Quartalsmitteilung

HÖHEPUNKTE Q1 – Q3 2018

KION Group mit weiter starkem Auftragsplus im dritten Quartal und solidem 9-Monats-Ergebnis

- Wertmäßiger Auftragseingang wächst dynamisch um 11,8 Prozent auf 6,369 Mrd. €
- Umsatzplus von 2,4 Prozent auf 5,770 Mrd. €
- Bereinigte EBIT-Marge von 9,3 Prozent bei einem EBIT von 537,6 Mio. €
- Konzernergebnis wächst um 9,0 Prozent auf 243,8 Mio. €
- Free Cashflow liegt bei 106,6 Mio. €
- Währungseffekte belasten weiterhin die Finanzkennzahlen
- Prognose für Geschäftsjahr 2018 bestätigt

GRUNDLAGEN DER QUARTALSMITTEILUNG

Die in der vorliegenden Quartalsmitteilung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind im Vergleich zum 31. Dezember 2017 grundsätzlich unverändert. Zum 1. Januar 2018 wendet die KION Group erstmals IFRS 9 „Finanzinstrumente“, IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Kundenverträgen“ und IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ an. Die Vorjahreszahlen wurden unter Berücksichtigung der zutreffenden Übergangsvorschriften angepasst. Die Berichtswährung ist Euro.

ZUSAMMENFASSUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS

Absatzmärkte

Mit einem Plus von 13,6 Prozent hat der Weltmarkt für Flurförderzeuge in den ersten drei Quartalen 2018 ein starkes Wachstum erreicht. Über den gesamten Berichtszeitraum stiegen die Bestellzahlen auf 1.165,9 Tsd. Fahrzeuge (Vorjahr: 1.026,6 Tsd. Fahrzeuge). In der Region EMEA hielt sich die Nachfrage auf hohem Niveau (+12,6 Prozent). Die Märkte in Westeuropa lagen nur leicht unter diesem Anstieg (+12,1 Prozent), während in Osteuropa die Bestellzahlen mit einem Plus von 21,9 Prozent deutlich zulegten. In der Region Americas gab das Wachstum in den Sommermonaten nach, sodass nach neun Monaten das Wachstum bei 9,7 Prozent lag. In der Region APAC erhöhten sich die Bestellzahlen gegenüber dem Vorjahr um 16,4 Prozent, woran China einen maßgeblichen Anteil hatte. > TABELLE 01

Weltmarkt Flurförderzeuge (Auftragseingang) TABELLE 01

in Tsd. Stück	Q3 2018	Q3 2017	Veränderung	Q1 – Q3 2018	Q1 – Q3 2017	Veränderung
Westeuropa	98,5	86,9	13,4 %	327,2	291,9	12,1 %
Osteuropa	24,1	19,9	20,8 %	70,5	57,8	21,9 %
Mittlerer Osten und Afrika	8,4	9,2	–8,9 %	27,5	27,9	–1,6 %
Nordamerika	65,1	63,3	2,9 %	213,0	193,9	9,8 %
Mittel- und Südamerika	9,4	10,0	–6,1 %	29,3	27,0	8,6 %
Asien-Pazifik	159,3	143,1	11,3 %	498,4	428,0	16,4 %
Welt	**364,8**	**332,5**	**9,7 %**	**1.165,9**	**1.026,6**	**13,6 %**

Quelle: WITS / FEM

Elektrostapler lagen mit einem Anstieg der Verkaufszahlen von 11,0 Prozent etwa gleichauf mit Staplern mit Verbrennungsmotor (+ 10,3 Prozent). Lagertechnikprodukte wiesen – vor allem aufgrund der starken Nachfrage nach kleineren Einstiegsgeräten – ein überproportionales Wachstum von 17,4 Prozent auf.

Die Nachfrage nach Lagerautomatisierung und Lösungen für Sortierung und automatisierten Warentransport im Markt für Supply Chain Solutions blieb auf anhaltend hohem Niveau. Einen starken Einfluss hat nach wie vor das Wachstum des E-Commerce und damit verbunden die Neuausrichtung vieler Lieferketten. Zur Erreichung schnellerer Durchlaufzeiten, effizienterer Warenströme oder mehr Artikelvielfalt investiert eine stetig wachsende Anzahl an Unternehmen in den Ausbau und die Optimierung ihrer Lager- und Logistikkapazitäten. Automatisierte Lagersysteme umfassen dabei sowohl Lösungen für einzelne Arbeitsschritte, wie Kommissionierung und Verpackung, als auch vollintegrierte Komplettlösungen.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Erstmalige Anwendung neuer IFRS

Die KION Group wendet zum 1. Januar 2018 erstmals IFRS 9 „Finanzinstrumente“, IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Kundenverträgen“ und IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ grundsätzlich vollständig retrospektiv an. Lediglich die geänderten Vorschriften zur Abbildung von Sicherungsbeziehungen nach IFRS 9 werden prospektiv angewendet. Für IFRS 9 unterbleibt die Anpassung der Vorjahreszahlen, während für IFRS 15 und IFRS 16 die Vorjahreszahlen unter Berücksichtigung der jeweils zutreffenden Übergangsvorschriften angepasst wurden.

Die Erläuterungen zur Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der KION Group sowie die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Gesamtergebnisrechnung, die Konzernbilanz, die Konzern-Kapitalflussrechnung und die Segmentinformationen berücksichtigen die aus der erstmaligen Anwendung der zuvor genannten Rechnungslegungsvorschriften resultierenden Auswirkungen und Ausweisänderungen. Die sich aus der erstmaligen Anwendung dieser Standards ergebenden quantitativen Auswirkungen wurden in den detaillierten Ausführungen im verkürzten Konzernanhang zum 30. Juni 2018 im Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ erläutert.

Geschäfts- und Ertragslage der KION Group

Auftragsentwicklung

Im dritten Quartal konnte die KION Group an das dynamische Wachstum des ersten Halbjahres anknüpfen. Im Neunmonatsvergleich legte der Auftragseingang um 11,8 Prozent auf 6.369,3 Mio. € zu (Vorjahr: 5.699,5 Mio. €). Ohne Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte in Höhe von –183,0 Mio. € lag der Zuwachs bei 15,0 Prozent. Im Segment Industrial Trucks & Services lag der Auftragseingang mit 4.486,4 Mio. € um 4,8 Prozent über dem Vorjahreswert (4.279,9 Mio. €). Hierzu trug in erster Linie das anhaltend dynamische Geschäft in der Region EMEA bei. Im Segment Supply Chain Solutions konnte der wertmäßige Auftragseingang aus dem Projektgeschäft (Business Solutions) und dem Servicegeschäft im Neunmonatszeitraum um 32,9 Prozent auf 1.868,9 Mio. € (Vorjahr: 1.406,3 Mio. €) weiter erheblich zulegen. Nach dem sprunghaften Zuwachs im zweiten Quartal konnte auch im dritten Quartal ein deutliches Auftragsplus erzielt werden. Der Auftragsbestand der KION Group erhöhte sich insgesamt um 23,6 Prozent auf 3.232,4 Mio. € (Ende 2017: 2.614,6 Mio. €).

Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz der KION Group nahm gegenüber dem Vorjahreszeitraum (5.634,7 Mio. €) um 2,4 Prozent auf 5.770,3 Mio. € zu. Ohne Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –166,3 Mio. € lag der Umsatzanstieg bei 5,4 Prozent. Der Serviceanteil am Konzernumsatz nahm von 42,1 Prozent im Vorjahr auf 43,5 Prozent zu.

Der Umsatz mit Dritten des Segments Industrial Trucks & Services erhöhte sich um 5,2 Prozent auf 4.231,9 Mio. € (Vorjahr: 4.022,6 Mio. €), wurde aber aufgrund der temporären Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferfirmen beeinflusst. Im Segment Supply Chain Solutions lag der Umsatz mit 1.519,9 Mio. € um 4,7 Prozent unter dem Vorjahreswert (1.594,5 Mio. €), was auf die Verzögerungen bei der Projektvergabe der Kunden in früheren Quartalen zurückzuführen ist. Währungsbereinigt ergab sich für das Segment ein Umsatzplus von 0,6 Prozent. > TABELLE 02

Umsatzerlöse mit Dritten nach Produktkategorien TABELLE 02

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1 – Q3 2018	Q1 – Q3 2017*	Veränderung
Industrial Trucks & Services	**1.417,1**	**1.311,3**	**8,1 %**	**4.231,9**	**4.022,6**	**5,2 %**
Neugeschäft	703,3	632,1	11,3 %	2.107,5	2.017,9	4,4 %
Servicegeschäft	713,8	679,2	5,1 %	2.124,5	2.004,7	6,0 %
– After Sales	372,5	350,2	6,3 %	1.113,7	1.050,9	6,0 %
– Mietgeschäft	229,3	218,6	4,9 %	663,5	630,1	5,3 %
– Gebrauchtgeräte	76,4	74,8	2,1 %	235,8	221,0	6,7 %
– Andere	35,5	35,5	0,1 %	111,4	102,7	8,5 %
Supply Chain Solutions	**472,3**	**514,9**	**–8,3 %**	**1.519,9**	**1.594,5**	**–4,7 %**
Business Solutions	328,2	379,6	–13,5 %	1.131,7	1.224,6	–7,6 %
Servicegeschäft	144,1	135,3	6,5 %	388,2	369,9	4,9 %
Corporate Services	**6,5**	**6,2**	**4,8 %**	**18,5**	**17,5**	**5,3 %**
Umsatzerlöse gesamt	**1.895,9**	**1.832,4**	**3,5 %**	**5.770,3**	**5.634,7**	**2,4 %**

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

Umsatzentwicklung nach Absatzregionen

Das Segment Industrial Trucks & Services konnte in den Absatzregionen EMEA und APAC den jeweiligen Vorjahreswert klar übertreffen, wobei das dritte Quartal nochmals besser ausfiel. Die im ersten Halbjahr eingeleiteten Gegenmaßnahmen hinsichtlich der Lieferengpässe einzelner Zulieferer trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Das Segment Supply Chain Solutions erreichte in Nordamerika trotz der kundenseitig verzögerten Projektvergabe in früheren Quartalen einen Umsatzanstieg und konnte damit die starke Marktposition behaupten. Bezogen auf die KION Group entfiel im Berichtszeitraum ein Umsatzanteil von 20,0 Prozent (Vorjahr: 20,7 Prozent) auf Wachstumsmärkte. 80,9 Prozent des Umsatzes (Vorjahr: 82,2 Prozent) wurden außerhalb Deutschlands erzielt. > TABELLE 03

Ergebnisentwicklung

EBIT und EBITDA

Das Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) in Höhe von 436,6 Mio. € übertraf den Vorjahreswert (391,3 Mio. €) um 11,6 Prozent. Ausschlaggebend dafür war der deutliche Rückgang der enthaltenen Effekte aus Kaufpreisallokationen, die sich auf –96,8 Mio. € (Vorjahr: –139,5 Mio. €) verringerten. Gegenläufig wirkten sich weiterhin Währungseffekte in Höhe von –14,2 Mio. € auf das Ergebnis aus. Das um Einmal- und Sondereffekte sowie um Effekte aus Kaufpreisallokationen bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT bereinigt) lag mit 537,6 Mio. € unter dem Vorjahreswert (557,5 Mio. €). Die bereinigte EBIT-Marge verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Prozentpunkte auf 9,3 Prozent. > TABELLE 04

Umsatzerlöse mit Dritten nach Sitz des Kunden TABELLE 03

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1–Q3 2018	Q1–Q3 2017*	Veränderung
Westeuropa	1.130,6	1.058,2	6,8 %	3.397,6	3.329,5	2,0 %
Osteuropa	139,8	133,9	4,4 %	399,9	388,4	3,0 %
Mittlerer Osten und Afrika	20,6	39,7	–48,1 %	78,0	120,0	–35,0 %
Nordamerika	344,6	341,3	1,0 %	1.141,8	992,2	15,1 %
Mittel- und Südamerika	42,1	41,7	1,0 %	119,9	120,6	–0,6 %
Asien-Pazifik	218,3	217,8	0,2 %	633,1	683,8	–7,4 %
Umsatzerlöse gesamt	**1.895,9**	**1.832,4**	**3,5 %**	**5.770,3**	**5.634,7**	**2,4 %**

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

EBIT TABELLE 04

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1 – Q3 2018	Q1 – Q3 2017*	Veränderung
EBIT	**168,6**	**136,1**	**23,9 %**	**436,6**	**391,3**	**11,6 %**
+ Einmal- und Sondereffekte	1,3	11,5	–89,1 %	4,3	26,8	–84,0 %
+ Effekte aus Kaufpreisallokationen	22,9	47,9	–52,2 %	96,8	139,5	–30,6 %
EBIT bereinigt	**192,7**	**195,5**	**–1,4 %**	**537,6**	**557,5**	**–3,6 %**

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

EBITDA TABELLE 05

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1 – Q3 2018	Q1 – Q3 2017*	Veränderung
EBITDA	**378,9**	**367,7**	**3,0 %**	**1.095,2**	**1.062,2**	**3,1 %**
+ Einmal- und Sondereffekte	1,3	11,5	–89,1 %	2,7	26,7	–89,7 %
+ Effekte aus Kaufpreisallokationen	–0,0	1,9	<–100 %	–0,0	1,9	<–100 %
EBITDA bereinigt	**380,1**	**381,1**	**–0,3 %**	**1.097,9**	**1.090,8**	**0,6 %**

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

Das EBITDA erhöhte sich auf 1.095,2 Mio. € (Vorjahr: 1.062,2 Mio. €). Das bereinigte EBITDA lag bei 1.097,9 Mio. € (Vorjahr: 1.090,8 Mio. €). Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 19,0 Prozent (Vorjahr: 19,4 Prozent). > TABELLE 05

Wesentliche Einflussfaktoren auf die Ergebnisentwicklung

Dem Anstieg beim Umsatz standen um 1,7 Prozent höhere Umsatzkosten gegenüber, sodass sich die Bruttomarge im Vergleich zum Vorjahr auf 26,3 Prozent verbesserte (Vorjahr: 25,8 Prozent). Den rückläufigen Effekten aus Kaufpreisallokationen standen im Berichtszeitraum höhere Materialpreise und Lohnkostensteigerungen gegenüber. Darüber hinaus führten die Lieferengpässe im Segment Industrial Trucks & Services zu Effizienzeinbußen in der Produktion und entsprechend höheren Umsatzkosten. Zum anderen belastete die kundenseitig verzögerte Projektvergabe in früheren Quartalen das Ergebnis im Segment Supply Chain Solutions, aus der sich die vorübergehende Unterauslastung der projektbezogenen Personalkapazitäten ergab. Auch Währungseffekte, im Wesentlichen aus dem US-Dollar, wirkten sich insgesamt spürbar negativ auf die Finanzkennzahlen und somit auch auf das EBIT der KION Group aus.

Die Entwicklung der Umsatzkosten sowie der sonstigen Funktionskosten ist in > TABELLE 06 dargestellt.

(Verkürzte) Gewinn- und Verlustrechnung TABELLE 06

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1–Q3 2018	Q1–Q3 2017*	Veränderung
Umsatzerlöse	1.895,9	1.832,4	3,5 %	5.770,3	5.634,7	2,4 %
Umsatzkosten	–1.382,9	–1.337,9	–3,4 %	–4.253,4	–4.183,5	–1,7 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	**513,0**	**494,5**	**3,7 %**	**1.516,9**	**1.451,2**	**4,5 %**
Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten	–316,1	–312,6	–1,1 %	–999,5	–970,1	–3,0 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	–32,5	–37,7	13,9 %	–101,7	–103,6	1,8 %
Sonstige	4,1	–8,1	>100 %	20,9	13,7	52,7 %
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	**168,6**	**136,1**	**23,9 %**	**436,6**	**391,3**	**11,6 %**
Finanzergebnis	–27,2	–20,1	–35,7 %	–81,1	–68,4	–18,5 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	**141,4**	**116,0**	**21,8 %**	**355,4**	**322,9**	**10,1 %**
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–45,2	–37,1	–21,9 %	–111,6	–99,2	–12,5 %
Konzernergebnis	**96,1**	**78,9**	**21,8 %**	**243,8**	**223,6**	**9,0 %**

* (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, lag nach neun Monaten bei –81,1 Mio. € (Vorjahr: –68,4 Mio. €) und beinhaltet im Berichtszeitraum negative (Vorjahr: positive) Wechselkurseffekte. Die laufenden Zinsaufwendungen aus Finanzverbindlichkeiten verringerten sich insgesamt aufgrund der im Vorjahr durchgeführten Kapitalmaßnahmen deutlich.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag erhöhten sich mit dem Ergebniszuwachs auf 111,6 Mio. € (Vorjahr: 99,2 Mio. €). Die Steuerquote belief sich auf 31,4 Prozent (Vorjahr: 30,7 Prozent).

Konzernergebnis

Nach Steuern hat die KION Group ein Konzernergebnis von 243,8 Mio. € (Vorjahr: 223,6 Mio. €) erzielt. Basierend auf durchschnittlich 117,9 Mio. (Vorjahr: 113,1 Mio.) im Umlauf befindlichen Stückaktien lag das auf die Aktionäre der KION GROUP AG entfallende unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Neunmonatszeitraum bei 2,09 € (Vorjahr: 1,97 €).

Geschäfts- und Ertragslage der Segmente

Segment Industrial Trucks & Services

Geschäftsentwicklung und Auftragseingang

In den ersten neun Monaten 2018 wurden bei den Marken der KION Group 159,5 Tsd. Neufahrzeuge bestellt, was einem Anstieg um 7,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im dritten Quartal lag die Steigerungsrate bei 8,1 Prozent. Von der Gesamtbestellzahl entfielen 61,2 Prozent auf die Marke Linde einschließlich Fenwick, 31,9 Prozent auf die Marke STILL einschließlich OM STILL und 6,9 Prozent auf die Marken Baoli und OM Voltas. Der wertmäßige Auftragseingang erhöhte sich um 4,8 Prozent auf 4.486,4 Mio. € (Vorjahr: 4.279,9 Mio. €). Dabei wirkten sich insbesondere negative Währungseffekte in Höhe von –83,1 Mio. € aus. > TABELLE 07

Finanzkennzahlen – Industrial Trucks & Services TABELLE 07

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1 – Q3 2018	Q1 – Q3 2017*	Veränderung
Auftragseingang	1.454,8	1.351,6	7,6 %	4.486,4	4.279,9	4,8 %
Gesamtumsatz	1.417,9	1.312,9	8,0 %	4.236,2	4.025,2	5,2 %
EBITDA	325,0	317,6	2,3 %	944,3	916,3	3,1 %
EBITDA bereinigt	326,0	318,3	2,4 %	945,0	916,9	3,1 %
EBIT	156,2	149,4	4,6 %	429,5	435,3	–1,3 %
EBIT bereinigt	157,4	150,3	4,8 %	441,6	436,7	1,1 %
EBITDA-Marge bereinigt	23,0 %	24,2 %	–	22,3 %	22,8 %	–
EBIT-Marge bereinigt	11,1 %	11,4 %	–	10,4 %	10,8 %	–

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

Umsatzentwicklung

Der Gesamtumsatz des Segments wuchs im Neunmonatsvergleich um 5,2 Prozent auf 4.236,2 Mio. € (Vorjahr: 4.025,2 Mio. €). Die negativen Währungseffekte im Umsatz betrugen –82,7 Mio. €. Der beschleunigte Umsatzanstieg im dritten Quartal ist unter anderem auf die in der ersten Jahreshälfte eingeleiteten Gegenmaßnahmen zur Behebung der Produktions- und Auslieferungsverzögerungen zurückzuführen. Das Servicegeschäft legte im gesamten Berichtszeitraum um 6,0 Prozent zu, woran das After-Sales- und das Gebrauchtfahrzeuggeschäft prozentual den größten Anteil hatten. Der Serviceanteil am Segmentumsatz erhöhte sich auf 50,2 Prozent (Vorjahr: 49,8 Prozent).

Ergebnisentwicklung

Neben den Effizienzeinbußen aufgrund von Lieferengpässen einzelner Zulieferer belasteten auch höhere Materialpreise, Lohnkostensteigerungen sowie Währungseffekte das Ergebnis des Segments. Das bereinigte EBIT bewegte sich dennoch mit 441,6 Mio. € über dem Vorjahreswert von 436,7 Mio. €. Die bereinigte EBIT-Marge des Segments reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr (10,8 Prozent) auf 10,4 Prozent. Unter Berücksichtigung von Einmal- und Sondereffekten sowie Effekten aus Kaufpreisallokationen lag das EBIT bei 429,5 Mio. € (Vorjahr: 435,3 Mio. €).

Das bereinigte EBITDA nahm auf 945,0 Mio. € (Vorjahr: 916,9 Mio. €) zu. Dies entsprach einer bereinigten EBITDA-Marge von 22,3 Prozent (Vorjahr: 22,8 Prozent).

Segment Supply Chain Solutions

Geschäftsentwicklung und Auftragseingang

Nach dem sprunghaften Anstieg des Auftragsvolumens im zweiten Quartal konnte auch im dritten Quartal weiterhin ein hohes Volumen an Neuverträgen abgeschlossen werden. Im Neunmonatsvergleich lag das Auftragsvolumen trotz negativer Währungseinflüsse mit 1.868,9 Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert (1.406,3 Mio. €). Insbesondere der schwächere US-Dollar schmälerte den wertmäßigen Auftragseingang des Segments um insgesamt –99,9 Mio. €.
> TABELLE 08

Umsatzentwicklung

Der moderate Rückgang beim Gesamtumsatz des Segments auf 1.522,2 Mio. € (Vorjahr: 1.597,6 Mio. €) ist auf die Verzögerungen bei der Projektvergabe der Kunden in früheren Quartalen zurückzuführen. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte in Höhe von –83,6 Mio. € ergab sich ein Umsatzplus von 0,5 Prozent. Die Umsätze im Projektgeschäft (Business Solutions) hatten einen Gesamtanteil von 74,5 Prozent (Vorjahr: 76,8 Prozent); die restlichen 25,5 Prozent (Vorjahr: 23,2 Prozent) entfielen auf das Servicegeschäft. Der Umsatzanteil von Nordamerika lag mit 68,2 Prozent über dem Vergleichswert 2017 (56,6 Prozent).

Ergebnisentwicklung

Das bereinigte EBIT des Segments nahm auf 130,3 Mio. € (Vorjahr: 159,8 Mio. €) ab. Darin zeigen sich zum einen die Auswirkungen der US-Dollar-Abwertung gegenüber dem Euro von –11,3 Mio. € und zum anderen die kundenseitig verzögerte Projektvergabe in früheren Quartalen, die eine vorübergehende Unterauslastung der projektbezogenen Personalkapazitäten nach sich zog. Die bereinigte EBIT-Marge lag dementsprechend bei 8,6 Prozent (Vorjahr: 10,0 Prozent). Einschließlich der Einmal- und Sondereffekte sowie der Effekte aus Kaufpreisallokationen übertraf das EBIT mit 42,2 Mio. € den Vergleichswert 2017 (3,8 Mio. €) deutlich.

Das bereinigte EBITDA in Höhe von 166,2 Mio. € (Vorjahr: 194,1 Mio. €) entsprach einer bereinigten EBITDA-Marge von 10,9 Prozent (Vorjahr: 12,1 Prozent).

Segment Corporate Services

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

Finanzkennzahlen – Supply Chain Solutions TABELLE 08

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1–Q3 2018	Q1–Q3 2017*	Veränderung
Auftragseingang	598,5	492,7	21,5 %	1.868,9	1.406,3	32,9 %
Gesamtumsatz	472,7	516,1	–8,4 %	1.522,2	1.597,6	–4,7 %
EBITDA	55,9	62,6	–10,6 %	165,0	175,1	–5,8 %
EBITDA bereinigt	56,1	73,1	–23,2 %	166,2	194,1	–14,4 %
EBIT	20,9	4,9	>100 %	42,2	3,8	>100 %
EBIT bereinigt	43,8	61,2	–28,4 %	130,3	159,8	–18,5 %
EBITDA-Marge bereinigt	11,9 %	14,2 %	–	10,9 %	12,1 %	–
EBIT-Marge bereinigt	9,3 %	11,9 %	–	8,6 %	10,0 %	–

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

Finanzkennzahlen – Corporate Services TABELLE 09

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1 – Q3 2018	Q1 – Q3 2017*	Veränderung
Auftragseingang	72,4	70,2	3,1 %	223,3	200,1	11,6 %
Gesamtumsatz	72,4	70,2	3,1 %	223,3	200,1	11,6 %
EBITDA	35,0	12,2	> 100 %	121,6	280,6	– 56,7 %
EBITDA bereinigt	35,0	14,4	> 100 %	122,4	289,5	– 57,7 %
EBIT	28,4	6,5	> 100 %	100,6	261,9	– 61,6 %
EBIT bereinigt	28,5	8,7	> 100 %	101,4	270,8	– 62,6 %

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

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Der Gesamtumsatz des Segments in Höhe von 223,3 Mio. € (Vorjahr: 200,1 Mio. €) stammt im Wesentlichen aus internen IT- und Logistikdienstleistungen. Das bereinigte EBIT des Segments in Höhe von 101,4 Mio. € (Vorjahr: 270,8 Mio. €) enthält konzerninterne Dividendenerträge in Höhe von 135,6 Mio. € (Vorjahr: 309,6 Mio. €). Das vergleichbare bereinigte EBIT ohne Dividendenerträge belief sich auf – 34,2 Mio. € (Vorjahr: – 38,8 Mio. €). Das bereinigte EBITDA lag bei 122,4 Mio. € bzw. – 13,1 Mio. € ohne Dividendenerträge (Vorjahr: 289,5 Mio. € bzw. – 20,1 Mio. €). > TABELLE 09

Vermögenslage

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich gegenüber dem Bilanzstichtag 2017 um 91,8 Mio. € auf 9.942,4 Mio. € zum 30. September 2018. Auf immaterielle Vermögenswerte entfielen insgesamt 5.708,2 Mio. € (Ende 2017: 5.716,5 Mio. €). Die Geschäfts- oder Firmenwerte erhöhten sich währungsbedingt leicht auf 3.412,6 Mio. € (Ende 2017: 3.382,5 Mio. €). Die Sonstigen Sachanlagen lagen bei 1.013,1 Mio. € (Ende 2017: 994,9 Mio. €) und beinhalten auch den Bestand an Nutzungsrechten aus Beschaffungsleasingverhältnissen in Höhe von 357,7 Mio. € (Ende 2017: 347,4 Mio. €). Die Nutzungsrechte für Grundstücke und Gebäude betrugen 250,6 Mio. € (Ende 2017: 247,6 Mio. €) und 107,1 Mio. € (Ende 2017: 99,8 Mio. €) für technische Anlagen und Geschäftsausstattung.

Das Leasingvermögen aus dem als Operating Leasing klassifizierten direkten und indirekten Leasinggeschäft mit Endkunden verringerte sich auf 1.207,5 Mio. € (Ende 2017: 1.246,3 Mio. €). Der weitere Ausbau des Mietflottengeschäfts führte dagegen zu einem Anstieg des Mietvermögens auf 644,3 Mio. € (Ende 2017: 608,4 Mio. €). Die langfristigen Leasingforderungen aus dem als Finance Lease klassifizierten Leasinggeschäft mit Endkunden lagen mit 732,9 Mio. € über dem Jahresendwert 2017 (647,8 Mio. €).

Die kurzfristigen Vermögenswerte zeigten einen deutlichen Anstieg auf 2.941,6 Mio. € (Ende 2017: 2.487,1 Mio. €). Darin spiegelt sich hauptsächlich der Aufbau von Vorratsbeständen im Segment Industrial Trucks & Services wider, der vorwiegend auf das erste Halbjahr entfiel. Die Vorräte der KION Group erhöhten sich insgesamt um 295,3 Mio. € auf 1.063,9 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. September 2018 auf 843,3 Mio. € (Ende 2017: 619,9 Mio. €), blieb damit aber im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 annähernd stabil. Die flüssigen Mittel summierten sich zum Neunmonatsstichtag auf 165,2 Mio. € (Ende 2017: 173,2 Mio. €). > TABELLE 10

(Verkürzte) Bilanz TABELLE 10

in Mio. €	30.09.2018	in %	31.12.2017*	in %	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	9.942,4	77,2 %	9.850,6	79,8 %	0,9 %
Kurzfristige Vermögenswerte	2.941,6	22,8 %	2.487,1	20,2 %	18,3 %
Summe Aktiva	**12.883,9**	**–**	**12.337,7**	**–**	**4,4 %**
Eigenkapital	3.152,5	24,5 %	2.992,3	24,3 %	5,4 %
Langfristige Schulden	6.121,0	47,5 %	6.133,7	49,7 %	–0,2 %
Kurzfristige Schulden	3.610,4	28,0 %	3.211,7	26,0 %	12,4 %
Summe Passiva	**12.883,9**	**–**	**12.337,7**	**–**	**4,4 %**

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

Finanzlage

Die Finanzlage der KION Group hat sich im dritten Quartal 2018 nur unwesentlich verändert.

Kapitalstrukturanalyse

Die kurz- und langfristigen Schulden erhöhten sich gegenüber dem Bilanzstichtag 2017 um 386,0 Mio. € auf 9.731,4 Mio. €. Die langfristige Fremdfinanzierung wies mit 2.037,7 Mio. € ein ähnliches Volumen wie zum Bilanzstichtag 2017 (2.024,8 Mio. €) auf. Sie verteilt sich im Wesentlichen auf Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 1.210,0 Mio. € sowie die verbleibende variabel verzinsliche langfristige Tranche von 800,0 Mio. €, die unter dem Acquisition Facilities Agreement (AFA) aufgenommen worden war. Demgegenüber führten Ziehungen aus der revolvierenden Kreditlinie zur Finanzierung des Net Working Capital aufgrund der vorübergehenden Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferern zum Anstieg der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 361,6 Mio. € (Ende 2017: 243,9 Mio. €). Nach Abzug der flüssigen Mittel nahmen die Netto-Finanzschulden auf 2.234,1 Mio. € (Ende 2017: 2.095,5 Mio. €) zu. Dies entsprach dem 1,5-Fachen des bereinigten EBITDA auf annualisierter Basis. Die nicht genutzte freie Kreditlinie des Senior Facilities Agreement (SFA) belief sich zum 30. September 2018 auf 825,7 Mio. €. > TABELLE 11

Netto-Finanzschulden TABELLE 11

in Mio. €	30.09.2018	31.12.2017	Veränderung
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.184,5	1.253,7	–5,5 %
Schuldscheindarlehen	1.211,4	1.007,3	20,3 %
Sonstige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten	3,4	7,7	–56,3 %
Finanzverbindlichkeiten	**2.399,3**	**2.268,7**	**5,8 %**
./. Flüssige Mittel	–165,2	–173,2	4,6 %
Netto-Finanzschulden	**2.234,1**	**2.095,5**	**6,6 %**

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Höhe von 999,4 Mio. € lagen bei durchschnittlich unveränderten Abzinsungsfaktoren geringfügig unter dem Jahresendwert 2017 (1.002,7 Mio. €).

Die aus den Sale-and-Leaseback-Geschäften zur Refinanzierung des Leasinggeschäfts resultierenden Leasingverbindlichkeiten gingen auf 820,0 Mio. € (Ende 2017: 1.131,1 Mio. €) zurück. Dieser Rückgang wurde durch einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen, die auf das langfristige Leasinggeschäft entfallen, um 474,1 Mio. € auf 911,5 Mio. € (Ende 2017: 437,4 Mio. €) kompensiert. Insgesamt erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen zum Berichtsstichtag um 704,0 Mio. € auf 1.141,4 Mio. € (Ende 2017: 437,4 Mio. €). Auch ein Teil der Finanzierung des kurzfristigen Mietgeschäfts wird mit einem Betrag von 229,9 Mio. € (Ende 2017: 0,0 Mio. €) in den Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen ausgewiesen; die verbleibende Finanzierung der Kurzfristmietflotte wird in Höhe von 321,9 Mio. € (Ende 2017: 515,7 Mio. €) unter den Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bilanziert. Zudem enthielten die Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten die Verbindlichkeiten aus Beschaffungsleasingverhältnissen in Höhe von 383,4 Mio. € (Ende 2017: 369,1 Mio. €), denen auf der Aktivseite bilanzierte Nutzungsrechte gegenüberstanden. Insgesamt beliefen sich die kurz- und langfristigen Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten auf 762,1 Mio. € (Ende 2017: 962,2 Mio. €).

Die Vertragsverbindlichkeiten, die zu einem großen Teil das langfristige Projektgeschäft betreffen, erhöhten sich durch höhere Anzahlungen von Kunden der Dematic im Zusammenhang mit den Neuaufträgen auf 459,4 Mio. € (Ende 2017: 324,4 Mio. €).

Das Eigenkapital belief sich zum 30. September 2018 auf 3.152,5 Mio. € (Ende 2017: 2.992,3 Mio. €). Dem positiven Konzernergebnis in Höhe von 243,8 Mio. € stand die im Mai ausgezahlte Dividende der KION GROUP AG mit 116,8 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich leicht auf 24,5 Prozent (Ende 2017: 24,3 Prozent). > TABELLE 10

Investitionsanalyse

Für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Nutzungsrechte aus dem Beschaffungsleasing) wendete die KION Group im Berichtszeitraum 164,1 Mio. € auf (Vorjahr: 136,9 Mio. €). Der Schwerpunkt im Segment Industrial Trucks & Services lag unverändert bei Investitionen in Entwicklungen sowie bei Erweiterungen und Modernisierungen von Produktions- und Technologiestandorten der operativen Einheiten. Die Investitionen im Segment Supply Chain Solutions betrafen im Wesentlichen Entwicklungsleistungen sowie Software und Lizenzen.

Liquiditätsanalyse

Die flüssigen Mittel reduzierten sich von 173,2 Mio. € zum Jahresende 2017 leicht auf 165,2 Mio. € zum 30. September 2018. Unter Berücksichtigung der noch frei verfügbaren Kreditlinie standen der KION Group frei verfügbare liquide Mittel in Höhe von 989,5 Mio. € zur Verfügung (Ende 2017: 1.138,0 Mio. €).

Der aus der laufenden Geschäftstätigkeit erzielte Mittelzufluss von 259,6 Mio. € lag deutlich unterhalb des Vorjahreswerts von 331,6 Mio. €. Aufgrund der vorübergehenden Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferern und der daraus resultierenden verzögerten Auslieferung ist weiterhin ein wesentlicher Teil der Liquidität temporär im Vorratsbestand gebunden. Höhere Kundenanzahlungen aus dem gestiegenen Projektgeschäft kompensierten die Veränderung der Vorräte im Net Working Capital. Planmäßig höhere Steuerzahlungen von –141,7 Mio. € (Vorjahr: –70,2 Mio. €) führten vorwiegend zu dem Rückgang beim operativen Cashflow im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr.

Die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit lagen mit –153,1 Mio. € über dem Vorjahresniveau (–144,6 Mio. €). Die darin enthaltenen Auszahlungen für Investitionen in Entwicklungen (F&E) und Sachanlagen erhöhten sich auf –164,1 Mio. € (Vorjahr: –136,9 Mio. €).

Der Free Cashflow als Summe aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit belief sich auf 106,6 Mio. € (Vorjahr: 187,0 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug –111,4 Mio. € (Vorjahr: –267,2 Mio. €). Die Aufnahmen an Finanzschulden in Höhe von 1.448,0 Mio. € enthielten im Wesentlichen Ziehungen aus der revolvierenden Kreditlinie zur Finanzierung des temporären Vorratsaufbaus sowie den Zufluss aus der Platzierung eines Schuldscheindarlehens im Juni 2018. Diesen Aufnahmen standen Tilgungen in Höhe von –1.318,5 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 –82,4 Mio. € (Vorjahr: –68,0 Mio. €). Aufgrund der optimierten

Finanzierungsstruktur und der im Geschäftsjahr 2017 durchgeführten Kapitalmarktmaßnahmen verringerten sich die laufenden Zinszahlungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf –29,3 Mio. € (Vorjahr: –38,3 Mio. €). Die Dividendenzahlung der KION GROUP AG führte im zweiten Quartal zu einem Mittelabfluss von –116,8 Mio. € (Vorjahr: –86,9 Mio. €). > TABELLE 12

Entwicklung des langfristigen Leasinggeschäfts und der industriellen operativen Netto-Finanzschulden

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. September 2018 unverändert zu wesentlichen Teilen auf Westeuropa. Das langfristige Leasinggeschäft trug in den ersten neun Monaten positiv zur Ertragslage der KION Group bei (> TABELLE 13) und machte dabei einen erkennbaren Teil der Vermögens- und Finanzlage der KION Group aus. > TABELLE 14 Die Informationen stellen einen Auszug des internen Berichtswesens dar und werden unter der Annahme einer Mindestverzinsung des eingesetzten Kapitals ermittelt.

(Verkürzte) Kapitalflussrechnung TABELLE 12

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1–Q3 2018	Q1–Q3 2017*	Veränderung
EBIT	168,6	136,1	23,9 %	436,6	391,3	11,6 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	155,1	93,2	66,3 %	259,6	331,6	–21,7 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	–57,5	–49,3	–16,8 %	–153,1	–144,6	–5,8 %
Free Cashflow	**97,5**	**44,0**	**>100 %**	**106,6**	**187,0**	**–43,0 %**
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–111,0	–8,9	<–100 %	–111,4	–267,2	58,3 %
Währungseinflüsse Flüssige Mittel	–1,7	–4,2	59,5 %	–3,1	–11,5	72,6 %
Veränderung Flüssige Mittel	**–15,2**	**30,9**	**<–100 %**	**–7,9**	**–91,7**	**91,4 %**

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

Ertragslage des langfristigen Leasinggeschäfts TABELLE 13

in Mio. €	Q3 2018	Q3 2017*	Veränderung	Q1–Q3 2018	Q1–Q3 2017*	Veränderung
Umsatzerlöse	276,1	254,1	8,7 %	770,7	693,6	11,1 %
EBITDA bereinigt	80,3	85,1	–5,6 %	236,2	241,4	–2,2 %
EBIT bereinigt	2,2	2,1	8,5 %	8,7	7,7	12,8 %
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	2,2	2,0	11,6 %	6,4	5,8	10,0 %

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

Vermögens- und Finanzlage des langfristigen Leasinggeschäfts

TABELLE 14

in Mio. €	30.09.2018	31.12.2017*	Veränderung
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	380,5	481,6	–21,0 %
Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen	911,5	437,4	>100 %
Leasingverbindlichkeiten	820,0	1.131,1	–27,5 %
Rechnerisches Eigenkapital	74,1	71,9	3,0 %
Gesamt	**2.186,1**	**2.122,1**	**3,0 %**
Leasingvermögen	1.207,5	1.246,3	–3,1 %
Leasingforderungen	978,6	875,8	11,7 %
Gesamt	**2.186,1**	**2.122,1**	**3,0 %**

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

Die industriellen operativen Netto-Finanzschulden umfassen ausschließlich die dem industriellen Geschäft der KION Group zuzurechnenden Verbindlichkeiten, die neben den Netto-Finanzschulden zusätzlich die Verbindlichkeiten des Mietgeschäfts sowie die Verbindlichkeiten aus Beschaffungsleasingverhältnissen enthalten. Somit ergeben sich industrielle operative Netto-Finanzschulden von 3.169,3 Mio. € (Ende 2017: 2.980,4 Mio. €). > TABELLE 15

Dies entsprach dem 2,7-Fachen des bereinigten EBITDA auf annualisierter Basis abzüglich des EBITDA des langfristigen Leasinggeschäfts auf annualisierter Basis.

Industrielle operative Netto-Finanzschulden TABELLE 15

in Mio. €	30.09.2018	31.12.2017*
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.184,5	1.253,7
Schuldscheindarlehen	1.211,4	1.007,3
Sonstige Finanzverbindlichkeiten ggü. Nicht-Kreditinstituten	3,4	7,7
Finanzverbindlichkeiten	**2.399,3**	**2.268,7**
./. Flüssige Mittel	–165,2	–173,2
Netto-Finanzschulden	**2.234,1**	**2.095,5**
Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen (Miete)	229,9	–
Verbindlichkeiten zur Finanzierung der Kurzfristmietflotte	321,9	515,7
Verbindlichkeiten des Mietgeschäfts	**551,8**	**515,7**
Verbindlichkeiten aus Beschaffungsleasingverhältnissen	383,4	369,1
Industrielle operative Netto-Finanzschulden	**3.169,3**	**2.980,4**

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

PROGNOSEBERICHT

Trotz der temporären Lieferengpässe bei einzelnen Zulieferern und der 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.