

Konzernzwischenlagebericht

GRUNDLAGEN DER KION GROUP

Leitung und Kontrolle

Anke Groth wurde mit Wirkung zum 1. Juni 2018 für fünf Jahre zum Mitglied des Konzernvorstands bestellt. Sie verantwortet das Ressort Finanzen, das neben den Bereichen Corporate Accounting & Tax, Financial Services, Corporate Finance, Corporate Controlling und Legal umfasst. Darüber hinaus übernimmt Anke Groth die Funktion der Arbeitsdirektorin und damit die Verantwortung für Corporate HR und Health, Safety & Environment. Sie tritt an die Stelle von Dr. Thomas Toepfer, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. März 2018 verlassen hat. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 26. Juni 2018 Susanna Schneeberger mit Wirkung zum 1. Oktober 2018 für fünf Jahre zum Mitglied des Konzernvorstands bestellt, der somit dann insgesamt aus fünf Mitgliedern bestehen wird. Frau Schneeberger übernimmt die strategische Verantwortung für das KION Segment Supply Chain Solutions. Gleichzeitig wird sie in der neu geschaffenen Funktion als Chief Digital Officer (CDO) die konzernweiten Aktivitäten zur Digitalisierung und Vernetzung von Produkten und Prozessen sowie die Weiterentwicklung der IT-Systeme verantworten.

Strategie der KION Group

Die Strategie „KION 2027“ fokussiert sich auf Innovation, Digitalisierung, Automatisierung, effiziente Energienutzung und eine verbesserte Leistungsfähigkeit der KION Produkte und der Prozesse im Unternehmen. Dabei liegt ein noch größeres Augenmerk auf einer gemeinsamen, kundenzentrierten Innovations-, Vertriebs- und Markenstrategie. Dadurch will die KION Group oberhalb des Marktes wachsen, der profitabelste Anbieter der Branche sein, die Krisenfestigkeit sichern und den Anteilseignern stets eine attraktive Kapitalrendite bieten. Die Zielsetzungen von „KION 2027“ sind im Detail im Konzernlagebericht 2017 erläutert.

Im Berichtszeitraum wurden unter anderem Initiativen zur Verankerung von digitalen Lösungen und agilen Entwicklungsprozessen auf den Weg gebracht. Ein Beispiel dafür ist die Gründung des „Robotics Center of Excellence“ im Segment Supply Chain Solutions, das auf die

Entwicklung und die Technik von robotergestützter Automatisierung spezialisiert ist. Diese neue Einheit ist für die Anwendung und Implementierung von Robotiklösungen verantwortlich, die die Auftragserfüllung mit Blick auf die heutigen Anforderungen an einen On-Demand- und Omni-Channel-Versand effizienter, produktiver und reaktionsfähiger gestalten soll.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Das Wachstum der Weltwirtschaft hat in der ersten Jahreshälfte die anspruchsvollen Erwartungen erfüllt. Einem etwas verhalteneren Wachstum im Euroraum, das auch im starken Euro und schwächeren Exporten begründet war, standen höhere Wachstumsraten in den Vereinigten Staaten sowie eine stabile Dynamik in den aufstrebenden Märkten und Entwicklungsländern gegenüber. Für das Gesamtjahr erwarten Wirtschaftsexperten unverändert ein anhaltendes Momentum. Allerdings sind die Unsicherheiten im Weltmarkt durch politische Risiken, einschließlich protektionistischer Bestrebungen, gestiegen.

BRANCHENBEZOGENES UMFELD

Absatzmärkte

Der Weltmarkt für Flurförderzeuge ist im ersten Halbjahr 2018 stark gewachsen. Die Zahl der bestellten Neufahrzeuge nahm gegenüber dem Vorjahr um 15,4 Prozent zu, wobei die Zunahme im zweiten Quartal (+18,9 Prozent) besonders deutlich ausfiel. In der Region EMEA (Westeuropa, Osteuropa, Mittlerer Osten und Afrika) nahm der Auftragseingang im Halbjahresvergleich um 12,5 Prozent zu. Die Entwicklung in Westeuropa (+11,6 Prozent) verlief wie schon in den Quartalen zuvor äußerst positiv. Die Märkte in Osteuropa zeigten eine deutliche Dynamik (+22,5 Prozent). In der Region Americas legten die Stückzahlen um 13,7 Prozent zu, was in erster Linie auf

eine höhere Zahl von Bestellungen in den großen Absatzmärkten zurückzuführen war. In der Region APAC belebte sich ebenfalls die Nachfrage im zweiten Quartal, sodass nach sechs Monaten ein Plus von 19,0 Prozent zu Buche stand. Dies lag vor allem an einer dynamischen Nachfrageentwicklung in China im zweiten Quartal.

Die weltweite Zahl der Bestellungen bei Elektrostaplern wuchs um 10,6 Prozent. Dieselstapler erreichten ein Wachstum von 14,8 Prozent. Die stärkste Zunahme entfiel mit 17,8 Prozent auf Lagertechnikprodukte, die besonders stark bei kleineren Einstiegsgeräten zulegen. **> TABELLE 02**

Im Markt für Supply Chain Solutions blieben die strukturellen Wachstumstreiber und der Wachstumstrend intakt. Bei Lagersystemen und Automatisierungslösungen ist das Marktumfeld nach wie vor durch den stark wachsenden E-Commerce und den steigenden Einsatz von Industrie-4.0-Technologien geprägt. Viele Unternehmen investieren weiter in den Ausbau und die Optimierung ihrer Lagerkapazitäten sowie in automatisierte Lagersysteme, die sowohl Lösungen für einzelne Arbeitsschritte, wie Kommissionierung und Verpackung, als auch vollintegrierte Komplettlösungen umfassen.

Beschaffungsmärkte und Finanzmarktumfeld

Die Beschaffungsmärkte waren durch teils deutliche Preisanstiege gekennzeichnet. Der Stahlpreis stieg in den ersten Wochen des Jahres signifikant an, bevor er sich auf hohem Niveau stabilisierte. Der Kupferpreis legte gegenüber dem Vorjahresendstand nur noch moderat zu, lag damit aber dennoch deutlich über dem Durchschnittswert vom ersten Halbjahr 2017. Der Rohölpreis (Brent) erhöhte sich im bisherigen Jahresverlauf auf über 70 US-Dollar pro Barrel; zur Jahresmitte 2017 hatte er noch bei unter 50 US-Dollar gelegen.

Währungseffekte wirkten sich im ersten Halbjahr 2018 aufgrund des starken Euro in Summe negativ auf das Ergebnis der KION Group aus. Gegenüber dem US-Dollar lag der Euro im Berichtszeitraum um durchschnittlich zwölf Prozent über dem Vergleichswert 2017, auch wenn er im zweiten Quartal wieder nachgab. Gegenüber dem britischen Pfund lag der Eurokurs im Schnitt um zwei Prozent über dem Vorjahreswert, während der Euro sich gegenüber dem chinesischen Renminbi um durchschnittlich vier Prozent verteuerte.

Weltmarkt Flurförderzeuge (Auftragseingang)

TABELLE 02

in Tsd. Stück	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017	Veränderung
Westeuropa	114,8	96,2	19,4 %	228,7	205,0	11,6 %
Osteuropa	23,5	18,4	27,5 %	46,4	37,9	22,5 %
Mittlerer Osten und Afrika	10,2	9,2	11,5 %	19,1	18,7	2,0 %
Nordamerika	72,6	67,5	7,6 %	147,9	130,6	13,2 %
Mittel- und Südamerika	10,1	9,4	7,8 %	19,9	17,0	17,3 %
Asien-Pazifik	177,2	142,9	24,0 %	339,1	284,9	19,0 %
Welt	408,5	343,6	18,9 %	801,1	694,1	15,4 %

Quelle: WITS/FEM

Geschäftsverlauf im Konzern

Die KION Group ist im Januar 2018 eine exklusive und globale strategische Partnerschaft mit EP Equipment, Co., Ltd., Hangzhou, eingegangen, einem führenden chinesischen Hersteller von Lager-technikprodukten. Durch den geplanten Erwerb einer Minderheitsbeteiligung und die zukünftige Zusammenarbeit erweitert die KION Group ihr Produktangebot im Einstiegssegment für leichte Lager-technikgeräte und baut damit ihre Stellung als führender Anbieter von elektrisch betriebenen Material-Handling-Geräten aus. Ein Abschluss der Transaktion mit dem chinesischen Partner wird gegen Ende des Geschäftsjahres 2018 angestrebt.

Im Segment Supply Chain Solutions nahm die Ende 2017 fertiggestellte Fabrik im tschechischen Střibro im ersten Quartal 2018 den Betrieb auf und produziert die Module für Multishuttles und Modular-Conveyor-Systeme für den europäischen Markt.

Im Juni 2018 hat die KION Group ein weiteres Schuldscheindarlehen über ein Volumen von 200,0 Mio. € mit einer Laufzeit bis 2025 begeben. Die Mittel wurden für die anteilige Ablösung der langfristigen Tranche unter dem Acquisition Facilities Agreement (AFA) verwendet. Bereits im Januar 2018 hatte die KION Group eine Laufzeitverlängerung der unter dem Senior Facilities Agreement (SFA) vereinbarten revolving Kreditlinie über 1.150,0 Mio. € bis Februar 2023 vereinbart.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

GESAMTBEURTEILUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Die KION Group hat im ersten Halbjahr 2018 die Stärken der Innovations-, Vertriebs- und Markenstrategie bei der Umsetzung kundenspezifischer Anforderungen und Lösungen weiter unter Beweis gestellt und den Auftragseingang sowie die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Spürbar negative Währungseffekte konnten durch Volumensteigerungen in beiden Segmenten kompensiert werden.

Temporäre Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferfirmen im Segment Industrial Trucks & Services konnten in der Umsatzentwicklung nicht vollständig kompensiert werden. Dadurch erhöhte sich das Working Capital zum 30. Juni 2018 und belastete damit vorübergehend den Free Cashflow. Die von der KION Group frühzeitig ein-

geleiteten Gegenmaßnahmen zur Reduzierung der Lieferengpässe werden in der zweiten Jahreshälfte zu einem deutlichen Aufholeffekt führen. Nach den kundenseitigen Verzögerungen bei der Projektvergabe konnte Dematic im zweiten Quartal deutlich mehr Neuaufträge in die Bücher nehmen. Dadurch verbesserte sich der Auftragseingang im Segment Supply Chain Solutions sprunghaft und kletterte für die ersten sechs Monate auf 1.270,4 Mio. €. Die Umsatzentwicklung des Segments blieb insgesamt hinter dem Vorjahr zurück.

Das bereinigte EBIT der KION Group liegt mit 344,9 Mio. € um 17,2 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Im Berichtszeitraum machten sich neben gestiegenen Materialpreisen, Lohnkostensteigerungen und Währungseinflüssen auch Ineffizienzen durch Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferfirmen im Segment Industrial Trucks & Services im Ergebnis bemerkbar. Die bereinigte EBIT-Marge betrug 8,9 Prozent (Vorjahr: 9,5 Prozent). Das Konzernergebnis lag bei 147,7 Mio. € und damit leicht über dem Vorjahr (144,7 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie betrug 1,26 € (Vorjahr: 1,30 €).

Die Netto-Finanzschulden betrugen das 1,5-Fache des bereinigten EBITDA auf annualisierter Basis. Der leichte Anstieg gegenüber Ende 2017 (Faktor 1,4) ist auf höhere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten zur Finanzierung des temporären Vorratsaufbaus zurückzuführen.

GESCHÄFTS- UND ERTRAGSLAGE DER KION GROUP

Auftragsentwicklung

Der Auftragseingang übertraf mit 4.309,0 Mio. € den Halbjahreswert 2017 (3.852,3 Mio. €) um 11,9 Prozent. Ohne Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte in Höhe von –159,8 Mio. € lag das Auftragsplus der KION Group bei 16,0 Prozent. Im Segment Industrial Trucks & Services nahm der Auftragseingang vor allem dank eines wachstumsstarken Neugeschäfts in den Regionen EMEA und APAC um 3,5 Prozent auf 3.031,6 Mio. € (Vorjahr: 2.928,3 Mio. €) zu. Das Segment Supply Chain Solutions steigerte den wertmäßigen Auftragseingang aus dem Projektgeschäft (Business Solutions) und dem Servicegeschäft im Berichtszeitraum um 39,0 Prozent auf 1.270,4 Mio. € (Vorjahr: 913,6 Mio. €). Der Auftragsbestand der KION Group erhöhte sich insgesamt auf 3.060,2 Mio. € (Ende 2017: 2.614,6 Mio. €).

Umsatzentwicklung

Trotz negativer Währungseffekte in Höhe von – 151,2 Mio. € konnte die KION Group den Konzernumsatz im Halbjahresvergleich um 1,9 Prozent auf 3.874,4 Mio. € (Vorjahr: 3.802,3 Mio. €) steigern. Der Serviceanteil am Konzernumsatz nahm von 41,0 Prozent im Vorjahr auf 42,7 Prozent zu.

Der Umsatz mit Dritten des Segments Industrial Trucks & Services stieg um 3,8 Prozent auf 2.814,9 Mio. € (Vorjahr: 2.711,3 Mio. €), lag aber aufgrund der Lieferengpässe unter den Erwartungen. Das Segment Supply Chain Solutions erreichte mit 1.047,6 Mio. € annähernd den Vorjahresumsatz (1.079,6 Mio. €); währungsbereinigt ergab sich für das Segment ein Umsatzplus von 5,5 Prozent. > TABELLE 03

Umsatzerlöse mit Dritten nach Produktkategorien

TABELLE 03

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Industrial Trucks & Services	1.447,2	1.397,5	3,6 %	2.814,9	2.711,3	3,8 %
Neugeschäft	729,2	728,1	0,2 %	1.404,2	1.385,8	1,3 %
Servicegeschäft	718,0	669,4	7,3 %	1.410,7	1.325,5	6,4 %
– After Sales	378,6	350,9	7,9 %	741,2	700,7	5,8 %
– Mietgeschäft	221,6	213,6	3,8 %	434,1	411,5	5,5 %
– Gebrauchtgeräte	80,7	76,1	6,0 %	159,4	146,2	9,0 %
– Andere	37,1	28,8	28,9 %	75,9	67,2	13,0 %
Supply Chain Solutions	577,7	598,7	–3,5 %	1.047,6	1.079,6	–3,0 %
Business Solutions	450,0	484,2	–7,0 %	803,5	845,0	–4,9 %
Servicegeschäft	127,7	114,6	11,5 %	244,1	234,6	4,0 %
Corporate Services	6,2	5,1	21,3 %	12,0	11,3	5,5 %
Umsatzerlöse gesamt	2.031,1	2.001,3	1,5 %	3.874,4	3.802,3	1,9 %

* Umsatzerlöse für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Umsatzentwicklung nach Absatzregionen

Das Segment Industrial Trucks & Services erzielte in den Absatzregionen EMEA und APAC trotz der Lieferengpässe von Zulieferfirmen ein Umsatzplus. Das Segment Supply Chain Solutions erreichte in Nordamerika währungsbereinigt einen spürbaren Umsatzanstieg und konnte damit die starke Marktposition festigen. Bezogen auf die KION Group entfiel im Berichtszeitraum ein Umsatzanteil von 19,7 Prozent (Vorjahr: 20,5 Prozent) auf Wachstumsmärkte. 81,2 Prozent des Umsatzes (Vorjahr: 82,2 Prozent) wurden außerhalb Deutschlands erzielt. > TABELLE 04

Ergebnisentwicklung

EBIT und EBITDA

Das Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) stand nach sechs Monaten bei 268,0 Mio. € (Vorjahr: 255,2 Mio. €). Der Anstieg um 5,0 Prozent ist vorrangig auf den Rückgang der enthaltenen Kaufpreisallokationen auf –73,9 Mio. € (Vorjahr: –91,6 Mio. €) zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich Währungseffekte mit –14,3 Mio. € negativ auf das Ergebnis aus. Das um Einmal- und Sondereffekte sowie um Effekte aus Kaufpreisallokationen bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT bereinigt) lag mit 344,9 Mio. € unter dem Vorjahreswert (362,0 Mio. €). Die bereinigte EBIT-Marge ging damit auf 8,9 Prozent (Vorjahr: 9,5 Prozent) zurück. > TABELLE 05

Umsatzerlöse mit Dritten nach Sitz des Kunden

TABELLE 04

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Westeuropa	1.160,3	1.175,1	–1,3 %	2.267,0	2.271,3	–0,2 %
Osteuropa	135,3	138,1	–2,1 %	260,1	254,6	2,2 %
Mittlerer Osten und Afrika	28,9	33,9	–14,7 %	57,4	80,4	–28,6 %
Nordamerika	443,1	368,0	20,4 %	797,2	651,0	22,5 %
Mittel- und Südamerika	43,3	38,6	12,3 %	77,8	79,0	–1,5 %
Asien-Pazifik	220,2	247,6	–11,1 %	414,8	466,1	–11,0 %
Umsatzerlöse gesamt	2.031,1	2.001,3	1,5 %	3.874,4	3.802,3	1,9 %

* Umsatzerlöse für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

EBIT

TABELLE 05

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
EBIT	142,1	159,8	–11,1 %	268,0	255,2	5,0 %
+ Einmal- und Sondereffekte	4,0	5,6	–28,8 %	3,0	15,3	–80,2 %
+ Effekte aus Kaufpreisallokationen	40,9	45,0	–9,2 %	73,9	91,6	–19,3 %
EBIT bereinigt	187,0	210,4	–11,2 %	344,9	362,0	–4,7 %

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Das EBITDA verbesserte sich auf 716,3 Mio. € (Vorjahr: 694,5 Mio. €); das bereinigte EBITDA lag bei 717,8 Mio. € (Vorjahr: 709,8 Mio. €). Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 18,5 Prozent (Vorjahr: 18,7 Prozent). > TABELLE 06

Wesentliche Einflussfaktoren auf die Ergebnisentwicklung

Aufgrund des nur leicht unterproportionalen Anstiegs der Umsatzkosten zum Umsatzvolumen um 0,9 Prozent auf 2.870,5 Mio. € (Vorjahr: 2.845,6 Mio. €) erhöhte sich die Bruttomarge im Halbjahresvergleich von 25,2 Prozent auf 25,9 Prozent. Insbesondere geringere Effekte aus Kaufpreisallokationen im Vergleich zum

Vorjahr reduzierten die Umsatzkosten im Berichtszeitraum. Gegenläufig wirkten sich neben der Materialpreisentwicklung und den Lohnkostensteigerungen zunehmend auch Ineffizienzen in der Produktion durch die Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferfirmen im Segment Industrial Trucks & Services auf die Umsatzkosten und das Ergebnis aus. Auch Währungseffekte im Wesentlichen aus dem US-Dollar wirkten sich insgesamt spürbar negativ aus und beeinflussten das EBIT der KION Group.

Die Entwicklung der Umsatzkosten sowie der sonstigen Funktionskosten ist in > TABELLE 07 dargestellt.

EBITDA

TABELLE 06

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
EBITDA	374,6	382,2	–2,0 %	716,3	694,5	3,1 %
+ Einmal- und Sondereffekte	2,4	5,6	–56,3 %	1,5	15,3	–90,2 %
+ Effekte aus Kaufpreisallokationen	–0,1	0,0	–	0,0	0,0	–
EBITDA bereinigt	377,0	387,7	–2,8 %	717,8	709,8	1,1 %

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

(Verkürzte) Gewinn- und Verlustrechnung

TABELLE 07

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Umsatzerlöse	2.031,1	2.001,3	1,5 %	3.874,4	3.802,3	1,9 %
Umsatzkosten	–1.518,4	–1.499,1	–1,3 %	–2.870,5	–2.845,6	–0,9 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	512,7	502,2	2,1 %	1.003,9	956,7	4,9 %
Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten	–346,0	–327,6	–5,6 %	–683,4	–657,4	–4,0 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	–34,4	–31,5	–9,0 %	–69,3	–65,9	–5,1 %
Sonstige	9,8	16,8	–41,9 %	16,7	21,8	–23,2 %
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	142,1	159,8	–11,1 %	268,0	255,2	5,0 %
Finanzergebnis	–25,1	–10,1	<–100 %	–53,9	–48,4	–11,4 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	117,0	149,7	–21,8 %	214,1	206,8	3,5 %
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–37,7	–44,5	15,3 %	–66,4	–62,1	–6,9 %
Konzernergebnis	79,3	105,2	–24,6 %	147,7	144,7	2,1 %

* (Verkürzte) Gewinn- und Verlustrechnung für 2017 wurde aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis, der Saldo aus Finanzerträgen und Finanzaufwendungen, veränderte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 von –48,4 Mio. € auf –53,9 Mio. €. Die laufenden Zinsaufwendungen aus Finanzverbindlichkeiten nahmen bedingt durch die im Vorjahr durchgeführten Kapitalmaßnahmen ab; gegenläufig dazu wirkten sich Wechselkurseffekte positiv auf das Finanzergebnis des Vorjahres aus.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag erhöhten sich vorwiegend ergebnisbedingt auf 66,4 Mio. € (Vorjahr: 62,1 Mio. €). Die Steuerquote lag damit bei 31,0 Prozent (Vorjahr: 30,0 Prozent).

Konzernergebnis

Nach Steuern hat die KION Group ein Konzernergebnis von 147,7 Mio. € (Vorjahr: 144,7 Mio. €) erzielt. Basierend auf durchschnittlich 117,9 Mio. (Vorjahr: 110,7 Mio.) im Umlauf befindlichen Stückaktien belief sich das auf die Aktionäre der KION GROUP AG entfallende Ergebnis je Aktie für das Berichtshalbjahr auf 1,26 € (Vorjahr: 1,30 €).

GESCHÄFTS- UND ERTRAGSLAGE DER SEGMENTE

Segment Industrial Trucks & Services

Geschäftsentwicklung und Auftragseingang

Mit einem Anstieg um 7,9 Prozent im Neufahrzeuggeschäft steigerte das Segment Industrial Trucks & Services die Bestellzahlen auf 110,5 Tsd. Stück. Über alle Regionen hinweg erzielten Lagertechnikgeräte und Elektrostapler, die für integrierte Supply-Chain-Lösungen von besonderer Bedeutung sind, das starke Wachstum. Von der Gesamtbestellzahl entfielen 61,9 Prozent auf die Marke Linde einschließlich Fenwick, 31,2 Prozent auf die Marke STILL einschließlich OM STILL und 6,9 Prozent auf die Marken Baoli und OM Voltas. Der wertmäßige Auftragseingang nahm um 3,5 Prozent auf 3.031,6 Mio. € (Vorjahr: 2.928,3 Mio. €) zu. Währungseffekte reduzierten den Auftragseingang um –60,9 Mio. €.

Umsatzentwicklung

Trotz spürbarer Produktions- und Auslieferungsverzögerungen aufgrund von Lieferengpässen einzelner Zulieferer konnte der Segmentumsatz um 3,9 Prozent auf 2.818,3 Mio. € (Vorjahr: 2.712,2 Mio. €) gesteigert werden. Auch Währungseffekte wirkten sich im Segment Industrial Trucks & Services mit –59,3 Mio. € negativ auf den Gesamtumsatz aus. Bei einer im Vergleich zum Vorjahr relativ stabilen Umsatzentwicklung im Neufahrzeuggeschäft legte das Servicegeschäftsvolumen um 6,4 Prozent zu. Der Serviceanteil am Segmentumsatz erhöhte sich dadurch auf 50,1 Prozent (Vorjahr: 48,9 Prozent).

Ergebnisentwicklung

Im Berichtszeitraum wirkten sich auch in den Umsatzkosten aufgrund von Lieferengpässen bei einzelnen Zulieferfirmen zunehmend Ineffizienzen in den Produktionsabläufen aus. Daneben beeinflussten auch höhere Materialpreise und Lohnkostensteigerungen das Ergebnis. Das bereinigte EBIT bewegte sich mit 284,2 Mio. € nahe am Vorjahreswert von 286,4 Mio. €. Die bereinigte EBIT-Marge des Segments reduzierte sich im Vorjahresvergleich um 0,5 Prozentpunkte auf 10,1 Prozent (Vorjahr: 10,6 Prozent). Unter Berücksichtigung von Einmal- und Sondereffekten sowie Effekten aus Kaufpreisallokationen zeigte das EBIT einen geringfügigen Rückgang auf 273,2 Mio. € (Vorjahr: 285,9 Mio. €).

Das bereinigte EBITDA nahm auf 619,0 Mio. € (Vorjahr: 598,7 Mio. €) zu. Dies entsprach einer bereinigten EBITDA-Marge von 22,0 Prozent (Vorjahr: 22,1 Prozent). **> TABELLE 08**

Segment Supply Chain Solutions

Geschäftsentwicklung und Auftragseingang

Im zweiten Quartal 2018 wurde eine Vielzahl an Neuaufträgen seitens der Kunden an Dematic vergeben, woraus ein sprunghafter Anstieg des Auftragsvolumens um 874,2 Mio. € resultierte. Im Halbjahresvergleich erhöhte sich damit der Auftragseingang im Segment Supply Chain Solutions um 39,0 Prozent auf 1.270,4 Mio. € (Vorjahr: 913,6 Mio. €). Darin enthalten sind negative Währungseffekte in Höhe von –98,9 Mio. €, die vorrangig auf den in den ersten sechs Monaten im Durchschnitt schwächeren US-Dollar zurückzuführen sind.

Finanzkennzahlen – Industrial Trucks & Services

TABELLE 08

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Auftragseingang	1.546,5	1.513,7	2,2 %	3.031,6	2.928,3	3,5 %
Gesamtumsatz	1.449,6	1.398,1	3,7 %	2.818,3	2.712,2	3,9 %
EBITDA	317,0	323,6	–2,0 %	619,3	598,6	3,5 %
EBITDA bereinigt	318,0	323,1	–1,6 %	619,0	598,7	3,4 %
EBIT	136,1	159,7	–14,7 %	273,2	285,9	–4,4 %
EBIT bereinigt	148,2	159,4	–7,0 %	284,2	286,4	–0,8 %
EBITDA-Marge bereinigt	21,9 %	23,1 %	–	22,0 %	22,1 %	–
EBIT-Marge bereinigt	10,2 %	11,4 %	–	10,1 %	10,6 %	–

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Umsatzentwicklung

Der Gesamtumsatz des Segments reduzierte sich aufgrund von negativen Währungseffekten in Höhe von –91,8 Mio. € sowie der verzögerten Projektvergaben der Kunden aus den letzten Quartalen insgesamt leicht auf 1.049,5 Mio. € (Vorjahr: 1.081,4 Mio. €). Die Umsätze im Projektgeschäft (Business Solutions) hatten einen Gesamtanteil von 76,7 Prozent; die restlichen 23,3 Prozent entfielen auf das Servicegeschäft. Der Umsatzanteil von Nordamerika lag mit 69,7 Prozent deutlich über dem Vergleichswert 2017 (54,8 Prozent).

Ergebnisentwicklung

Auch das bereinigte EBIT wurde durch den US-Dollar mit –12,5 Mio. € negativ belastet. Daneben führte die verzögerte Projektvergabe der Kunden in den letzten Quartalen dazu, dass die projektbezogenen Personalkapazitäten nicht vollständig ausgelastet waren. Insgesamt erreichte das bereinigte EBIT mit 86,5 Mio. € nicht den Vorjahreswert (98,6 Mio. €), lag jedoch währungsbereinigt auf Vorjahresniveau. Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 8,2 Prozent (Vorjahr: 9,1 Prozent). Einschließlich der Einmal- und Sondereffekte sowie der Effekte aus Kaufpreisallokationen übertraf das EBIT in Höhe von 21,3 Mio. € den Vergleichswert 2017 (–1,1 Mio. €). Das bereinigte EBITDA in Höhe von 110,1 Mio. € (Vorjahr: 121,0 Mio. €) entsprach einer bereinigten EBITDA-Marge von 10,5 Prozent (Vorjahr: 11,2 Prozent). > TABELLE 09

Finanzkennzahlen – Supply Chain Solutions

TABELLE 09

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Auftragseingang	874,2	452,3	93,3 %	1.270,4	913,6	39,0 %
Gesamtumsatz	578,8	599,8	–3,5 %	1.049,5	1.081,4	–3,0 %
EBITDA	63,3	68,2	–7,2 %	109,0	112,5	–3,1 %
EBITDA bereinigt	64,0	71,3	–10,3 %	110,1	121,0	–9,0 %
EBIT	19,4	16,2	19,5 %	21,3	–1,1	> 100 %
EBIT bereinigt	51,5	64,1	–19,7 %	86,5	98,6	–12,3 %
EBITDA-Marge bereinigt	11,1 %	11,9 %	–	10,5 %	11,2 %	–
EBIT-Marge bereinigt	8,9 %	10,7 %	–	8,2 %	9,1 %	–

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Segment Corporate Services

Geschäftsentwicklung

Das Segment Corporate Services umfasst Holding- und sonstige Servicegesellschaften, die segmentübergreifende Dienstleistungen wie beispielsweise IT und Logistik erbringen.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Der Gesamtumsatz des Segments, der hauptsächlich aus den internen IT- und Logistikdienstleistungen resultiert, nahm auf 151,0 Mio. € (Vorjahr: 129,9 Mio. €) zu.

Das bereinigte EBIT des Segments belief sich auf 72,9 Mio. € (Vorjahr: 262,1 Mio. €), darin enthalten sind konzerninterne Dividendenenerträge in Höhe von 98,6 Mio. € (Vorjahr: 285,0 Mio. €). Das vergleichbare bereinigte EBIT ohne Dividendenenerträge belief sich auf –25,7 Mio. € (Vorjahr: –22,9 Mio. €). Das bereinigte EBITDA lag bei 87,4 Mio. € bzw. –11,2 Mio. € (Vorjahr: 275,1 Mio. € bzw. –9,9 Mio. €).

> TABELLE 10

VERMÖGENSLAGE

Gegenüber dem Bilanzstichtag 2017 nahmen die langfristigen Vermögenswerte im ersten Halbjahr 2018 um 42,6 Mio. € auf 9.893,2 Mio. € zu. Auf immaterielle Vermögenswerte entfielen 5.712,7 Mio. € (Ende 2017: 5.716,5 Mio. €). Die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 30. Juni 2018 beliefen sich auf 3.406,8 Mio. € (Ende 2017: 3.382,5 Mio. €). In den Sonstigen Sachanlagen von insgesamt 1.012,4 Mio. € (Ende 2017: 994,9 Mio. €) sind unter anderem Nutzungsrechte aus Beschaffungsleasingverhältnissen in Höhe von 368,7 Mio. € (Ende 2017: 347,4 Mio. €) enthalten. Diese umfassen insbesondere Nutzungsrechte für Grundstücke und Gebäude in Höhe von 261,0 Mio. € (Ende 2017: 247,6 Mio. €) sowie Nutzungsrechte für technische Anlagen und Geschäftsausstattung in Höhe von 107,7 Mio. € (Ende 2017: 99,8 Mio. €).

Das Leasingvermögen aus dem als Operating Leasing klassifizierten direkten und indirekten Leasinggeschäft mit Endkunden reduzierte sich moderat auf 1.208,2 Mio. € (Ende 2017: 1.246,3 Mio. €). Das Mietvermögen nahm infolge des weiteren Ausbaus des Mietflottengeschäfts auf 646,2 Mio. € (Ende 2017: 608,4 Mio. €) zu. Die langfristigen Leasingforderungen aus dem als Finance Lease klassifizierten Leasinggeschäft mit Endkunden betrugen 684,8 Mio. € (Ende 2017: 647,8 Mio. €).

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich insgesamt auf 2.827,5 Mio. € (Ende 2017: 2.487,1 Mio. €). Wesentlicher Grund war ein deutlicher Anstieg bei den Vorratsbeständen im Segment Industrial Trucks & Services. Die Vorräte der KION Group erhöhten sich insgesamt um 208,2 Mio. € auf 976,8 Mio. € (Ende 2017: 768,6 Mio. €).

Das Net Working Capital der KION Group, das sich aus den Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsverbindlichkeiten zusammensetzt, erhöhte sich zum 30. Juni 2018 deutlich auf 821,1 Mio. € (Ende 2017: 619,9 Mio. €). Die flüssigen Mittel beliefen sich zur Jahresmitte auf 180,4 Mio. € (Ende 2017: 173,2 Mio. €). > TABELLE 11

Finanzkennzahlen – Corporate Services

TABELLE 10

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Auftragseingang	74,9	65,8	13,9 %	151,0	129,9	16,2 %
Gesamtumsatz	74,9	65,8	13,9 %	151,0	129,9	16,2 %
EBITDA	93,1	100,7	–7,6 %	86,7	268,4	–67,7 %
EBITDA bereinigt	93,6	103,6	–9,7 %	87,4	275,1	–68,2 %
EBIT	85,3	94,3	–9,5 %	72,2	255,4	–71,7 %
EBIT bereinigt	85,9	97,2	–11,6 %	72,9	262,1	–72,2 %

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

(Verkürzte) Bilanz

TABELLE 11

in Mio. €	30.06.2018	in %	31.12.2017*	in %	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	9.893,2	77,8 %	9.850,6	79,8 %	0,4 %
Kurzfristige Vermögenswerte	2.827,5	22,2 %	2.487,1	20,2 %	13,7 %
Summe Aktiva	12.720,7	–	12.337,7	–	3,1 %
Eigenkapital	3.046,9	24,0 %	2.992,3	24,3 %	1,8 %
Langfristige Schulden	6.166,5	48,5 %	6.133,7	49,7 %	0,5 %
Kurzfristige Schulden	3.507,3	27,6 %	3.211,7	26,0 %	9,2 %
Summe Passiva	12.720,7	–	12.337,7	–	3,1 %

* (Verkürzte) Bilanz für 2017 wurde aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

FINANZLAGE

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements haben sich zum 30. Juni 2018 gegenüber der Darstellung im zusammengefassten Lagebericht 2017 nicht verändert.

Im Januar 2018 wurde die Laufzeit der unter dem Senior Facilities Agreement (SFA) vereinbarten revolving Kreditlinie über 1.150,0 Mio. € um ein Jahr verlängert, sodass die KION Group diese Kreditlinie nunmehr bis Februar 2023 in Anspruch nehmen kann. Im Juni 2018 emittierte die KION Group ein weiteres Schuldscheindarlehen über ein Volumen von 200,0 Mio. € mit einer Laufzeit bis 2025. Die Mittel wurden für die anteilige Ablösung der unter dem Acquisition Facilities Agreement (AFA) aufgenommenen langfristigen Tranche verwendet. Aus den Verbindlichkeiten im Rahmen des AFA für die Akquisition von Dematic ist damit nur noch die variabel verzinsliche langfristige Tranche in Höhe von 800,0 Mio. € (Ende 2017: 1.000,0 Mio. €) mit einer Laufzeit bis Oktober 2021 ausstehend. Zur Absicherung des Wertänderungsrisikos wurde ein laufzeitkongruenter Zinsswap abgeschlossen. Die Sicherungsbeziehung wird bilanziell als Fair Value Hedge abgebildet.

Die KION Group garantiert gegenüber den Banken sämtliche Zahlungsverpflichtungen unter dem SFA und dem AFA und ist Darlehensnehmerin sämtlicher aus dem Schuldscheindarlehen resultierenden Zahlungsverpflichtungen. Sämtliche Kreditvereinbarungsklauseln („Covenants“) wurden zum 30. Juni 2018 eingehalten.

Kapitalstrukturanalyse

Die kurz- und langfristigen Schulden erhöhten sich gegenüber dem Bilanzstichtag 2017 (9.345,4 Mio. €) auf 9.673,8 Mio. €. Während sich die langfristige Fremdfinanzierung nur unwesentlich auf 2.039,7 Mio. € (Ende 2017: 2.024,8 Mio. €) erhöhte, nahmen die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 428,2 Mio. € (Ende 2017: 243,9 Mio. €) zu. Der Anstieg um 184,4 Mio. € ist auf Ziehungen aus der revolving Kreditlinie zur Finanzierung des Net Working Capital zurückzuführen. Nach Abzug der flüssigen Mittel erhöhten sich die Netto-Finanzschulden auf 2.287,5 Mio. € (Ende 2017: 2.095,5 Mio. €). Dies entsprach dem 1,5-Fachen des bereinigten EBITDA auf annualisierter Basis. Die nicht genutzte freie Kreditlinie des SFA summierte sich zum 30. Juni 2018 auf 816,1 Mio. €.

> TABELLE 12

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen lagen bei durchschnittlich unveränderten Abzinsungsfaktoren mit 1.020,4 Mio. € unwesentlich über dem Jahresendwert 2017 (1.002,7 Mio. €). Die aus den Sale-and-Leaseback-Geschäften zur Refinanzierung des Leasinggeschäftes resultierenden Leasingverbindlichkeiten gingen deutlich auf 910,1 Mio. € (Ende 2017: 1.131,1 Mio. €) zurück. Dieser Rückgang wurde durch einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen, die auf das langfristige Leasinggeschäft entfielen, von 437,4 Mio. € zum Bilanzstich-

Netto-Finanzschulden

TABELLE 12

in Mio. €	30.06.2018	31.12.2017	Veränderung
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.249,7	1.253,7	-0,3 %
Schuldscheindarlehen	1.212,9	1.007,3	20,4 %
Sonstige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten	5,4	7,7	-30,1 %
Finanzverbindlichkeiten	2.467,9	2.268,7	8,8 %
./. Flüssige Mittel	-180,4	-173,2	-4,2 %
Netto-Finanzschulden	2.287,5	2.095,5	9,2 %

tag 2017 auf 772,3 Mio. € zum Berichtsstichtag kompensiert. Darüber hinaus ist die Kurzfristmietflotte mit einem Betrag von 170,2 Mio. € (Ende 2017: 0,0 Mio. €) durch Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen finanziert. Die kurz- und langfristigen Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beliefen sich auf 813,1 Mio. € (Ende 2017: 962,2 Mio. €). In dieser Position sind unter anderem die Verbindlichkeiten aus Beschaffungsleasingverhältnissen in Höhe von 393,3 Mio. € (Ende 2017: 369,1 Mio. €) enthalten, denen auf der Aktivseite Nutzungsrechte gegenüberstanden. Ebenfalls enthalten sind Verbindlichkeiten zur Finanzierung der Kurzfristmietflotte über Sale-and-Leaseback-Geschäfte, die sich auf 358,3 Mio. € (Ende 2017: 515,7 Mio. €) summierten.

Die Vertragsverbindlichkeiten, die zu einem großen Teil das langfristige Projektgeschäft betreffen, lagen mit 288,6 Mio. € unter dem Vorjahresniveau (324,4 Mio. €). Das Eigenkapital erhöhte sich zum 30. Juni 2018 auf 3.046,9 Mio. € (Ende 2017: 2.992,3 Mio. €). Dem positiven Konzernergebnis in Höhe von 147,7 Mio. € stand im Wesentlichen die im Mai ausgezahlte Dividende der KION GROUP AG mit 116,8 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote belief sich auf 24,0 Prozent (Ende 2017: 24,3 Prozent). **> TABELLE 11**

Investitionsanalyse

Für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Nutzungsrechte aus dem Beschaffungsleasing) wendete die KION Group in der ersten Jahreshälfte insgesamt 103,9 Mio. € auf (Vorjahr: 87,5 Mio. €). Der Schwerpunkt im Segment Industrial Trucks & Services lag mit 78,0 Mio. € nach wie vor bei Investitionen in Entwicklungen sowie bei Erweiterungen und Modernisierungen von Produktions- und Technologiestandorten der operativen Einheiten. Die Investitionen im Segment Supply Chain Solutions betrafen mit 22,3 Mio. € neben Entwicklungsleistungen im Wesentlichen Software und Lizenzen.

Liquiditätsanalyse

Die flüssigen Mittel erhöhten sich von 173,2 Mio. € zum Jahresende 2017 nur leicht auf 180,4 Mio. € zum 30. Juni 2018. Unter Berücksichtigung der noch frei verfügbaren Kreditlinie standen der KION Group zum Halbjahresstichtag frei verfügbare liquide Mittel in Höhe von 994,1 Mio. € zur Verfügung (Ende 2017: 1.138,0 Mio. €).

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultierte ein Mittelzufluss von 104,6 Mio. €, verglichen mit einem Vorjahreswert von 238,4 Mio. €. Aufgrund der Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferern und der verzögerten Auslieferung ist ein Teil der Liquidität temporär im Vorratsbestand gebunden. Den positiven Effekten aus der Ergebnisentwicklung stand daher ein deutlich gestiegenes Net Working Capital gegenüber. Daneben wirkten sich höhere Steuerzahlungen und -vorauszahlungen mindernd auf den operativen Cashflow aus.

Die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit lagen mit –95,5 Mio. € auf Vorjahresniveau (–95,4 Mio. €) und beinhalteten im Wesentlichen die Auszahlungen für Investitionen in Entwicklungen (F&E) und Sachanlagen in Höhe von –103,9 Mio. € (Vorjahr: –87,5 Mio. €).

Der Free Cashflow als Summe aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit betrug 9,0 Mio. € (Vorjahr: 143,0 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug –0,4 Mio. € (Vorjahr: –258,4 Mio. €). Die Aufnahmen an Finanzschulden in Höhe von 1.215,8 Mio. € enthielten im Wesentlichen Ziehungen aus der revolving Kreditlinie zur Finanzierung des temporären Vorratsaufbaus sowie den Zufluss aus der Platzierung des Schuldscheindarlehens im Juni 2018. Dieser Aufnahme standen Tilgungen in Höhe von –1.022,4 Mio. € gegenüber; darin enthalten ist eine weitere Teilrückführung der langfristigen AFA-Tranche. Zins- und Tilgungszahlungen für Verbindlichkeiten aus dem Beschaffungsleasing summierten sich im Berichtszeitraum auf –55,6 Mio. € (Vorjahr: –43,0 Mio. €). Aufgrund der optimierten Finanzierungsstruktur und der im Geschäftsjahr 2017 durchgeführten Kapitalmarktmaßnahmen verringerten sich die laufenden Zinszahlungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf –25,7 Mio. € (Vorjahr: –28,8 Mio. €). Die Dividendenzahlung der KION GROUP AG führte im zweiten Quartal zu einem Mittelabfluss von –116,8 Mio. € (Vorjahr: –86,9 Mio. €). **> TABELLE 13**

(Verkürzte) Kapitalflussrechnung**TABELLE 13**

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
EBIT	142,1	159,8	– 11,1 %	268,0	255,2	5,0 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	41,6	113,6	– 63,4 %	104,6	238,4	– 56,1 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	– 45,3	– 55,7	18,8 %	– 95,5	– 95,4	– 0,2 %
Free Cashflow	– 3,7	57,9	<– 100 %	9,0	143,0	– 93,7 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	– 35,9	– 231,2	84,5 %	– 0,4	– 258,4	99,9 %
Währungseinflüsse Flüssige Mittel	– 0,2	– 6,5	96,7 %	– 1,4	– 7,2	80,3 %
Veränderung Flüssige Mittel	– 39,8	– 179,8	77,9 %	7,2	– 122,6	> 100 %

* (Verkürzte) Kapitalflussrechnung für 2017 wurde aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

ENTWICKLUNG DES LANGFRISTIGEN LEASINGGESCHÄFTS UND DER INDUSTRIELLEN OPERATIVEN NETTO-FINANZ- SCHULDEN

Die Absatzaktivitäten der KION Group werden durch Finanzdienstleistungen im Bereich des direkten langfristigen Leasinggeschäfts unterstützt. Dabei werden die unmittelbar dem Endkunden überlassenen Flurförderzeuge durch die KION Group refinanziert. Das Portfolio des langfristigen Leasinggeschäfts entfiel zum 30. Juni 2018 unverändert zu wesentlichen Teilen auf Westeuropa. Das langfristige Leasinggeschäft trug im ersten Halbjahr 2018 positiv zur Ertragslage der KION Group bei (> **TABELLE 14**) und machte dabei einen erkennbaren Teil der Vermögens- und Finanzlage der KION Group aus.

> **TABELLE 15** Die Informationen stellen einen Auszug des internen Berichtswesens dar und werden unter der Annahme einer Mindestverzinsung des eingesetzten Kapitals ermittelt. Die industriellen operativen Netto-Finanzschulden umfassen hingegen lediglich die dem industriellen Geschäft der KION Group zuzurechnenden Verbindlichkeiten, die neben den Netto-Finanzschulden zusätzlich die Verbindlichkeiten des Mietgeschäfts sowie die Verbindlichkeiten aus Beschaffungsleasingverhältnissen umfassen. Somit ergeben sich industrielle operative Netto-Finanzschulden von 3.209,4 Mio. € (Ende 2017: 2.980,4 Mio. €). > **TABELLE 16** Dies entsprach dem 2,7-Fachen des bereinigten EBITDA auf annualisierter Basis abzüglich des EBITDA des langfristigen Leasinggeschäfts auf annualisierter Basis.

Ertragslage des langfristigen Leasinggeschäfts**TABELLE 14**

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Umsatzerlöse	255,1	237,3	7,5 %	494,6	439,5	12,5 %
EBITDA bereinigt	76,9	83,4	– 7,7 %	155,9	156,3	– 0,3 %
EBIT bereinigt	3,0	2,6	13,7 %	6,4	5,6	14,4 %
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	2,1	2,0	7,8 %	4,2	3,8	9,1 %

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Vermögens- und Finanzlage des langfristigen Leasinggeschäfts

TABELLE 15

in Mio. €	30.06.2018	31.12.2017*	Veränderung
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	374,8	481,6	-22,2 %
Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen	772,3	437,4	76,6 %
Leasingverbindlichkeiten	910,1	1.131,1	-19,5 %
Rechnerisches Eigenkapital	72,2	71,9	0,3 %
Gesamt	2.129,5	2.122,1	0,3 %
Leasingvermögen	1.208,2	1.246,3	-3,1 %
Leasingforderungen	921,2	875,8	5,2 %
Gesamt	2.129,5	2.122,1	0,3 %

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Industrielle operative Netto-Finanzschulden

TABELLE 16

in Mio. €	30.06.2018	31.12.2017*
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.249,7	1.253,7
Schuldscheindarlehen	1.212,9	1.007,3
Sonstige Finanzverbindlichkeiten ggü. Nicht-Kreditinstituten	5,4	7,7
Finanzverbindlichkeiten	2.467,9	2.268,7
./. Flüssige Mittel	-180,4	-173,2
Netto-Finanzschulden	2.287,5	2.095,5
Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen (Miete)	170,2	-
Verbindlichkeiten zur Finanzierung der Kurzfristmietflotte	358,3	515,7
Verbindlichkeiten des Mietgeschäfts	528,6	515,7
Verbindlichkeiten aus Beschaffungsleasingverhältnissen	393,3	369,1
Industrielle operative Netto-Finanzschulden	3.209,4	2.980,4

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

Nichtfinanzielle Informationen

MITARBEITER

Zum 30. Juni 2018 hat die KION Group auf Vollzeitbasis 32.309 Mitarbeiter (Ende 2017: 31.608) beschäftigt. Der moderate Anstieg im ersten Halbjahr entfiel zu einem großen Anteil auf das Segment Industrial Trucks & Services und geht mit der positiven Geschäftsentwicklung einher. Regional fand der Personalaufbau hauptsächlich in West- und Osteuropa statt.

Der Personalaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr im ersten Halbjahr um 4,9 Prozent auf 1.056,6 Mio. € (Vorjahr: 1.006,9 Mio. €) und ist neben dem Personalaufbau auch auf tarifliche Anpassungen zurückzuführen. > TABELLE 17

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (92,9 Mio. €) um 16,0 Prozent auf 107,8 Mio. € bzw. 2,8 Prozent der Umsatzerlöse. Von diesem Betrag wurden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 69,3 Mio. € (Vorjahr: 65,9 Mio. €) aufwandswirksam erfasst. Den aktivierten Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 38,6 Mio. € (Vorjahr: 27,1 Mio. €) standen planmäßige Abschreibungen von 37,4 Mio. € (Vorjahr: 34,4 Mio. €) gegenüber. Die Zahl der Vollzeitstellen in den F&E-Arbeitsbereichen belief sich zum 30. Juni 2018 auf 1.744 (Ende 2017: 1.533). > TABELLE 18

Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente)

TABELLE 17

	30.06.2018	31.12.2017	Veränderung
Westeuropa	19.958	19.430	2,7 %
Osteuropa	2.651	2.433	9,0 %
Mittlerer Osten und Afrika	243	248	-2,0 %
Nordamerika	3.033	3.027	0,2 %
Mittel- und Südamerika	1.248	1.298	-3,9 %
Asien-Pazifik	5.176	5.172	0,1 %
Gesamt	32.309	31.608	2,2 %

Forschung und Entwicklung (F&E)

TABELLE 18

in Mio. €	Q2 2018	Q2 2017*	Veränderung	Q1 – Q2 2018	Q1 – Q2 2017*	Veränderung
Forschungs- und Entwicklungskosten (GuV)	34,4	31,5	9,0 %	69,3	65,9	5,1 %
Aktivierung von Entwicklungskosten	20,7	14,1	47,1 %	38,6	27,1	42,4 %
F&E-Gesamtausgaben	55,1	45,6	20,8 %	107,8	92,9	16,0 %
F&E-Anteil am Umsatz	2,7 %	2,3 %	–	2,8 %	2,4 %	–

* Kennzahlen für 2017 wurden aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 angepasst

F&E-Schwerpunkte im ersten Halbjahr 2018

Im Rahmen der Strategie „KION 2027“ werden Forschung und Entwicklung so ausgerichtet, dass sie den Weg der KION Group hin zum weltweit führenden Anbieter von integrierten, automatisierten Supply-Chain- und Mobile-Automation-Lösungen bestmöglich unterstützen. Der Innovationsgrad des Angebots wird durch eine starke Fokussierung auf Automatisierungs- und Robotiklösungen, die auf einer übergreifenden Softwareplattform aufsetzen, deutlich erhöht.

Im Berichtszeitraum hat die KION Group die Einbindung autonomer Fahrzeuge und Transportsysteme in ganzheitliche Lösungen für Lagerhäuser vorangetrieben. Ein weiterer Schwerpunkt lag bei der Weiterentwicklung des Warehouse Management Systems. Darüber hinaus hat die KION Group damit begonnen, Forschung und Entwicklung stärker in eine übergreifende Digitalisierungsstrategie zu integrieren.

Automatisierung und Vernetzung

Die Segmente Industrial Trucks & Services und Supply Chain Solutions legten einen besonderen Fokus auf Produktentwicklungen zur besseren Automatisierung und Vernetzung von Lager- und Logistiklösungen. Linde trat mit dem neuen autonomen Linde C-MATIC in das Segment der Unterfahrschlepper ein. Der C-MATIC manövriert selbstständig durch den Lagerbereich und leistet einen wichtigen Beitrag zur Standardisierung der Abläufe in der Produktionslogistik. Ebenfalls erweitert wurde das Robotikportfolio durch den autonomen Schubmaststapler R-MATIC, der palettierte Waren bis 1,6 Tonnen Gewicht vollautomatisch in Hochregale ein- und auslagert. Für leichte Transportaufgaben wurden zudem drei neue Hochhubwagen

und ein Handgabelhubwagen auf den Markt gebracht. Die Flottenmanagement-Lösung connect von Linde ist jetzt für alle Flurförderzeuge – auch von Fremdherstellern – verfügbar und bietet damit auch für Mischflotten eine umfassende Lösung für Datenerfassung und -auswertung. Die innovative Truck-Call-App verbessert zudem die Kommunikation zwischen Flottenmanager und Fahrer und ermöglicht eine noch effizientere Auftragsverwaltung.

Eine weitere Neuerung ist das Onlineportal STILL neXXt, über das zahlreiche Prozesse des innerbetrieblichen Material- und Datenflusses gesteuert werden können – auch von mobilen Endgeräten aus.

Warehouse Management System

Dematic präsentierte die zweite Generation des Taschensortiersystems, das insbesondere für den Einsatz in der Retourenabwicklung und Kommissionierung, beispielsweise im E-Commerce, geeignet ist. Mit der sicheren und wartungsarmen Lösung lassen sich sowohl Hänge- und Liegware als auch flach verpackte Gegenstände und Kartons lagern, sortieren und zwischenspuffern. Anlässlich der MODEX in Atlanta, USA, wurde darüber hinaus eine verbesserte Ware-zur-Person-Kommissionierlösung eingeführt. Durch die Kombination der Vorteile des Dematic Multishuttle mit der patentierten Inter-Aisle-Transfer-Technologie wird eine intelligentere, schnellere und ergonomische Auftragsabwicklung von hohen Stückzahlen erreicht.

Antriebstechnologie

Ein neues Mietkonzept von Linde für Lithium-Ionen-Batterien unterstützt die Nutzung der energiesparenden Antriebstechnologie in der Intralogistik. Kunden profitieren von Flexibilität und wirtschaftlicher Sicherheit über die gesamte Nutzungszeit. Überdies bietet der neue

Elektrostapler RX 20 von STILL jetzt mit einem neuen Batterie-konzept höhere Reichweite und Verfügbarkeit. STILL konnte beim diesjährigen IFOY Award erneut die Auszeichnung „International Intralogistics and Forklift Truck of the Year“ gewinnen; in der Kategorie „Counter Balanced Truck“ überzeugte der Elektrostapler RX 20, der hinsichtlich Kompaktheit, Ergonomie, Leistung, Präzision sowie innovativer Assistenzsysteme neue Maßstäbe setzt.

Sicherheit und Ergonomie

Zahlreiche Produktinnovationen der letzten Monate dienen der Verbesserung von Sicherheits- und Ergonomie-Features in der Intralogistik. Das neue Assistenzsystem Linde Safety Guard warnt Personen und Fahrer in individuell konfigurierbaren Warnzonen punktuell und frühzeitig mittels akustischer, optischer und Vibrationssignale vor sich nähernden Fahrzeugen. Ergänzt wird dies durch das optische Warnsystem Linde TruckSpot. Das hochreaktive Assistenzsystem Active Stability Control (ASC) von Linde und das Sicherheits- und Assistenzsystem Active Floor Compensation (AFC) von STILL bieten zugleich auch bei Bodenunebenheiten ein schnelleres und sicheres Fahren im Hochregal. Die Ausleuchtung des Arbeitsbereichs wurde mit VertiLight und LED Stripes optimiert, während ein neues Umgebungskamerasystem eine unverzerrte Surroundsicht der gesamten Fahrzeugumgebung bietet.

KUNDEN

Um das Zusammenwirken mit Kunden und Partnern unterschiedlichster Branchen zu vertiefen, waren die KION Marken auch 2018 auf den wichtigsten Branchenmessen in verschiedenen Regionen vertreten.

Anlässlich des Events „World of Material Handling“ präsentierte Linde zusammen mit Partnern, erstmals auch mit Dematic, im Juni vor mehr als 5.000 Besuchern Lösungen für eine effiziente, kostengünstige und sichere Intralogistik. Themenfelder waren die Be- und Entladung, das Warenhandling in Hochregalen sowie voll- und halb-automatische Lösungen für Kommissionierung und den Transport zwischen einzelnen Produktionsschritten. Auf der CeMAT 2018 wurden unter anderem innovative Flottenmanagement-Lösungen von STILL vorgestellt. Baoli beteiligte sich unter anderem an einer Messe in Dubai.

Dematic stellte anlässlich der LogiMAT in Stuttgart branchenspezifische Automatisierungslösungen vor und veranstaltete einen

Tag der Logistik auf dem Werksgelände in Heusenstamm. Darüber hinaus startete Dematic die Veranstaltungsreihe „European Customer Days 2018“ mit unterschiedlichen Kundentagen für die Textilindustrie und den Bekleidungshandel. Zudem präsentierte Dematic sein umfassendes Angebot auf der Modex 2018 in Atlanta.

PROGNOSE-, RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Prognosebericht

ERWARTETE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Trotz der temporären Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferern und damit verbundenen Ineffizienzen in der Produktion im Segment Industrial Trucks & Services geht die KION Group davon aus, dass sie die im zusammengefassten Lagebericht 2017 aufgestellte Prognose für das Gesamtjahr erreicht. Die KION Group will im Geschäftsjahr 2018 an die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres anknüpfen und auf Basis der prognostizierten Marktentwicklung sowohl den Auftragseingang und den Umsatz als auch das bereinigte EBIT weiter steigern.

Der Auftragseingang der KION Group wird zwischen 8.050 Mio. € und 8.550 Mio. € erwartet. Beim Konzernumsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 7.700 Mio. € und 8.200 Mio. €. Für das bereinigte EBIT wird ein Zielkorridor von 770 Mio. € bis 835 Mio. € angestrebt. Der Free Cashflow wird in der Bandbreite von 410 Mio. € und 475 Mio. € erwartet. Für den ROCE bewegt sich der Zielwert zwischen 8,7 Prozent und 9,7 Prozent.

Der Auftragseingang für das Segment Industrial Trucks & Services wird zwischen 5.950 Mio. € und 6.150 Mio. € erwartet. Beim Umsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 5.700 Mio. € und 5.900 Mio. €. Für das bereinigte EBIT wird ein Zielkorridor von 650 Mio. € bis 685 Mio. € angestrebt.

Der Auftragseingang für das Segment Supply Chain Solutions wird zwischen 2.100 Mio. € und 2.400 Mio. € erwartet. Beim Umsatz bewegt sich der Zielwert zwischen 2.000 Mio. € und 2.300 Mio. €. Für das bereinigte EBIT wird ein Zielkorridor von 180 Mio. € bis 215 Mio. € angestrebt.

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

Die tatsächliche Geschäftsentwicklung kann unter anderem aufgrund der im zusammengefassten Lagebericht 2017 beschriebenen Chancen und Risiken von den Prognosen abweichen. Die Entwicklung hängt insbesondere vom gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Umfeld ab und kann durch zunehmende Unsicherheiten oder eine Verschlechterung der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen negativ beeinflusst werden.

Risiko- und Chancenbericht

Die Gesamtrisiko- und Chancensituation der KION Group hat sich gegenüber der Darstellung im zusammengefassten Lagebericht 2017 nicht wesentlich verändert. Aus heutiger Sicht sind keine Risiken ersichtlich, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden.