrategie: Menschen, Umwelt und profitables Wachstum**

„Menschen, Umwelt und profitables Wachstum sind für mich die Kernelemente einer nachhaltig erfolgreichen Zukunft – wobei ich mit Menschen sowohl Kunden, Lieferanten, Partner, unsere Aktionäre und Investoren als auch die gesamte Belegschaft meine“, sagt der neue Vorstandsvorsitzende. „Diese drei Parameter behalten wir konsequent im Blick. Grundstein für unseren dauerhaften Erfolg sind und bleiben die starken Marken der KION Group, Linde Material Handling, STILL, Baoli, Fenwick, OM und Dematic.“

### **Deutliche Erholung in den Intralogistik-Märkten**

Der globale Material-Handling-Markt, der Flurförderzeuge und Supply-Chain-Lösungen umfasst, hat im Jahr 2021 erneut die Dynamik der Weltwirtschaft übertroffen. Die Bestellzahlen im Neufahrzeuggeschäft erhöhten sich insgesamt um 42,9 Prozent auf 2.343 Tsd. Einheiten und erreichten somit einen neuen Rekordhöchststand. Die Dynamik ließ im Jahresverlauf in allen Regionen spürbar nach, was nach Einschätzung der KION Group hauptsächlich auf den bereits im Vorjahr in einigen Regionen sichtbaren Erholungseffekt zurückzuführen ist.

Zum Marktwachstum des globalen Material-Handling-Marktes trugen alle Absatzregionen bei. In der Region APAC (Asien-Pazifik) nahm die Zahl der bestellten Neufahrzeuge im Vorjahresvergleich um 30,0 Prozent zu. Der chinesische Markt (+28,0 Prozent) leistete in absoluten Zahlen den größten Beitrag. In der Region EMEA (Westeuropa, Osteuropa, Mittlerer Osten und Afrika) übertrafen die Bestellzahlen den – allerdings auch stärker beeinträchtigten – Vorjahreswert um 53,4 Prozent. Die Region Americas (Nord-, Mittel- und Südamerika) verzeichnete ein Plus von 60,7 Prozent, das vor allem von höheren Bestellvolumina im nordamerikanischen Markt getragen wurde. Auch die Märkte in Lateinamerika erreichten eine kräftige Aufwärtsbewegung.

Der Weltmarkt für Supply-Chain-Lösungen ist im Berichtsjahr laut dem Research-Institut Interact Analysis ebenfalls deutlich gewachsen. Das Institut geht davon aus, dass der weltweite Umsatz mit Lösungen für die Lagerautomatisierung im Jahr 2021 um rund 21 Prozent zugenommen hat. Gemäß Interact Analysis war das Wachstum auch auf die Abarbeitung eines im Vorjahr gebildeten hohen Auftragsbestands zurückzuführen.

Die Regionen EMEA und Americas trugen beide stark zum Wachstum von Supply-Chain-Lösungen bei. Hinsichtlich der Branchen trifft dies insbesondere für die Lebensmittelindustrie sowie den allgemeinen Warenhandel mit einem stark ansteigenden Projektvolumen zu.

## Entwicklung der KION Segmente im Detail

Das Segment **Industrial Trucks & Services** (ITS, Flurförderzeuge und verbundene Dienstleistungen) hat im Geschäftsjahr 2021 beim Neufahrzeuggeschäft ein starkes Wachstum über die gesamte Produktpalette hinweg erzielt. Aufgrund der bereits im Jahresverlauf 2020 einsetzenden Erholung fiel der Anstieg im zweiten Halbjahr zwar geringer aus als in den ersten sechs Monaten, jedoch führten angekündigte Preiserhöhungen und verlängerte Lieferzeiten nochmals zu einem Auftragschub zum Ende des Berichtsjahres. Insgesamt legte die Zahl der Neubestellungen im Vorjahresvergleich, getrieben durch Nachholeffekte aus Vorjahren und vorgezogene Bestellungen, um 51,0 Prozent auf 299,4 Tsd. Einheiten zu.

Der größte Teil des Anstiegs beruhte auf höheren Auftragseingängen bei Gegengewichtsstaplern, mit einem spürbaren Trend in Richtung Elektrostapler. Trotz des weiter gestiegenen Wettbewerbsdrucks in der Region EMEA durch chinesische Anbieter wurde das kräftige Marktwachstum annähernd erreicht. In der Region APAC hat die KION Group die Bestellzahlen bei Gegengewichtsstaplern deutlich gesteigert, was vor allem den höheren Stückzahlen in China zu verdanken war. Noch kräftiger fiel das Wachstum in der Region APAC bei Lagertechnikgeräten aus. In der Region Americas wurde der prozentual höchste Anstieg erzielt und der Marktanteil ausgebaut. Dabei wurden die Bestellzahlen auf dem nordamerikanischen Markt sowohl bei Gegengewichtsstaplern als auch bei Lagertechnikgeräten mehr als verdoppelt.

Der wertmäßige Auftragseingang nahm um 40,9 Prozent auf 8,166 Mrd. € zu (Vorjahr: 5,797 Mrd. €). Der starke Anstieg im Neufahrzeuggeschäft um 68,5 Prozent spiegelt dabei die besonders hohen Zuwächse bei Gegengewichtsstaplern wider, die im Vergleich zu Lagertechnikgeräten höhere Einzelpreise erzielen. Auch im Servicegeschäft wurde das Bestellvolumen in allen Kategorien gesteigert.

Der Gesamtumsatz im Segment ITS übertraf mit 6,514 Mrd. € den Vorjahreswert (5,723 Mrd. €) um 13,8 Prozent. Im Neufahrzeuggeschäft hat das Segment trotz der Engpässe in der Beschaffung von Komponenten und Rohstoffen ein Umsatzplus von 13,5 Prozent erzielt. In sämtlichen Produktkategorien wurde der Vorjahreswert übertroffen. Überproportional fiel der Anstieg bei Lagertechnikgeräten und Elektrostaplern aus. Das Servicegeschäft wuchs um 14,1 Prozent und wies damit eine noch höhere Dynamik als im Neufahrzeuggeschäft auf; hierzu trugen neben deutlichen Zuwächsen im After-Sales-Bereich auch das Geschäft mit Gebrauchtgeräten bei.

Das EBIT bereinigt des Segments stieg um 224,6 Mio. € auf 536,0 Mio. € (Vorjahr: 311,4 Mio. €). Ausschlaggebend hierfür war insbesondere das gestiegene Umsatzvolumen. Die Bruttomarge des Segments lag auch aufgrund einer unterproportionalen Entwicklung der Fixkosten oberhalb des Vorjahresniveaus. Die positiven Ergebniseffekte durch Umsatzsteigerungen und die bereits realisierten Einsparungen aus dem laufenden Strukturprogramm wurden jedoch durch negative

Effekte aus deutlich gestiegenen Materialpreisen und Logistikkosten, Lieferengpässen und den dadurch ausgelösten produktionsseitigen Ineffizienzen im Neufahrzeuggeschäft teilweise aufgezehrt. Die EBIT-Marge bereinigt verbesserte sich im Berichtsjahr auf 8,2 Prozent (Vorjahr: 5,4 Prozent).

Das **Segment Supply Chain Solutions** (SCS, Lieferketten-Lösungen) hat den Auftragseingang im Geschäftsjahr 2021 – getrieben von der weiterhin starken Kundennachfrage im Bereich Lagerautomatisierung – um 18,5 Prozent auf 4,329 Mrd. € (Vorjahr: 3,655 Mrd. €) gesteigert. Die Investitionsbereitschaft der Kunden stieg dabei im Jahresverlauf weiter an und sorgte für ein besonders starkes Auftragsvolumen im zweiten Halbjahr. Insbesondere in Nordamerika sowie Westeuropa hat das Segment mit der Marke Dematic attraktive Neu-, Modernisierungs- und Erweiterungsprojekte unterschiedlicher Laufzeiten und Größenordnungen gewonnen, die neben dem allgemeinen Warenhandel auch den Lebensmitteleinzelhandel und die Lebensmittel- und Getränkeindustrie betrafen. Die weiter gewachsene installierte Basis aus den abgeschlossenen Projekten führte zugleich zu einem höheren Bestellvolumen im Servicegeschäft. Trotz der Abarbeitung des hohen Bestandsvolumens aus dem Vorjahr ist das Auftragspolster im Berichtsjahr weiter angestiegen und sichert die projektbezogene Auslastung bis weit in das Geschäftsjahr 2022 hinein.

Der Gesamtumsatz im Segment SCS nahm gegenüber dem Vorjahreswert (2,627 Mrd. €) auf 3,796 Mrd. € zu. Der sehr deutliche Anstieg um 44,5 Prozent beruhte in erster Linie auf dem Wachstum im langfristigen Projektgeschäft (Business Solutions), das ein Umsatzplus von 55,4 Prozent erzielte. Besonders stark legte das Umsatzvolumen in Nordamerika sowie Westeuropa zu, vor allem getrieben durch die Abarbeitung des im Vorjahr aufgebauten Auftragsbestands bei kontinuierlich hoher Auslastung. Die globalen Lieferengpässe wirkten sich im Segment SCS vor allem im vierten Quartal 2021 spürbar aus und führten zu Projektverzögerungen. Im Servicegeschäft (Customer Services) stieg der Umsatz im Vorjahresvergleich um 13,1 Prozent.

Das EBIT bereinigt des Segments SCS in Höhe von 409,5 Mio. € übertraf den Vergleichswert 2020 (277,5 Mio. €) vorwiegend volumenbedingt um 132,0 Mio. €. Die Bruttomarge zeigte gegenüber dem Vorjahr einen deutlichen Rückgang. Ausschlaggebend hierfür waren gestiegene Materialpreise, Ineffizienzen im Zusammenhang mit Liefer- und Ressourcenengpässen sowie der – aufgrund des starken Wachstums im Projektgeschäft – unterproportionale Volumenanstieg im margenstarken Servicegeschäft. Diese Entwicklung wurde durch den unterproportionalen Anstieg der übrigen Funktionskosten mehr als ausgeglichen. Die EBIT-Marge bereinigt lag mit 10,8 Prozent leicht über dem Vorjahr von 10,6 Prozent.

## Ausblick

Die KION Group hat sich für das Geschäftsjahr 2022 das Ziel gesetzt, das profitable Wachstum von 2021 fortzuführen und dabei das Wachstum des globalen Material-Handling-Markts zu übertreffen.

Im Segment Industrial Trucks & Services wird erwartet, dass der Auftragseingang basierend auf dem leicht rückläufigen Weltmarkt für Flurförderzeuge unter dem Niveau des Geschäftsjahres 2021 liegen wird. Im Gegensatz dazu wird für den Umsatz, gestützt durch den hohen Auftragsvolumen zum Ende des Geschäftsjahres 2021, ein deutliches Wachstum erwartet. Darüber hinaus werden Investitionsmaßnahmen zur Schaffung zusätzlicher Kapazitäten, unter anderem in China (Jinan) und Osteuropa, zielstrebig fortgesetzt und die Serviceaktivitäten für zusätzliches Geschäft entlang des Produktlebenszyklus ausgebaut. Weitere Effizienzverbesserungen werden zudem unter anderem durch Produktverlagerungen angestrebt.

Auch im Segment Supply Chain Solutions soll durch den starken Fokus auf zukunftssträchtige Marktsegmente im Bereich Lagerautomatisierung, Software- und Robotiklösungen das Wachstum fortgeführt werden. Hierzu beitragen soll auch der Ausbau der Serviceaktivitäten während der gesamten Nutzungsdauer der Anlage beim Kunden. Zusätzliche Produktionskapazitäten und der Ausbau der projektbezogenen Personalressourcen werden das Wachstum unterstützen. Eine stärkere Standardisierung sowie Effizienzsteigerungen bei der Projektdurchführung sollen zugleich zur Verbesserung der Bruttomarge beitragen.

Der Auftragseingang der KION Group wird zwischen 11,600 Mrd. € und 12,800 Mrd. € erwartet. Beim Konzernumsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 11,000 Mrd. € und 12,000 Mrd. €. Für das EBIT bereinigt wird ein Zielkorridor von 1,010 Mrd. € bis 1,150 Mrd. € angestrebt. Der Free Cashflow wird in der Bandbreite von 520 Mio. € bis 640 Mio. € erwartet. Für den ROCE bewegt sich der Zielwert zwischen 11,0 Prozent und 12,0 Prozent.

Der Auftragseingang für das Segment Industrial Trucks & Services wird zwischen 7,200 Mrd. € und 7,800 Mrd. € erwartet. Beim Umsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 7,000 Mrd. € und 7,600 Mrd. €. Für das EBIT bereinigt wird ein Zielkorridor von 655 Mio. € bis 735 Mio. € angestrebt.

Der Auftragseingang für das Segment Supply Chain Solutions wird zwischen 4,400 Mrd. € und 5,000 Mrd. € erwartet. Beim Umsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 4,000 Mrd. € und 4,400 Mrd. €. Für das EBIT bereinigt wird ein Zielkorridor von 465 Mio. € bis 525 Mio. € angestrebt.



## Kennzahlen der KION Group für das am 31. Dezember 2021 beendete vierte Quartal und für das gesamte Geschäftsjahr 2021

in Mio. €	Q4/2021	Q4/2020	Diff.	2021	2020	Diff.
<b>Auftragseingang</b>	<b>3.492,6</b>	2.727,1	28,1%	<b>12.481,6</b>	9.442,5	32,2%
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.760,6</b>	2.341,4	17,9%	<b>10.294,3</b>	8.341,6	23,4%
<b>Auftragsbestand [1]</b>				<b>6.658,5</b>	4.441,3	49,9%
<b>EBITDA bereinigt [2]</b>	<b>375,5</b>	396,8	-5,4%	<b>1.696,9</b>	1.383,5	22,7%
<b>EBITDA-Marge bereinigt [2]</b>	<b>13,6%</b>	16,9%		<b>16,5%</b>	16,6%	
<b>EBIT bereinigt [2]</b>	<b>150,8</b>	183,0	-17,6%	<b>841,8</b>	546,9	53,9%
<b>EBIT-Marge bereinigt [2]</b>	<b>5,5%</b>	7,8%		<b>8,2%</b>	6,6%	
<b>Konzernergebnis</b>	<b>137,2</b>	78,5	74,9%	<b>568,0</b>	210,9	>100%
<b>Free Cashflow [3]</b>	<b>409,1</b>	235,2	74,0%	<b>543,8</b>	120,9	>100%
<b>Beschäftigte [4]</b> (FTE, inkl. Auszubildende)				<b>39.602</b>	36.207	9,4%

[1] Stichtagswert jeweils zum Bilanzstichtag 31.12.

[2] Bereinigt um Effekte aus Kaufpreisallokationen sowie Einmal- und Sondereffekte

[3] Free Cashflow ist definiert als Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit zuzüglich Cashflow aus der Investitionstätigkeit

[4] Zahl der Beschäftigten nach Vollzeitäquivalenten jeweils zum 31.12.

Die KION Group blickt mit tiefer Besorgnis auf die Situation in Osteuropa und ist in Gedanken bei allen Menschen, die unter dem schrecklichen Konflikt in der Ukraine leiden.

Die dargestellten Erwartungen basieren auf dem verfügbaren Informationsstand des Unternehmens. Insbesondere in Hinblick auf die aktuelle politischen Lage in der Ukraine, Russland und Weißrussland sind zukünftige Entwicklungen mit großen Unsicherheiten behaftet. Die KION Group beobachtet aktuelle Entwicklungen engmaschig und passt Schätzungen und Erwartungen im Bedarfsfall an.

## Das Unternehmen

Die KION Group ist einer der weltweit führenden Anbieter für Flurförderzeuge und Supply-Chain-Lösungen. Ihr Leistungsspektrum umfasst Flurförderzeuge wie Gabelstapler und Lagertechnikgeräte sowie integrierte Automatisierungstechnologien und Softwarelösungen für die Optimierung von Lieferketten – inklusive aller damit verbundenen Dienstleistungen. In mehr als 100 Ländern verbessert die KION Group mit ihren Lösungen den Material- und Informationsfluss in Produktionsbetrieben, Lagerhäusern und Vertriebszentren.

Der im MDAX gelistete Konzern ist, gemessen an verkauften Stückzahlen im Jahr 2021, in Europa der größte Hersteller von Flurförderzeugen. Gemessen am Umsatz im Jahr 2020 ist die KION Group in China führender ausländischer Produzent und unter Einbeziehung der heimischen Hersteller der drittgrößte Anbieter. Darüber hinaus ist die KION Group, gemessen am Umsatz im Jahr 2020, einer der weltweit führenden Anbieter von Lagerautomatisierung.

Ende 2021 waren weltweit rund 1,6 Millionen Flurförderzeuge und rund 8.000 installierte Systeme der KION Group bei Kunden verschiedener Größe in zahlreichen Industrien auf sechs Kontinenten im Einsatz. Der Konzern beschäftigt aktuell rund 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von 10,3 Milliarden Euro.

*Aktuelles Bild-Material zur KION Group finden Sie in unserer Bilddatenbank unter <https://mediacenter.kiongroup.com/categories> sowie auf den Webseiten unserer jeweiligen Marken.*

## Disclaimer

Diese Mitteilung und die darin enthaltenen Informationen dienen ausschließlich Informationszwecken und stellen weder einen Prospekt dar noch beinhalten sie ein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren in den USA oder in einem anderen Land oder eine Aufforderung, ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren in den USA oder in einem anderen Land abzugeben.

Diese Mitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, die verschiedenen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die zukünftigen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen, und zwar aufgrund verschiedener Risikofaktoren und Ungewissheiten wie zum Beispiel Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, Ergebnisse technischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und die Verfügbarkeit finanzieller Mittel. Dies gilt

insbesondere im Hinblick auf aktuell nicht vorhersehbare weitere Entwicklungen der Corona-Pandemie sowie der politischen Lage in der Ukraine, in Russland und in Weißrussland und daraus resultierender Auswirkungen auf die Gesellschaft sowie insgesamt auf Wirtschaft und Politik in den Märkten, in denen die Gesellschaft operiert. Wir übernehmen keinerlei Verantwortung, die in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

## Weitere Informationen für Medienvertreter

Michael Hauger  
Senior Vice President Corporate Communications  
Telefon +49 (0)69 201 107 655  
Mobil +49 (0)151 16 86 55 50  
[michael.hauger@kiongroup.com](mailto:michael.hauger@kiongroup.com)

Frank Grodzki  
Leiter Externe Kommunikation & Group Newsroom  
Telefon +49 (0)69 201 107 496  
Mobil +49 (0)151 65 26 29 16  
[frank.grodzki@kiongroup.com](mailto:frank.grodzki@kiongroup.com)

## Weitere Informationen für Investoren

Sebastian Ubert  
Vice President Investor Relations  
Telefon +49 (0)69 201 107 329  
[sebastian.ubert@kiongroup.com](mailto:sebastian.ubert@kiongroup.com)

Frederic Depelle  
Senior Manager Investor Relations  
Telefon +49 (0)69 201 107 348  
[frederic.depeille@kiongroup.com](mailto:frederic.depeille@kiongroup.com)

Fabian Giese  
Senior Manager Investor Relations  
Telefon +49 (0)69 201 107 491  
[fabian.giese@kiongroup.com](mailto:fabian.giese@kiongroup.com)