



Wacker Neuson
Group

Der Kunde im Fokus

Geschäftsbericht 2018



Zahlen im Überblick 2018

WACKER NEUSON GROUP ZUM 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	1.1. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017	Veränderung
Kennzahlen			
Umsatzerlöse	1.706,5	1.533,9	11%
nach Regionen			
Europa	1.248,9	1.129,8	11%
Amerikas	397,8	357,5	11%
Asien-Pazifik	59,8	46,6	28%
nach Geschäftsbereichen ¹			
Baugeräte	455,7	422,7	8%
Kompaktmaschinen	920,9	808,6	14%
Dienstleistungen	348,1	320,4	9%
EBITDA	236,8	207,2	14%
Abschreibungen	-77,1	-75,8	2%
EBIT	159,7	131,4	22%
EBT ²	203,0	125,4	62%
Periodenergebnis	144,6	87,5	65%
Anzahl Mitarbeiter ³	6.190	5.546	12%
F&E-Quote (inkl. aktivierter Aufwendungen) in %	3,2	3,2	0,0PP
Aktie			
Ergebnis pro Aktie in €	2,06	1,25	65%
Dividende ⁴ pro Aktie in € (in Klammern: Sonderdividende)	0,60 (0,50)	0,60	0%
Profitabilitätskennzahlen			
Bruttoergebnis-Marge in %	27,8	28,5	-0,7PP
EBITDA-Marge in %	13,9	13,5	0,4PP
EBIT-Marge in %	9,4	8,6	0,8PP
Cashflow			
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-18,1	138,0	-113%
Cashflow aus Investitionstätigkeit ⁵	15,2	-39,0	-139%
Investitionen in Sachanlagen und imm. Vermögenswerte	73,3	47,4	55%
Free Cashflow ⁵	-2,9	99,0	-103%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	19,9	-88,2	-123%
	31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
Bilanzkennzahlen			
Eigenkapital	1.221,4	1.113,7	10%
Eigenkapitalquote in %	63,8	68,7	-4,9PP
Netto-Finanzverschuldung	208,7	149,7	39%
Gearing in %	17,1	13,4	3,7PP
Net Working Capital	643,9	535,8	20%
Net Working Capital in Relation zum Umsatz	37,7	34,9	2,8PP
ROCE II in %	8,0	7,0	1,0PP

¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

² Beinhaltet im Jahr 2018 den Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 54,8 Mio. Euro.

³ Inklusive Leiharbeiter.

⁴ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns vorschlagen.

⁵ Beinhaltet im Jahr 2018 den Zufluss aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 60,0 Mio. Euro.

Alle Zahlen auf Konzernbasis nach IFRS. Zur besseren Lesbarkeit wurden die Zahlen im Lagebericht auf Mio. Euro gerundet, prozentuale Änderungen beziehen sich auf diese gerundeten Werte.

Die Wacker Neuson Group

Die Wacker Neuson Group ist ein international tätiger Unternehmensverbund mit über 50 Tochterunternehmen und 140 eigenen Vertriebs- und Servicestationen. Als ein führender Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen bietet der Konzern seinen Kunden weltweit ein breites Produktprogramm, umfangreiche Service- und Dienstleistungsangebote sowie eine leistungsfähige Ersatzteilversorgung. Zur Wacker Neuson Group gehören die Produktmarken Wacker Neuson, Kramer und Weidemann. Das Leistungsangebot richtet sich vor allem an Kunden aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen, der Recycling- und Energiebranche sowie an Bahnbetriebe und Industrieunternehmen. Der Konzern erzielte im Jahr 2018 einen Umsatz von 1,71 Mrd. Euro und beschäftigt über 6.000 Mitarbeiter weltweit.

Inhalt

2 An unsere Aktionäre

2	Vorwort des Vorstands
4	Produktübersicht
6	Standortübersicht
8	Strategie 2022
10	Der Erfolg unserer Kunden treibt uns an
24	Die Aktie im Jahr 2018
28	Bericht des Aufsichtsrats
32	Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht

39 Zusammengefasster Lagebericht

95 Konzernabschluss

159 Weitere Informationen

159	Glossare
164	10-Jahres-Übersicht Impressum/Finanzkalender

An unsere Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Mitarbeiter, Geschäftspartner, Kunden und Freunde des Unternehmens,

im März 2018 haben wir Ihnen unsere neue Strategie vorgestellt, welche die mittelfristigen Ziele der Wacker Neuson Group und den Weg dorthin beschreibt. Das zentrale Element ist die konsequente Ausrichtung des Konzerns an den Anforderungen unserer Kunden. Wir wollen noch näher am Kunden sein, noch innovativer und agiler werden und den Konzern dabei schneller und effizienter machen. Wichtige Schritte auf dem Weg dorthin haben wir im Laufe des Jahres bereits unternommen.

So haben wir unter anderem die Zahl der weltweiten Produktionsstätten von zehn auf acht reduziert. Durch die Integration der konzern eigenen Logistikgesellschaften in eine bestehende Produktionsgesellschaft in Europa bzw. eine Vertriebsgesellschaft in den USA haben wir die konzerninterne Lieferkette darüber hinaus verschlankt, Komplexität reduziert sowie Produktion und Vertrieb enger verzahnt. Außerdem haben wir den globalen Einkauf als Hybridorganisation aufgestellt, wodurch Entscheidungswege verkürzt, unsere Reaktionsgeschwindigkeit erhöht und gleichzeitig die Nutzung von Synergien sichergestellt wurden. Unser Produktportfolio haben wir 2018 noch stärker an die regionalen und technischen Anforderungen unserer Kunden angepasst, insbesondere mit der Eröffnung unseres neuen Werkes mit angeschlossenem Forschungs- und Entwicklungszentrum in China. Und nicht zuletzt sind wir bei unseren Bestrebungen, in jeder Hauptproduktgruppe mindestens ein emissionsfreies Gerät anzubieten und neue digitale Services zur Marktreife zu bringen, ein gutes Stück vorangekommen. Einige Highlights unserer Entwicklungsarbeit werden wir im April auf der diesjährigen bauma präsentieren, der weltgrößten Messe der Baumaschinenbranche.

Die Geschäftsentwicklung war im Jahr 2018 sehr erfreulich: Der Konzern legte in allen Regionen und Geschäftsbereichen zu und erreichte mit einem Plus von 11 Prozent einen Rekordumsatz von 1.706,5 Mio. Euro (2017: 1.533,9 Mio. Euro). Dabei wuchs das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen besonders dynamisch. Das operative Ergebnis (EBIT) konnten wir trotz Hindernissen um 22 Prozent auf 159,7 Mio. Euro steigern (2017: 131,4 Mio. Euro). Hier profitierten wir von dem gestiegenen Geschäftsvolumen sowie optimierten Kostenstrukturen, während wir gleichzeitig Kosten aus Restrukturierungen, Werkschließungen und Produktionsverlagerungen zu tragen hatten. Die EBIT-Marge verbesserte sich im vergangenen Jahr auf 9,4 Prozent (2017: 8,6 Prozent).

Unsere Ziele haben wir damit erreicht, auch wenn wir im ganzen Jahr mit Engpässen in der Lieferkette zu kämpfen hatten, wodurch Produktionsabläufe stockten und sich Auslieferungen

verzögerten. Wir konnten die Nachfrage unserer Kunden nicht immer erfüllen und der erhöhte Bestand an fertigen und unfertigen Maschinen trug dazu bei, dass unser Net Working Capital wieder anstieg. Zum Jahresende entsprach es 37,7 Prozent vom Umsatz (2017: 34,9 Prozent), was uns nicht zufriedenstellt. Bereits vergangenen Sommer haben wir zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um solche Engpässe in der Lieferkette zukünftig zu vermeiden.

Der Fortschritt beim Ausbau unseres Händlernetzes in Nordamerika ist eine weitere, in diesem Fall positive Ursache für den Anstieg des Net Working Capital. Wir setzen dabei auf exklusive und hochqualifizierte Vertriebspartner, die wir unter anderem beim Aufbau von Maschinenparks für die Vermietung auch mit Finanzierungsprogrammen unterstützen. Unsere Fortschritte in dieser Region zeigen sich insbesondere im steigenden Absatz der speziell für Nordamerika entwickelten und dort produzierten Kompaktlader.

Am finanziellen Erfolg des vergangenen Jahres sollen unsere Aktionäre selbstverständlich teilhaben. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung im Mai vorschlagen, eine Dividende von 0,60 Euro je Aktie (2017: 0,60 Euro) und zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten. Damit sollen die Aktionäre auch vom außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft profitieren.

„Wir wollen unsere internationale Marktposition deutlich ausbauen und unseren profitablen Wachstumskurs beschleunigt fortsetzen.“

Das Wachstum der Weltwirtschaft hält an, die Dynamik schwächte sich in den letzten Monaten allerdings ab. Risikofaktoren wie der drohende Brexit oder mögliche Handelsbeschränkungen erhöhen die Unsicherheit. Andererseits ist der Trend hin zu kompakten Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft, wie wir sie unseren Kunden bieten, ungebrochen und globale Megatrends wie die Urbanisierung unterstützen unser Geschäft nachhaltig. Zu Beginn des Jahres 2019 zeigen sich die wichtigsten Zielmärkte des Konzerns intakt, unsere Auftragsbücher sind gut gefüllt. Für das Geschäftsjahr 2019 rechnen wir mit einem Umsatz zwischen 1.775 und 1.850 Mio. Euro, das entspricht einem Wachstum von 4 bis 8 Prozent. Die EBIT-Marge erwarten wir in einer Spanne von 9,5 bis 10,2 Prozent.

Im Zuge unserer „Strategie 2022“ wollen wir den Umsatz mittelfristig auf über 2 Mrd. Euro jährlich steigern. Die EBIT-Marge soll dann bei über 11 Prozent liegen und das Net Working Capital soll maximal 30 Prozent vom Umsatz entsprechen. Kurz gesagt: Wir wollen unsere internationale Marktposition deutlich ausbauen und unseren profitablen Wachstumskurs beschleunigt fortsetzen.

Solche anspruchsvollen Ziele lassen sich nur mit engagierten Mitarbeitern, verlässlichen Geschäftspartnern und loyalen Aktionären erreichen. Ihnen allen möchten wir an dieser Stelle für die Unterstützung und Treue im vergangenen Jahr herzlich danken. Wir freuen uns, wenn Sie uns weiter Ihr Vertrauen schenken.

Das Vorstandsteam der Wacker Neuson SE

von links:

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Verantwortlich für Finanzen,
Revision, IT, Supply Chain und
Immobilien.

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Verantwortlich für Einkauf, Produktion,
Technik, Qualität, Strategie, Investor
Relations, Unternehmenskommunikation,
Nachhaltigkeit, Recht, Compliance,
Personal.

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Verantwortlich für Vertrieb,
Service und Marketing.



Etablierte Marken – Zukunftsfähige Produkte.

WACKER NEUSON. DER ZUVERLÄSSIGE LÖSUNGSANBIETER.



**WACKER
NEUSON**
all it takes!

Bei Wacker Neuson dreht sich alles um den Erfolg unserer Kunden. Im Austausch mit unseren Kunden schaffen wir Lösungen, die ihnen den Arbeitsalltag maßgeblich erleichtern, indem sie ihren hohen und vielfältigen Anforderungen entsprechen. Das Vertrauen unserer Kunden in uns und unsere Produkte und Dienstleistungen ist unser Ansporn, täglich unser Bestes zu geben. In partnerschaftlichem Miteinander finden wir die passenden Lösungen für die Herausforderungen unserer Kunden und helfen ihnen dabei, im Wettbewerb vorne zu liegen. Dafür bieten wir ihnen alles, was sie brauchen: Wacker Neuson – all it takes!



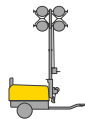
Betontechnik



Verdichtung



Aufbruchtechnik



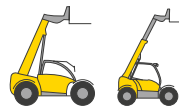
Baustellentechnik



Bagger



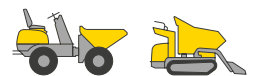
Radlader



Teleskoplader



Kompaktlader



Dumper

DIENSTLEISTUNGEN¹:



Reparatur und Wartung



Miete



Gebrauchtmaschinen



Finanzierung



E-Store

¹ Dienstleistungen sind länderspezifisch zugeschnitten und variieren je nach Markt und Marke.

MIT KRAMER AUF DER SICHEREN SEITE.



KRAMER
on the safe side

Die traditionsreiche Marke Kramer ist seit Jahrzehnten im Markt etabliert und steht dabei ganz besonders für einen Wert: Sicherheit. Die hohe Qualität der innovativen Maschinen ist dabei nur ein Aspekt. Auch als Unternehmen ist Kramer eine sichere Wahl für Kunden und Händler, da die Erfahrung und Innovationskraft des Unternehmens für Investitions- und Zukunftssicherheit sorgt. Kurzum – mit Kramer ist man stets auf der sicheren Seite: Kramer – on the safe side.



Radlader



Teleskopradlader



Teleskoplader

WEIDEMANN. AUS TRADITION EFFIZIENT.



WEIDEMANN
designed for work

Seit Jahrzehnten lautet unsere Mission: Entlastung der Landwirte durch Mechanisierung der Stall- und Innenwirtschaft. Die enge Zusammenarbeit zwischen den Weidemann Entwicklern und unseren Anwendern hat immer wieder zu innovativen Konzepten und zu einem durchdachten Produktprogramm mit hoher Gebrauchstauglichkeit und ausgereifter Technik geführt. Unsere Kunden profitieren von hoher Produktivität sowie Investitionssicherheit und haben mit Weidemann stets einen starken Partner an ihrer Seite. Unsere Maschinen und unser Service bringen Leistung auf den Punkt und begeistern im täglichen Arbeitseinsatz: Weidemann – designed for work.



Hoftrac®



Radlader



Teleskopradlader



Teleskoplader



EquipCare



Die Betonspezialisten



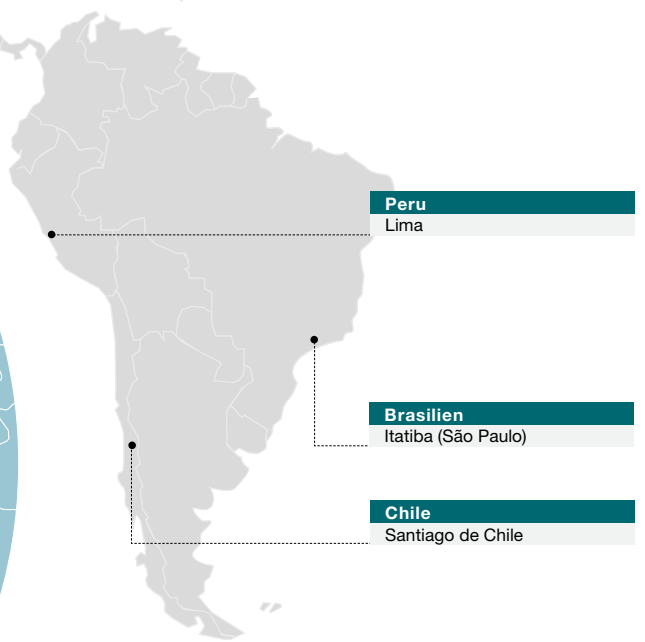
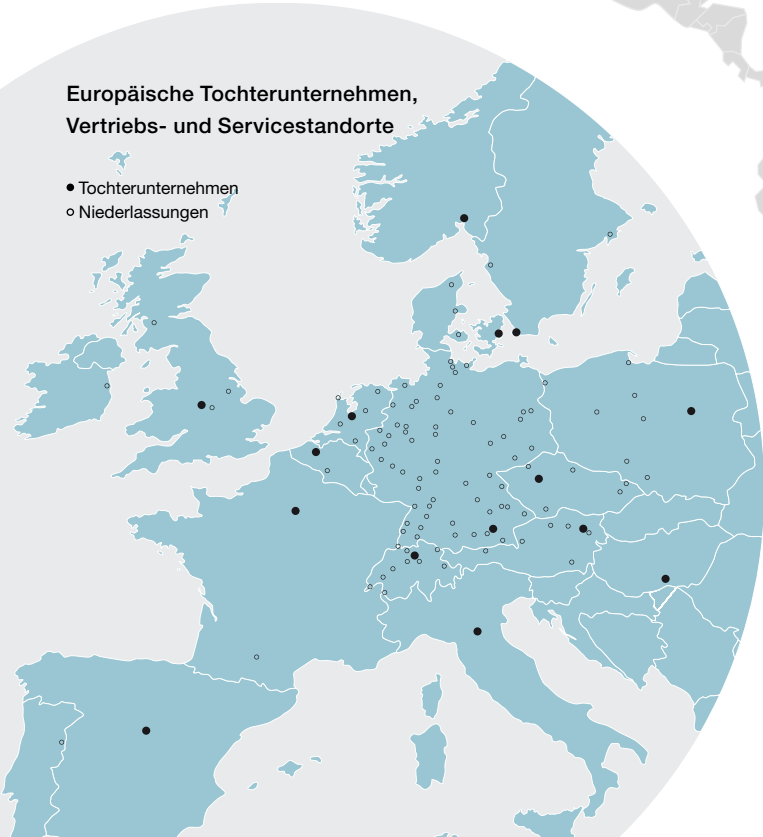
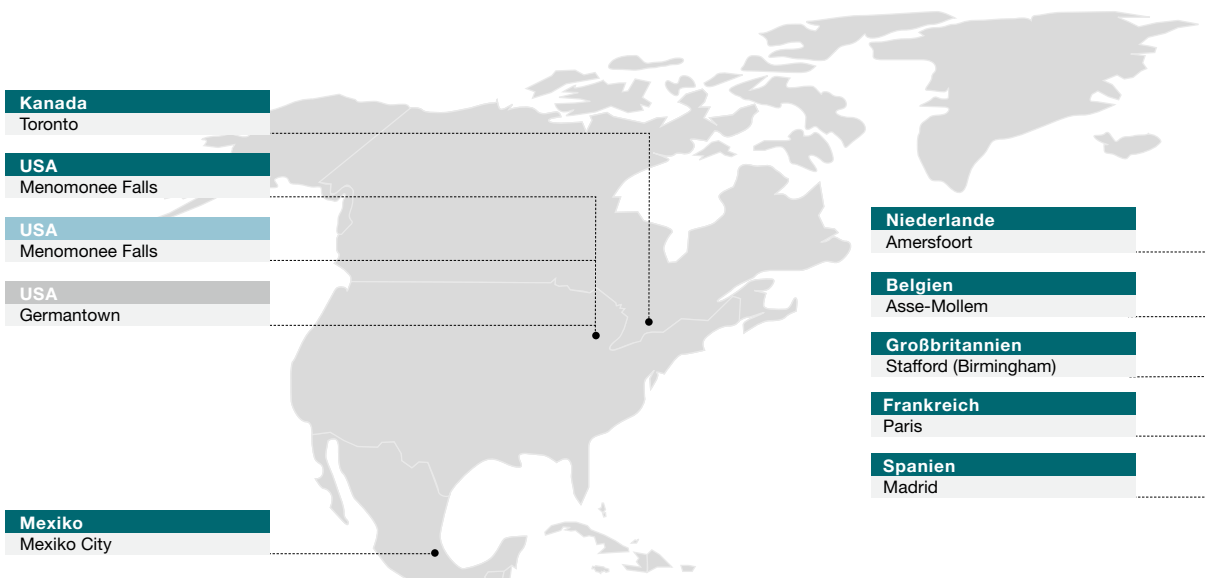
Academy




Original
Ersatzteile

Die Wacker Neuson Group: rund um den Globus

Die Wacker Neuson Group ist ein international tätiger Unternehmensverbund mit über 50 Tochterunternehmen und 140 eigenen Vertriebs- und Servicestationen. Die Konzernzentrale ist in München. Mit unseren Produktionswerken in Deutschland, Österreich, den USA, China und Serbien entstehen unsere Produkte nah am Kunden und sichern kurze Wege.



 Firmenzentrale Wacker Neuson SE (Holding)
München (Deutschland)

Produktionsgesellschaft	Vertriebsgesellschaft
Sitz	Sitz
Landesvertretungen	Logistikstandort
Sitz	Sitz

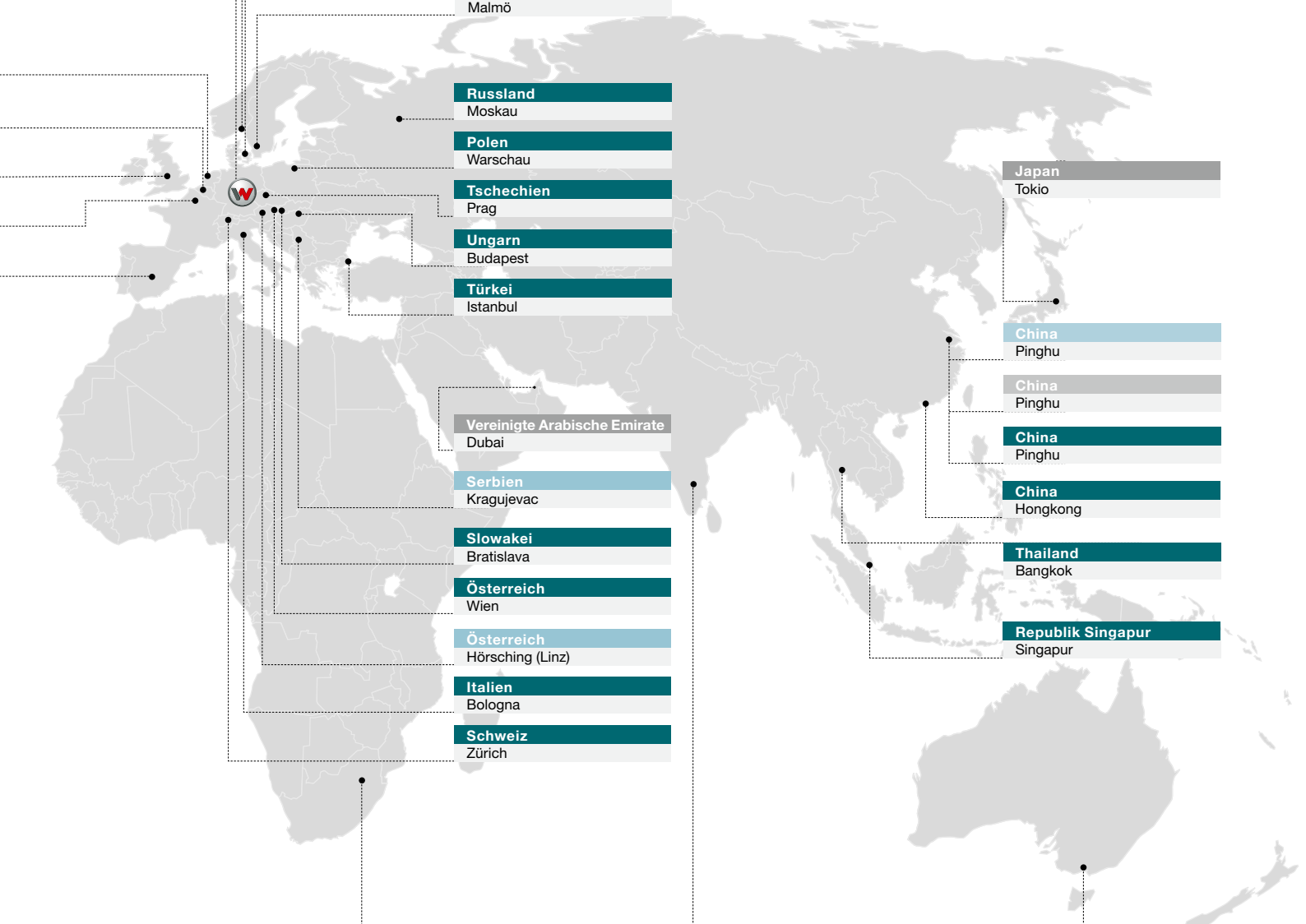
Deutschland	München
Deutschland	Nürnberg
Deutschland	Karlsfeld
Deutschland	Reichertshofen
Deutschland	Korbach
Deutschland	Pfullendorf
Norwegen	Oslo
Dänemark	Karlslunde
Schweden	Malmö
Russland	Moskau
Polen	Warschau
Tschechien	Prag
Ungarn	Budapest
Türkei	Istanbul
Vereinigte Arabische Emirate	Dubai
Serbien	Kragujevac
Slowakei	Bratislava
Österreich	Wien
Österreich	Hörsching (Linz)
Italien	Bologna
Schweiz	Zürich

Japan	Tokio
China	Pinghu
China	Pinghu
China	Pinghu
China	Hongkong
Thailand	Bangkok
Republik Singapur	Singapur

Südafrika	Johannesburg
------------------	--------------

Indien	Bangalore
---------------	-----------

Australien	Melbourne
-------------------	-----------



Strategie 2022

Mit der „Strategie 2022“ stärken wir unsere Rolle als einer der international führenden Baugeräte- und Kompaktmaschinenhersteller. Wir stellen unsere Kunden damit noch stärker in den Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Die drei strategischen Pfeiler „Fokussierung“, „Beschleunigung“ und „Exzellenz“ geben hierbei die Richtung vor.

Wir wollen unseren Kunden mehr bieten, als sie erwarten, denn damit überzeugen wir sie langfristig. Mit ihnen entwickeln wir gemeinsam neue Produkte und Dienstleistungen, um den Kundennutzen zu maximieren.

Der Schlüssel zum Erfolg ist für uns der partnerschaftliche Dialog. Denn wir wissen: Nur wenn unsere Kunden im Fokus unseres Denkens und Handelns stehen, werden wir auch in Zukunft erfolgreich sein.



Unsere drei strategischen Säulen



Die Wacker Neuson Group wird in den nächsten Jahren ihre Kernmärkte Europa und Nordamerika fokussiert bearbeiten. Hier wird der Konzern mit seinen Kernprodukten gezielt daran arbeiten, weitere Marktanteile zu gewinnen. Bis zum Jahr 2022 wird zudem China ein bedeutender Absatzmarkt werden. Dafür wird die Produktpalette wettbewerbsfähiger Baumaschinen mit dem Fokus auf Kernprodukte für die reifen Märkte optimiert und für China und den asiatischen Markt aus lokaler Produktion kontinuierlich ausgeweitet.



Innovationen haben bei uns eine lange Tradition und wir werden weiterhin gezielt in Forschung und Entwicklung investieren, um das Leistungsportfolio und die Position als Technologieführer in den Kernmärkten auszubauen. Themen wie Energieeffizienz, alternative Antriebe, Fahrerassistenzsysteme und die intelligente, digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen werden hierbei von großer Bedeutung sein, um den Nutzen für den Kunden zu steigern. Zusätzlich entwickelt die Wacker Neuson Group neue Geschäftsmodelle und optimiert kontinuierlich ihre Prozesse wie die Vertriebsunterstützung und die Produktionsplanung.



Um die operative Exzellenz weiter zu steigern, werden wir das hohe Qualitätsniveau unserer Produkte, Prozesse und Abläufe in allen Unternehmensbereichen sicherstellen und weiterentwickeln. Neben der Vereinfachung der Konzernstrukturen, die zu schnelleren und besseren Abläufen führen wird, sind die stetige Weiterbildung der Mitarbeiter, die Förderung von Commitment und Agilität sowie Teamwork Schlüssel für den Unternehmenserfolg.

Woran wir unseren Erfolg messen

Mit Kernprodukten

Top-3

Marktwachstum

2-fach

NWC zum Umsatz

≤ 30 %

Umsatz

> 2 Mrd. €

EBIT-Marge

> 11 %





Der Erfolg unserer Kunden treibt uns an

Die Wacker Neuson Group ist mit ihren Marken Wacker Neuson, Kramer und Weidemann in der Bauwirtschaft, in den Kommunen und in der Landwirtschaft zuhause. Hier verdienen unsere Kunden ihr Geld und sind mit unseren Produkten erfolgreich. Die Arbeit ist staubig, ehrlich, anstrengend und – ein Wort gilt, ein Handschlag zählt.

Zu unseren Kunden zählen nicht nur die Anwender unserer Produkte, sondern auch unsere Händler und Vermietketten, mit denen wir Hand in Hand Berge versetzen. Mit einem breitgefächerten Angebot an Kompaktmaschinen und Baugeräten begleiten wir unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Gleichzeitig ist der Kunde bei uns ein wichtiger Impulsgeber – von der Entwicklung neuer Produkte bis hin zur Optimierung unseres Serviceangebots. Denn der Erfolg unserer Kunden ist unser Ansporn.



KUNDENBEDÜRFNISSE IM MITTELPUNKT

Ein Produkt entsteht

Wenn bei Wacker Neuson ein neues Produkt entsteht, stehen wir mit jenen im engen Dialog, die es wissen müssen: unseren Kunden. Unsere Entwicklungsingenieure laden ausgewählte Anwender an die Produktionsstandorte in Europa, den USA und künftig auch China ein, um das Wissen und die Erfahrungen unserer Zielgruppe bereits im frühen Entwicklungsstadium entscheidend zu berücksichtigen. Wir nennen dieses Format „Voice of Customer“ und stehen damit von der ersten Idee bis hin zur Marktreife eines Produktes im regelmäßigen Dialog mit den späteren Anwendern. So entstehen Maschinen, die eng an den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichtet sind.

Ende 2018 feierte der Dual View Dumper Premiere: Bei dieser Maschine kann der Anwender dank drehbarer Steuerkonsole stets in Fahrtrichtung sitzen, was seine Arbeit deutlich sicherer macht. Die Konzeption des neuen Dumpers entstand in zahlreichen Workshops mit Kunden und ist bestes Beispiel dafür, wie wir den zentralen Aspekt unserer Strategie 2022 – die Kundenorientierung – in die Praxis umsetzen.

Unsere Entwicklungsingenieure entwarfen den neuen Dual View Dumper konsequent entsprechend der Kundenbedürfnisse.





”

Als langjähriger Wacker Neuson Kunde habe ich bereits an mehreren „Voice of Customer“-Veranstaltungen in Stafford teilgenommen – eine spannende Zusammenarbeit von Hersteller, Vermietunternehmen, Bauunternehmen und Bedienern. Es ist großartig zu sehen, wie viele unserer Vorschläge und Empfehlungen in der marktreifen Version des Dual View Dumpers umgesetzt wurden.

**JONATHAN HALL, WERKSLEITER,
MORGAN SINDALL INFRASTRUCTURE LTD.,
GROSSBRITANNIEN**

“

Unsere Entwicklungsingenieure entwarfen den neuen Dual View Dumper konsequent entsprechend der Kundenbedürfnisse.



Kundenwünsche werden Wirklichkeit: Unsere Fachkräfte in der Montage führen in unserem Produktionswerk in Linz bei jeder neuen Maschine den finalen Qualitätscheck durch, bevor sie ausgeliefert wird.



JOHN DEERE
REBO

KRAMER //
IHRE NAHE

KRAMER

KT 357
ecospeed

40

STARKE HÄNDLER FÜR STARKE MARKEN

Verlässliche Partner

Wir prüfen genau, mit welchen Händlern und Vertriebspartnern wir unseren Kunden lokale Nähe, Service und Beratungskompetenz bieten. Denn unsere Marken Wacker Neuson, Kramer und Weidemann stehen für Qualität und Vertrauen. Und diese Werte erwarten wir auch von unseren offiziellen Vertragshändlern.

Die roten Maschinen aus dem Hause Weidemann werden zum Beispiel über exklusive Weidemann Händler vertrieben. Mit den meisten arbeiten wir schon seit Jahrzehnten zusammen. Unsere Kunden aus der Landwirtschaft schätzen ihre hohe Beratungskompetenz in ganz Europa.

Für unsere Kramer Maschinen zählt seit Ende 2017 in Europa auch unser Kooperationspartner John Deere zu unseren Vertriebspartnern. Bereits im ersten Kooperationsjahr überzeugten wir mehr als die Hälfte der Händler von der Qualität der Kramer Produkte und bauten unser Partnernetzwerk stark aus.

Erfolgreiche Kooperation: Kramer Maschinen werden seit Ende 2017 in Europa auch über das Händlernetz von John Deere vertrieben.



Gemeinsam im Dienst des Kunden, in diesem Fall die Herrenhäuser Gärten in Hannover (v.l.): Weidemann-Händler Heino Lampe, Anwender Alexander Willers und Weidemann-Gebietsleiter Dietmar Große Westerloh.



”

Die Kramer Rad- und Teleskoplader bereichern unser Portfolio, denn unsere Kunden schätzen diese Maschinen sehr. Wir freuen uns, dass die Kooperation bei uns so erfolgreich gestartet ist. John Deere und Kramer ergänzen sich sehr gut in unserem Betrieb!

**ALEXANDER BRUNS,
REBO LANDMASCHINEN GMBH,
KRAMER UND JOHN DEERE-HÄNDLER**

“



Erfolgreiche Kooperation: Kramer Maschinen werden seit Ende 2017 in Europa auch über das Händlernetz von John Deere vertrieben.



Gemeinsam im Dienst des Kunden, in diesem Fall die Herrenhäuser Gärten in Hannover (v.l.): Weidemann-Händler Heino Lampe, Anwender Alexander Willers und Weidemann-Gebietsleiter Dietmar Große Westerloh.



MIT VERTRAUEN UND FINANZIERUNG

Katalysator für Händler- wachstum

Wie wichtig uns die Händler als bestehende, aber auch potenzielle Geschäftspartner sind, zeigt unser finanzielles Engagement in Nordamerika. Denn in unserem Konzern arbeiten nicht nur Ingenieure, Vertriebstalente und Spezialisten für die Baumaschinenproduktion, sondern auch Experten für attraktive Finanzierungslösungen. Um Unternehmen in der Expansionsphase zu unterstützen, entwickelten diese verschiedene Finanzierungskonzepte. Große Händler wie z. B. Franklin Equipment in den USA erhalten dadurch wichtige finanzielle Impulse, um ihr Wachstum zu beschleunigen sowie ihre Umsätze zu erhöhen.



Mit unseren erfolgreichen Händlern wie Franklin Equipment in den USA pflegen wir eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung.





”

Nordamerika ist ein wichtiger Wachstumsmarkt für uns. Unseren Händlern bieten wir hier flexible Finanzierungslösungen, um gemeinsam schnell zu wachsen. So leben wir nicht nur mit unseren Endkunden eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung, sondern unterstützen auch unsere Vertriebspartner, um ein erfolgreiches Geschäft zu etablieren.

WILFRIED TREPELS,
CFO DER WACKER NEUSON GROUP

“

In Nordamerika wachsen wir mit neuen Händlern vor allem im Bereich der Skid Steer-Lader und Kompaktmaschinen.



Mit unseren erfolgreichen Händlern wie Franklin Equipment in den USA pflegen wir eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung.





WACKER
NEUSON

PLANT

IM DIALOG MIT DEN KUNDEN

Partner auf Augenhöhe

Wir wissen, was die Anwender bewegt, denn wir sprechen täglich mit ihnen: Über unsere starken Händlerpartner und unseren Direktvertrieb in Europa sind unsere Produktspezialisten zur Stelle, wenn Fragen aufkommen oder Herausforderungen gemeinsam bewältigt werden müssen – vor Ort auf der Baustelle oder über unser dichtes Niederlassungsnetz. Gleichzeitig stellen unsere Experten durch umfangreiche Schulungsangebote sicher, dass die Mitarbeiter unserer Kunden mit der Handhabung und den Vorteilen unserer Produkte vertraut sind. Ganz gleich, wie anspruchsvoll die Anwendung sein mag, dank unserer Expertise und unseres vielfältigen Produktportfolios stehen wir den Kunden stets zur Seite und finden gemeinsam mit ihnen die optimale Lösung. Ob schneller Materialumsatz, sauber verarbeiteter Beton oder hell ausgeleuchtete Baustelle – der Erfolg unserer Anwender ist unser oberstes Ziel.





”

Die tägliche Unterstützung unserer Kunden vor Ort auf den Baustellen weltweit – das ist für mich Kundenorientierung pur. Es macht mich stolz, dass unsere Kunden innerhalb kürzester Zeit einen kompetenten Ansprechpartner an ihrer Seite haben, um gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Diese partnerschaftliche Beziehung zahlt sich für beide Seiten aus.

ALEXANDER GRESCHNER,
CSO DER WACKER NEUSON GROUP

“

Weltweit vor Ort
sein, dem Kunden
zuhören ...



... Expertise leben und auf
der Baustelle die beste
Lösung finden ...



.... all das gehört für uns zu einer partner-
schaftlichen Kundenbeziehung, für die wir
gerne die berühmte Extrameile gehen.



FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET

Am Puls des Marktes

Auch für die Zukunft ist der intensive Kontakt mit den Kunden unser Schlüssel zum Erfolg: Wir erfragen, was sie beschäftigt, welche Neuerungen und Entwicklungen ihnen echten Mehrwert bringen und haben das Ohr somit ganz nah am Puls des Marktes. Die digitale Transformation wird die Branchen unserer Kunden revolutionieren und unsere Industrie vor ganz neue Herausforderungen stellen. Themen wie Energieeffizienz, alternative Antriebe, Fahrerassistenzsysteme und die intelligente, digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen sind für uns entscheidend, um den Nutzen für unsere Kunden zu steigern.

In unseren Forschungs- und Entwicklungszentren arbeiten Spezialisten täglich daran, technologische Trends zu identifizieren und unseren Kunden damit einen Mehrwert zu verschaffen. So setzen wir in der Produktentwicklung beispielsweise auf Virtual Reality: Damit können unsere Kunden schon in einem frühen Entwicklungsstadium die Produkte virtuell erproben. Auch die Elektromobilität ist bei Wacker Neuson längst keine Zukunftsmusik mehr. Mit Kramer, Weidemann und Wacker Neuson haben alle drei Konzernmarken bereits seit einigen Jahren völlig emissionsfreie Produkte im Portfolio.



„Virtual Reality“ in der Produktentwicklung: Kunden können virtuelle Prototypen sehen, bedienen und ihr wichtiges Feedback direkt an die Ingenieure richten.



Vernetzte Produkte und Wertschöpfungsketten, Assistenzsysteme, künstliche Intelligenz und digitale Services und Dienstleistungen werden unser Geschäft in Zukunft bestimmen. Bereits heute – und zukünftig noch stärker – entwickeln wir mittels digitalen Services und Elektromobilität wertvollen Mehrwert für unsere Kunden.

MARTIN LEHNER,
CEO DER WACKER NEUSON GROUP





Autonome Baumaschinen: Wacker Neuson arbeitet mit renommierten Universitäten zusammen, um Visionen der Baustelle von Morgen Wirklichkeit werden zu lassen.



Assisted Reality mit Datenbrille: Der Servicetechniker vor Ort an der Maschine wird von einem Experten aus der Ferne angeleitet und kann auf diese Weise auch komplexere Reparaturen vornehmen.



„Virtual Reality“ in der Produktentwicklung: Kunden können virtuelle Prototypen sehen, bedienen und ihr wichtiges Feedback direkt an die Ingenieure richten.



WENN UNTERNEHMENSERFOLG
ZUM PERSÖNLICHEN HIGHLIGHT WIRD

Erfolge teilen

Hinter Wacker Neuson liegt wieder ein Geschäftsjahr mit Rekordumsätzen. Diesen Erfolg verdanken wir den vielen Menschen, die täglich ihr Bestes geben und ihre Begeisterung für unsere Produkte teilen: unseren Mitarbeitern, Kunden und Händlern. Im Jahr 2018 hatten wir bei einer Reihe von Events die Möglichkeit, Geschäftsbeziehungen zu vertiefen, Kontakte zu pflegen und die Erweiterung unserer Unternehmensgruppe um ein Produktionswerk gebührend zu feiern. So haben wir im November unseren neuen Standort in Pinghu, China, mit über 500 Gästen offiziell eingeweiht, wo wir Mini- und Kompaktbagger sowie Baugeräte entwickeln und produzieren. Unser größtes Werk für Kompaktmaschinen in Horsching bei Linz war im Juni Gastgeber des Wacker Neuson Universe, wo ebenso wie beim nordamerikanischen Händlerevent im Oktober in Wisconsin Erfolge geteilt und besonders herausragende Leistungen prämiert wurden. Ganz gleich ob Standorteröffnung, Universe oder Händlerevent – alle Gäste dieser Veranstaltungen eint die Faszination für unsere Produkte und Dienstleistungen und der Stolz auf das Erreichte.



Logan (li.) und Nick Sinn, Leiter der Firma Logan aus Moines, Iowa, haben beim Händlerevent gleich zwei Preise für ihren erfolgreichen Beitrag erhalten.



”

Die Zusammenarbeit zwischen Niederstätter und Wacker Neuson besteht seit Jahrzehnten. Wir haben uns in diesem Zeitraum zu einem der größten Marktteilnehmer in Norditalien entwickelt und wurden für die langjährige, sehr erfolgreiche Partnerschaft und unseren herausragenden Kundenservice ausgezeichnet. Wir freuen uns auf viele weitere erfolgreiche Jahre mit unserem Partner Wacker Neuson.

**ANTON NIEDERSTÄTTER,
CEO NIEDERSTÄTTER AG**

“



Vertreter des Managements und der chinesischen Regierung gaben per gemeinsamen Knopfdruck mit Feuerwerk den feierlichen Startschuss für unser neues Produktionswerk in Pinghu.



Die offene und wertschätzende Unternehmenskultur ist bei Events wie dem Universe allgegenwärtig.



Bruce Logan (li.) und Nick Sinn, Vertreter der Firma Logan aus Des Moines, Iowa, haben beim US-Händlerevent gleich zwei Awards für ihren erfolgreichen Vertrieb erhalten.

Die Aktie im Jahr 2018

Nach sechs Gewinnjahren in Folge mussten die Investoren am deutschen Aktienmarkt 2018 zweistellige Verluste hinnehmen. Trotz überwiegend positiver Unternehmensnachrichten schlug für die Wacker Neuson Aktie zum Jahresende ein Kursverlust von rund 45 Prozent zu Buche. Der Titel entwickelte sich damit schwächer als der SDAX und seine internationale Peergroup.

Die Wacker Neuson Aktie und ihre Indizes

Die Aktie der Wacker Neuson SE wird seit 2007 an der Frankfurter Wertpapierbörse im regulierten Markt (Prime Standard) gehandelt und ist im SDAX gelistet. Darüber hinaus wird sie seit 2010 in dem Index „DAXplus Family“ geführt, der rund 120 deutsche und internationale Unternehmen aus dem Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse umfasst. Kriterium für das Listing im „DAXplus Family“ ist, dass die jeweilige Gründerfamilie mindestens 25 Prozent der Stimmrechtsanteile besitzt oder aber Mitglied von Vorstand oder Aufsichtsrat ist und zugleich einen Stimmrechtsanteil von mindestens 5 Prozent hält. Die Gewichtung innerhalb des Index erfolgt entsprechend der Marktkapitalisierung des Streubesitzanteils.

Das Börsenjahr 2018

2018 war für die weltweiten Kapitalmärkte ein Jahr mit vielen Unwägbarkeiten. Weltweit bewegten vor allem politische Konflikte und Umbrüche die Notierungen von Aktien und Währungen. Insbesondere der Handelsstreit zwischen den USA und China, die schleppenden Brexit-Verhandlungen, Italiens Haushaltsdebatte mit der EU und wegweisende Wahlergebnisse in Ländern wie Brasilien oder der Türkei sorgten für große Verunsicherung bei den Investoren. Mehrere Leitzinserhöhungen in den USA und erste Hinweise der Europäischen Zentralbank auf eine behutsame Straffung der Geldpolitik im Euroraum übten zusätzlichen Druck auf die Aktienmärkte aus.

Der deutsche Aktienmarkt wies nach einem vielversprechenden Jahresauftakt, in dessen Zuge der Leitindex DAX auf ein neues historisches Hoch kletterte, zunächst eine negative Tendenz auf, konnte seine Verluste aber im zweiten Quartal zu guten Teilen wieder aufholen. In der zweiten Jahreshälfte setzte sich dann jedoch sukzessive das negative Sentiment der Marktteilnehmer durch und die Kurse gaben mit einer zum Jahresende hin zunehmenden Dynamik nach. Deutsche Blue Chips waren von dieser Entwicklung ebenso betroffen wie Small- und Midcaps. Überdurchschnittlich stark war der Abgabedruck bei Technologiewerten und konjunktursensiblen Titeln, beispielsweise aus dem Maschinenbau-Sektor. Nach sechs Jahren in Folge mit teilweise deutlichen Kursgewinnen beendete der DAX das Börsenjahr 2018 mit einem Minus von mehr als 18 Prozent. Ähnlich

schlecht erging es dem SDAX – hier betrug der Kursverlust auf Jahressicht rund 20 Prozent.

Wie die deutschen Indizes verzeichneten auch die internationalen Kapitalmärkte auf breiter Front Verluste. Noch vergleichsweise moderat fielen diese bei den großen amerikanischen Indizes aus – so büßte der Dow Jones in den USA auf Jahressicht lediglich knapp 6 Prozent an Wert ein. Der britische FTSE-100-Index notierte derweil mehr als 12 Prozent schwächer. Schwellenländer-Aktien, repräsentiert im MSCI Emerging Markets Index, verloren im Laufe des Jahres rund 17 Prozent an Wert. Noch stärker fiel der Rückgang beim chinesischen Leitindex CSI 300 aus, der 2018 etwa ein Viertel seines Wertes verlor.

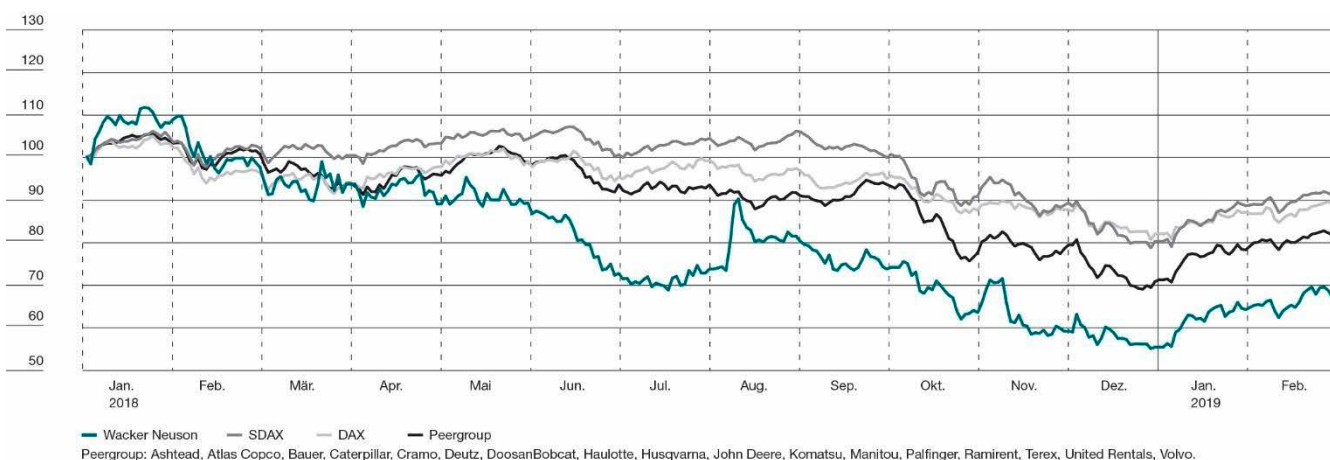
Die Wacker Neuson Aktie

Nach einem Kursgewinn von über 90 Prozent im Vorjahr setzte die Wacker Neuson Aktie ihre positive Entwicklung auch in den ersten Wochen des Börsenjahres 2018 fort und markierte am 19. Januar bei 33,60 Euro ihr Jahreshoch. Anfang Februar kam es jedoch zu einer nachhaltigen Trendumkehr, in deren Folge der Kurs bis in den August hinein spürbar konsolidierte. Positive Unternehmensnachrichten wurden dabei zunehmend überlagert von Bedenken hinsichtlich der wachsenden handelspolitischen Spannungen und ihrer Auswirkungen auf die globale Konjunktur gefolgt von Umschichtungen der Investoren weg von vermeintlich ausgeprägt zyklischen hin zu defensiveren Werten. Auf die Veröffentlichung der Halbjahreszahlen und die Bestätigung der Prognose für das Gesamtjahr 2018 reagierte die Wacker Neuson Aktie kurzfristig mit einer deutlichen Kurserholung, gab diese Gewinne aber über die folgenden Monate in einem zunehmend schwachen Gesamtmarkt wieder ab. Neben den genannten externen Einflussfaktoren sorgten auch anhaltende Engpässe in der weltweiten Lieferkette von Wacker Neuson für Zurückhaltung auf der Investorenseite. Ihr Jahrestief verzeichnete die Aktie am 27. Dezember bei 16,41 Euro. Am letzten Handelstag 2018 schloss sie bei 16,52 Euro – dies entspricht auf das Gesamtjahr bezogen einem Kursverlust von rund 45 Prozent. Die Wacker Neuson Aktie entwickelte sich damit deutlich schwächer als DAX und SDAX.

In den ersten zwei Monaten des Jahres 2019 konnte sich die Aktie deutlich erholen. Zum 28. Februar 2019 notierte sie bei 20,12 Euro, was einem Plus von rund 22 Prozent seit Jahresbeginn und einer Marktkapitalisierung von 1.411,2 Mio. Euro entspricht. Der DAX legte im gleichen Zeitraum um 9 Prozent zu, beim SDAX stand ein Anstieg von 14 Prozent zu Buche.

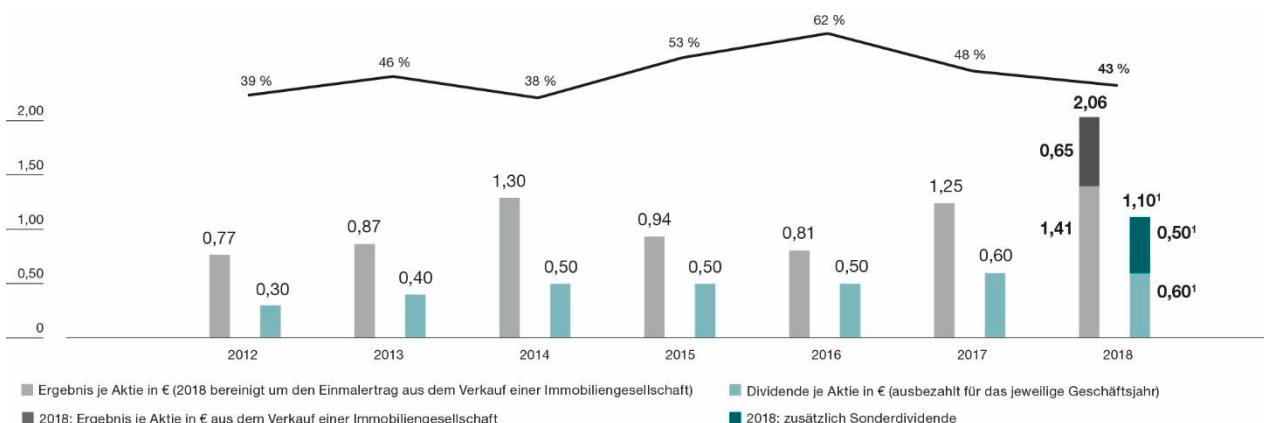
ENTWICKLUNG DER AKTIE 01.01.2018 – 28.02.2019

IN %



ERGEBNIS JE AKTIE, DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNGSQUOTE 2012 – 2018

IN €



¹ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns vorschlagen.

WESENTLICHE KENNZAHLEN ZUR WACKER NEUSON AKTIE

IN €

	2018	2017
Hoch	33,60	30,08
Tief	16,41	15,17
Durchschnitt	24,19	22,53
Jahresende	16,52	30,08
Durchschnittliches Handelsvolumen ¹	63.583	67.539
Gewinn je Aktie ²	2,06	1,25
Buchwert je Aktie ²	17,41	15,88
Dividende je Aktie (Sonderdividende) ^{2,3}	0,60 (0,50)	0,60
Ausschüttungsquote in % ⁴	42,6	48,1
Marktkapitalisierung Jahresende in Mio. €	1.158,7	2.109,5

¹ Am Tag; auf XETRA.² 70.140.000 Aktien.

³ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns vorschlagen.

⁴ Ohne Sonderdividende, bezogen auf den um den Verkauf einer Immobiliengesellschaft bereinigten Konzernjahresüberschuss.

GRUNDINFORMATIONEN ZUR AKTIE

ISIN/WKN	DE000WACK012/WACK01
Börsenkürzel	WAC
Branche	Industrie
Reuters/Bloomberg	WACGn.DE/WAC:GR
Aktiengattung	Nennwertlose Namensaktien (Stückaktien)
Grundkapital	70.140.000 Euro
Anzahl zugelassener Aktien	70.140.000 Aktien
Börsensegment	Regulierter Markt (Prime Standard), Frankfurter Wertpapierbörse
Indizes	SDAX, DAXplus Family, CDAX, Classic All Shares
Erstnotierung	15. Mai 2007
Designierte Sponsoren	Bankhaus Lampe, HSBC Trinkaus & Burkhardt, KeplerCheuvreux

Kursverläufe Bau- und Bauzuliefererwerte

Das vorstehende Chart vergleicht die Kursentwicklung der Wacker Neuson Aktie mit ihrer Peergroup seit Jahresbeginn 2018: In einem Index zusammengefasst sind der französische Bau- und Landmaschinenhersteller Manitou, der französische Hersteller von Hubarbeitsbühnen Haulotte, der österreichische Hersteller hydraulischer Hebesysteme Palfinger, die US-amerikanischen Hersteller für Baumaschinen Caterpillar, John Deere und Terex, das US-amerikanische Vermietunternehmen United Rentals, die europäischen Vermietunternehmen Ashtead, Ramirent und Cramo, die schwedischen Industrieunternehmen Atlas Copco, Husqvarna und Volvo, der koreanische Baumaschinenhersteller DoosanBobcat, der japanische Baumaschinenhersteller Komatsu, das deutsche Unternehmen für Spezialtiefbau Bauer sowie Deutz als Hersteller von Motoren unter anderem für die Baumaschinenindustrie. Nachdem sich die Wacker Neuson Aktie bis Mitte April noch weitgehend parallel zu ihrer Peergroup entwickelt hatte, verlor sie im weiteren Jahresverlauf stärker an Wert und wies zum Jahresende eine Underperformance von rund 19 Prozentpunkten aus.

In den ersten zwei Monaten des Jahres 2019 konnte sich die Aktie deutlich erholen und die 2018 entstandene Lücke zur Peergroup verkleinern. Zum 28. Februar 2019 notierte die Aktie bei 20,12 Euro, was einem Plus von rund 22 Prozent seit Jahresbeginn entspricht. Im selben Zeitraum legte die Peergroup um 14 Prozent zu.

Hauptversammlung und Dividende

Die ordentliche Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 30. Mai 2018 in München statt. Vertreten waren 215 Aktionäre mit insgesamt 59.694.896 Stimmrechten. Gemessen am Grundkapital von 70.140.000 Aktien lag die Präsenz damit bei 85,11 Prozent.

Die Hauptversammlung stimmte der Zahlung einer Dividende für 2017 in Höhe von 0,60 Euro je Aktie zu (Vorjahr: 0,50 Euro). Dies entsprach einer Gesamtausschüttung von 42,08 Mio. Euro und – bezogen auf den Konzernjahresüberschuss 2017 in Höhe von 87,5 Mio. Euro – einer Ausschüttungsquote von rund 48,1 Prozent. Damit blieben Aufsichtsrat und Vorstand ihrer langfristigen Dividendenpolitik treu.

Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2017 entlastet. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, wurde erneut zum Abschlussprüfer gewählt.

Die Aktionäre stimmten zudem für den Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags zwischen der Wacker Neuson SE und der Tochtergesellschaft Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH (ehemals: Wacker Neuson Vertrieb Europa GmbH & Co. KG), mit welcher der Konzern im Geschäftsjahr 2018 den Fokus auf den weiteren Ausbau des strategisch wichtigen Geschäftsfeldes mit Ersatzteilen stärkte.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der kommenden Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie vorschlagen. Damit sollen die Aktionäre sowohl am Erfolg des operativen Geschäftes als auch am außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns teilhaben.

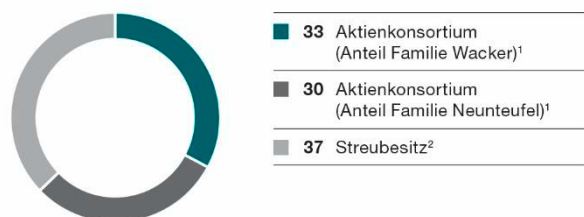
Eigentumsverhältnisse

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 hielt das Aktienkonsortium der Familien Wacker und Neunteufel 63,1 Prozent des Grundkapitals (vgl. Angaben zum Konsortial- und zum Syndikatsvertrag). → [Seite 85](#)

Die übrigen Aktien werden von institutionellen und privaten Aktionären gehalten. Nach Kenntnis des Unternehmens befindet sich der überwiegende Teil der Aktien des Streubesitzes in den Händen deutscher Anleger.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

IN %



Stand: 31. Dezember 2018.
 Rundungsbedingte Differenzen. Grundkapital/Anzahl der Aktien: 70,14 Mio.
¹Vgl. Angaben zum Konsortial- und Syndikatsvertrag (→ [Seite 85ff.](#)).
²Einschließlich von den Familien Wacker u. Neunteufel außerhalb des Aktienkonsortiums gehaltener Aktien.

REGIONALE AUFTEILUNG DES STREUBESITZES

IN %



Stand: 31. Dezember 2018.
 Rundungsbedingte Differenzen. Grundkapital/Anzahl der Aktien: 70,14 Mio.

ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

NAME DER BANK

	Kursziel	Kaufen	Halten	Datum
Hauck & Aufhäuser	36,50 €	■		09.01.2019
Berenberg	27,00 €	■		20.02.2019
Warburg	26,10 €	■		13.11.2018
Commerzbank	25,60 €	■		22.01.2019
Metzler	25,00 €	■		28.01.2019
MainFirst	24,00 €	■		19.11.2018
Bankhaus Lampe	23,00 €	■		17.01.2019
Pareto	21,30 €		■	31.01.2019
Kepler Chevreux	19,00 €		■	13.11.2018
Durchschnittswert	25,28 €			

Stand: 28. Februar 2019

Wertvolle Beziehungen – rege Kommunikation

Gute Beziehungen und ein regelmäßiger Kontakt zu den Privataktionären, institutionellen Investoren, Analysten und anderen Stakeholdern sind wichtige Voraussetzungen dafür, dass Marktteilnehmer die Wacker Neuson Aktie und deren Entwicklung realistisch einschätzen und bewerten können. Daher informierten der Vorstand und das Investor Relations-Team die Kapitalmarktteilnehmer auch im Jahr 2018 aktiv – neben der Hauptversammlung insbesondere auf diversen Investorenkonferenzen und Roadshows im In- und Ausland. Analysten und Investoren erhielten einen umfassenden Einblick in die Entwicklung der Märkte, der Geschäftstätigkeit der Wacker Neuson Group und in die strategische Ausrichtung des Konzerns. Der Besuch einer Vielzahl von internationalen Veranstaltungen schlug sich nicht zuletzt in einer immer stärker international geprägten Aktionärsstruktur nieder.

Im März 2018 lud der Konzern Analysten und Investoren zu einem Capital Market Day nach Frankfurt am Main ein. Der Vorstand präsentierte die am selben Tag veröffentlichten Zahlen für das Geschäftsjahr 2017 sowie die neu ausgearbeitete Wachstumsstrategie „Strategie 2022“. Im Anschluss standen alle drei Vorstandsmitglieder sowie das Investor Relations Team den anwesenden Gästen für Fragen und Gespräche zur Verfügung.

Umfassende Informationen stehen auch auf der Internetseite zur Verfügung: → www.wackerneusongroup.com/investor-relations Neben Geschäfts- und Quartalsberichten, Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen sowie aktuellen Präsentationen können hier auch die Entwicklung der Wacker Neuson Aktie und die der Peergroup nachverfolgt werden.

Für das Geschäftsjahr 2018 hat die Wacker Neuson Group einen nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b HGB abgegeben, der zeitgleich mit dem Geschäftsbericht gesondert veröffentlicht wurde. Hierin berichtet das Unternehmen über die Themenbereiche Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung.

Analystenempfehlungen

Die Wacker Neuson Aktie wird derzeit von neun Analysten bewertet. Die Commerzbank, MainFirst und Berenberg nahmen im Jahr 2018 die Coverage auf, die Deutsche Bank stellte ihre Coverage hingegen ein. Zum Stichtag 28. Februar 2019 empfahlen sieben Analysten die

Aktie zum Kauf und zwei Analysten, die Aktie zu halten. Im Durchschnitt lagen die Kursziele bei 25,28 Euro, wobei sich die Empfehlungen über eine Spanne von 19,00 Euro bis 36,50 Euro erstreckten.

Aus Sicht der Analysten zeigte die Wacker Neuson Group das folgende Chancen-Risiken-Profil:

Chancen

- Einer der führenden Hersteller bei Baugeräten und Kompaktmaschinen
- Hoher Bekanntheitsgrad der Marken, breites Produktportfolio und Kundennähe
- Weltweiter Trend zum Einsatz von kleinerem, verbrauchseffizientem Equipment
- Bevölkerungswachstum und Urbanisierung in sich entwickelnden Märkten sowie Infrastrukturinvestitionen in fortgeschrittenen Volkswirtschaften
- Strategische Allianzen mit marktführenden Unternehmen wie z. B. John Deere in der Landwirtschaft
- Gewinn von Marktanteilen in Nordamerika, forciert durch die erfolgte Produktionsverlagerung des Kompaktladers in die USA
- Neuer Absatzmarkt in China mit lokal produzierten Baugeräten und Kompaktmaschinen
- Klare Strategie zur Steigerung von Wachstum und Profitabilität (verstärkte Kundenorientierung, verschlankte Organisation, verbesserte Prozesse)
- Straffung der Bilanz durch verbessertes Net Working Capital Management

Risiken

- Abhängigkeit von globalen Konjunkturzyklen
- Abhängigkeit von der Entwicklung der Material- und Rohstoffpreise
- Abkühlende Nachfrage von Bauindustrie und Landwirtschaft
- Belastung durch Abgasesetzgebung und zunehmende regulatorische Auflagen
- Schwierigkeiten beim Produktionshochlauf in China

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Jahr 2018 war für die Wacker Neuson Group trotz einiger Unwägbarkeiten ein erfolgreiches. Getragen von den positiven Entwicklungen der Kernmärkte Europa und Nordamerika sowie der konsequenten Umsetzung der „Strategie 2022“, konnte der Umsatz auf einen neuen Rekordwert von 1,71 Mrd. Euro gesteigert werden. Auch bei der Profitabilität legte der Konzern zu. Die EBIT-Marge stieg auf 9,4 Prozent. Der Erfolg der Wacker Neuson Group ist der Verdienst aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrem täglichen Einsatz unseren Konzern prägen. Dafür möchte ich mich im Namen des gesamten Aufsichtsrates herzlich bedanken. Trotz der sich derzeit eintrübenden Konjunkturaussichten spricht dank der hervorragenden Substanz und der innovativen Produkte unseres Unternehmens vieles dafür, dass auch das Jahr 2019 für die Wacker Neuson Group erfolgreich werden wird.

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Recht-, Zweck- und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung durch den Vorstand kontrolliert; er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft laufend geprüft und überwacht. Der Aufsichtsrat tauschte sich kontinuierlich mit dem Vorstand über die Geschäftsentwicklung und die strategische Ausrichtung des Unternehmens aus und war in alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, unmittelbar eingebunden.

Rechtzeitig zu und in seinen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand über den Geschäftsverlauf, die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, über grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, der Unternehmensstrategie, des internen Kontroll- und Risikomanagements und der Compliance sowie über wesentliche Maßnahmen schriftlich und mündlich unterrichtet. Die Berichte an den Aufsichtsrat wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich sowohl zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern untereinander als auch mit dem Vorstand diskutiert.

An den Sitzungen des Aufsichtsrats nahmen die Vorstandsmitglieder regelmäßig teil; bei Bedarf tagten der Aufsichtsrat und die Ausschüsse auch ohne den Vorstand, insbesondere über Angelegenheiten des Aufsichtsrats und Personalangelegenheiten des Vorstands. Es gab im Berichtsjahr kein Aufsichtsratsmitglied, das nur an der Hälfte oder weniger der Sitzungen des Aufsichtsrats oder der Ausschüsse, denen es angehört, teilgenommen hat. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft unterstützt.



Hans Neunteufel

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Außerdem informierte der Vorstand den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen – durch schriftliche Berichte, aber auch in Einzelgesprächen – regelmäßig, umfassend und zeitnah über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie über besondere und eilbedürftige Vorhaben und bat, soweit notwendig, um Zustimmung. Zustimmungspflichtige Maßnahmen hat der Aufsichtsrat vertieft mit dem Vorstand erörtert und geprüft. Diesbezügliche Beschlüsse fasste der Aufsichtsrat im Rahmen anberaumter Sitzungen wie auch im schriftlichen Verfahren.

Der Vorstand legte dem Aufsichtsrat außerdem monatlich Berichte über die wichtigsten finanzwirtschaftlichen Kennzahlen vor. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand darüber hinaus mit dem Vorstand in regelmäßigem Kontakt und ließ sich über die aktuelle Geschäfts- und Finanzlage der Gesellschaft und ihrer Beteiligungsunternehmen sowie über wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichten, sofern nicht der Vorstand, insbesondere der Vorstandsvorsitzende, von sich aus den Aufsichtsratsvorsitzenden hierüber informiert hat.

Schwerpunkte der Aufsichtsratssitzungen im Geschäftsjahr 2018

Das Plenum des Aufsichtsrats hielt im Geschäftsjahr 2018 sieben Sitzungen (davon eine per Telefonkonferenz) ab, der Präsidialausschuss zwei und der Prüfungsausschuss vier Sitzungen. In einem Fall fasste der Aufsichtsrat Beschluss im schriftlichen Verfahren.

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich regelmäßig mit dem aktuellen Geschäftsverlauf des Wacker Neuson Konzerns und der Planung durch den Vorstand, wobei vor allem auch die weltweite Wirtschaftsentwicklung und deren Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung und die Organisationsstrukturen der Gesellschaft sowie des Konzerns intensiv besprochen wurden. Umsatz-, Kosten- und Ergebnisentwicklung sowie die Finanzlage wurden ausführlich analysiert und besprochen. Fragen der Aufsichtsratsmitglieder, die sich aus den regelmäßig vorgelegten schriftlichen Berichten und den mündlichen Ausführungen im

Rahmen der Sitzungen ergaben, beantwortete der Vorstand umfassend. Neben diesen laufenden Berichten bezogen sich die Beratungen und Prüfungen des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen vor allem auf folgende Themen:

In der Bilanzaufsichtsratssitzung am 15. März 2018 stand – nach entsprechender Vorbereitung durch den Prüfungsausschuss – die Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts für die Wacker Neuson SE und den Konzern, des nichtfinanziellen Konzernberichts sowie des Abhängigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2017 im Fokus. Vorbereitend hatte der Prüfungsausschuss in seiner unmittelbar vorangegangenen Sitzung diese Unterlagen mit dem Vorstand eingehend erörtert und zahlreiche Fragen an den persönlich anwesenden Abschlussprüfer gestellt und diese ausführlich mit ihm erörtert. Dies geschah neben der originären Prüfungstätigkeit des Aufsichtsrats im Rahmen seiner eigenen Vorbereitung der Bilanzaufsichtsratssitzung. Auf dieser Basis wurden (per nachfolgendem Umlaufverfahren am 19. März 2018) der Jahres- und Konzernabschluss nebst zusammengefasstem Lagebericht gebilligt. In dieser Sitzung wurden außerdem der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands gebilligt, die Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung und der Bericht des Aufsichtsrats verabschiedet sowie der nichtfinanzielle Konzernbericht gebilligt. Zudem stimmte der Aufsichtsrat der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft des Konzerns zu. Weitere Schwerpunkte dieser Sitzung waren die Erklärung zur Unternehmensführung und die Auswertung der Ergebnisse der Effizienzprüfung im Aufsichtsrat.

Am 4. Mai 2018 befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit der anstehenden Quartalsmitteilung. Zudem wurde dem Bauvorhaben einer Tochtergesellschaft zugestimmt. Ein weiterer Tagesordnungspunkt war die Information über die Vertriebsstrategie in Nordamerika.

In der Sitzung vom 3. August 2018 standen neben dem zur Veröffentlichung anstehenden Halbjahresbericht 2018 auch der Beschluss für die Inanspruchnahme bestimmter bilanzieller Befreiungsvorschriften für verschiedene Tochtergesellschaften und der damit einhergehenden Verpflichtung zur Verlustübernahme durch die Gesellschaft an. Ein weiterer Tagesordnungspunkt war das Händlerentwicklungsprogramm in den USA. Zudem wurde über die Beteiligung an einem Industrie 4.0-Fonds sowie über laufenden OEM-Kooperationsgespräche informiert.

In der (telefonischen) Sitzung am 6. September 2018 stimmte der Aufsichtsrat einer OEM-Zusammenarbeit mit John Deere Construction & Forestry im Bereich Bagger zu.

Am 10. Oktober 2018 besprach der Aufsichtsrat in seiner jährlichen Strategiesitzung die Unternehmensstrategie mit dem Vorstand. Schwerpunkte dieser Sitzung waren das Produktportfolio und mögliche Wachstumspotentiale, Fragen der Absatzfinanzierung, M&A Aktivitäten sowie das Thema Innovation. Anschließend besprach der Aufsichtsrat Personalangelegenheiten.

Themen der Sitzung vom 6. November 2018 waren neben der allgemeinen Geschäftslage vor allem die zur Veröffentlichung anstehende Quartalsmitteilung. Zudem wurde der Aufsichtsrat über alternative Logistikkonzepte und über Finanzierungskonzepte in den USA informiert. Beschlüsse wurden unter anderem gefasst über die Gründung einer neuen Vertriebstochtergesellschaft in China und die Anpassung der Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat.

In der Sitzung vom 13. Dezember 2018 konzentrierte der Aufsichtsrat seine Prüfungstätigkeit auf die vorgelegte Unternehmensplanung des

Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 sowie die Mittelfrist- und Finanzplanung. Der Aufsichtsrat prüfte die Planung und besprach darin enthaltene Chancen und Risiken – auch angesichts der schwer einschätzbaren weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen – ausführlich mit dem Vorstand. Weiterer Tagesordnungspunkt war die Abgabe einer aktualisierten Entsprechenserklärung nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex. Darüber hinaus informierte sich der Aufsichtsrat erneut über Finanzierungskonzepte in den USA, einen möglichen Erwerb einer Beteiligung an einem Händler in den USA und über Immobilienprojekte bei zwei Produktionswerken. Zudem standen Vorstandsangelegenheiten auf der Tagesordnung.

Der Aufsichtsrat hat fortlaufend die jeweiligen Monatsberichte des Vorstands geprüft. In zahlreichen Sitzungen befasste sich der Aufsichtsrat außerdem ausführlich mit möglichen Akquisitions- und Kooperationsprojekten, unter anderem zur Ergänzung des Produktprogramms sowie mit der Weiterentwicklung der allgemeinen Vertriebsstrategie des Konzerns.

Beratungen in den Ausschüssen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2018

Die Arbeit der beiden Ausschüsse des Aufsichtsrats, Präsidialausschuss und Prüfungsausschuss (Audit Committee), wurde auch im vergangenen Geschäftsjahr fortgeführt und der Gesamtaufichtsrat hierdurch in seiner Wirkungsweise effektiv unterstützt, indem Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie sonstige im Plenum zu behandelnde Themen vorbereitet wurden. Im Corporate-Governance-Bericht sind die Mitglieder sowie die Vorsitzenden der beiden Ausschüsse dargestellt. Die Ausschussvorsitzenden berichteten in den Aufsichtsratssitzungen dem Plenum jeweils über die Ausschussarbeit.

Der innerhalb des Aufsichtsrats gebildete Prüfungsausschuss bereitete in seiner Sitzung vom 15. März 2018 die Beschlussfassung über die Feststellung des Jahresabschlusses und die Billigung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2017 vor und befasste sich mit dem Abhängigkeitsbericht und dem nichtfinanziellen Konzernbericht. Ebenfalls Thema der Sitzung war die Unabhängigkeit und Beauftragung des Abschlussprüfers; hierbei unterbreitete der Ausschuss dem Aufsichtsratsplenum einen Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers, auf den sich der Aufsichtsrat wiederum bei seinem entsprechenden Vorschlag an die Hauptversammlung stützte. Zudem wurde Beschluss gefasst über die Anpassung der Richtlinien zur Erbringung bestimmter Nichtprüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer. Auch die Berichte der internen Revision sowie der Risikobericht standen auf der Tagesordnung.

In seinen Sitzungen am 4. Mai, 3. August und 6. November beschäftigte sich der Prüfungsausschuss schwerpunktmäßig mit den jeweils zur Veröffentlichung anstehenden Quartalsmitteilungen, aber auch mit der Arbeit der internen Revision und dem Thema Compliance. Zusätzlich beschäftigte sich der Ausschuss mit verschiedenen Schwerpunktthemen aus dem Finanzwesen, Controlling sowie mit dem Risikomanagement. In der Sitzung am 3. August war zudem die Beauftragung einer externen Prüfung des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts Gegenstand der Beratungen.

Der Präsidialausschuss beschäftigte sich in seinen zwei Sitzungen vom 10. Oktober und 3. Dezember 2018 mit verschiedenen Vorstandsangelegenheiten und bereitete entsprechende Beschlussfassungen im Aufsichtsrat vor.

Personelle Veränderungen in den Organen

Im Berichtsjahr 2018 gab es keine personellen Veränderungen in den Organen der Gesellschaft.

Risikoprüfung und Compliance

Der Aufsichtsrat hat sich davon überzeugt, dass das interne Kontrollsystem und das Risikomanagement des Unternehmens den Anforderungen des § 91 Abs. 2 AktG entsprechen, dass die versicherbaren Risiken ausreichend versichert sind und die betrieblichen, finanziellen und vertraglichen Risiken einer ausreichenden Kontrolle innerhalb von Genehmigungsverfahren und organisatorischen Abläufen unterliegen. Im gesamten Konzern ist ein detailliertes Risikoberichtswesen installiert, das kontinuierlich gepflegt und weiterentwickelt wird. Das interne Kontroll- und das Risikomanagementsystem wurden auch durch den gewählten Abschlussprüfer einer Prüfung unterzogen. Dieser hat bestätigt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen getroffen und ein Überwachungssystem eingerichtet hat, das geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen. In den Aufsichtsratssitzungen und in Einzelgesprächen informierte der Vorstand den Aufsichtsrat über die jeweils aktuelle Risikolage. Hierbei wurden alle aus Sicht des Aufsichtsrats und des Vorstands erkennbaren Risikofelder diskutiert. Der Prüfungsausschuss befasste sich außerdem mit Themen der Compliance.

Corporate Governance

Aufsichtsrat und Vorstand sind sich bewusst, dass eine gute Corporate Governance im Interesse der Aktionäre eine wichtige Basis für den Erfolg des Unternehmens ist. Der Aufsichtsrat hat die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex fortlaufend beobachtet und sich mit den kapitalmarkt- und gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen befasst. Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben während des Berichtszeitraums am 13. Dezember 2018 eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Der vollständige Wortlaut der Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht und wird auch als Teil der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289f HGB i. V. m. § 315d HGB im Internet zur Verfügung gestellt und im Geschäftsbericht mit abgedruckt.

Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gemäß Ziffern 4.3.4 und 5.5.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex hätten offengelegt werden müssen, sind nicht aufgetreten.

Jahres- und Konzernabschluss 2018

In der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 wurde die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart („Ernst & Young“) zum Abschlussprüfer für die Gesellschaft und den Konzern für das Geschäftsjahr 2018 gewählt. Vor dem Wahlvorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung, der auf der entsprechenden Empfehlung des Prüfungsausschusses beruhte, wurde dessen Vorsitzenden durch die Prüfungsgesellschaft schriftlich bestätigt, dass keine Umstände vorliegen, welche die Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen oder Zweifel an ihrer Unabhängigkeit begründen könnten. Dabei hat Ernst & Young auch erklärt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr Leistungen außerhalb der Abschlussprüfung für das Unternehmen erbracht wurden. Die Prüfungsgesellschaft wurde vom Vorsitzenden des Prüfungsausschusses schriftlich mit der Prüfung der Rechnungslegung beauftragt.

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss der Gesellschaft und der vom Vorstand nach den in der Europäischen Union anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS) und den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellte Konzernabschluss der Gesellschaft, jeweils zum 31. Dezember 2018, wurden von Ernst & Young unter Einbeziehung der Buchführung geprüft. Die Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt, so dass sowohl für den Jahresabschluss als auch den Konzernabschluss ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt wurde.

Nachdem jedes Mitglied des Aufsichtsrats die Prüfungsunterlagen zur Begutachtung rechtzeitig erhalten hatte, setzten sich der Prüfungsausschuss und auch das Aufsichtsratsplenium mit dem Einzel- und dem Konzernabschluss, dem zusammengefassten Lagebericht für die Gesellschaft und den Konzern sowie dem Abhängigkeitsbericht unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte auseinander und prüften alle Unterlagen kritisch. Die Unterlagen wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsratsplenums, jeweils am 11. bzw. 12. März 2019, mit dem Vorstand und – im Prüfungsausschuss – mit dem Abschlussprüfer eingehend besprochen. An den Beratungen des Prüfungsausschusses nahm der Abschlussprüfer teil, berichtete über wesentliche Ergebnisse der Prüfung und beantwortete die Fragen der Aufsichtsratsmitglieder. Der Aufsichtsrat hat nach eigener eingehender Prüfung der Unterlagen keine Einwände erhoben und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. Auch mit dem zusammengefassten (Konzern-)Lagebericht und insbesondere der Beurteilung der weiteren Entwicklung des Unternehmens ist der Aufsichtsrat einverstanden.

Nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat waren keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss nebst zusammengefasstem Lagebericht für die Gesellschaft und den Konzern zum 31. Dezember 2018 am 12. März 2019 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss 2018 festgestellt. Der Aufsichtsrat hat ferner den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2018 insbesondere unter den Gesichtspunkten der Ausschüttungspolitik, der Auswirkungen auf die Liquidität des Konzerns sowie der Aktionärsinteressen geprüft und hiergegen keine Einwände erhoben; der Aufsichtsrat schloss sich auf Empfehlung des Prüfungsausschusses dem Vorschlag des Vorstands an.

Im Rahmen seiner Prüfung prüfte der Aufsichtsrat auch den nichtfinanziellen Konzernbericht 2018 gemäß § 315b HGB. Zuvor wurde Ernst & Young mit einer Prüfung des nichtfinanziellen Konzernberichts zur Erlangung begrenzter Sicherheit nach ISAE 3000 beauftragt, woraufhin Ernst & Young einen entsprechenden Bericht erstellt und dem Aufsichtsrat vorgelegt hat. Der Aufsichtsrat nahm das Ergebnis der Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit durch Ernst & Young zur Kenntnis und kam nach seiner eigenen eingehenden Prüfung zu dem Ergebnis, dass der nichtfinanzielle Konzernbericht den bestehenden Anforderungen genügt und keine Einwendungen zu erheben sind.

Prüfung des Berichts des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht)

Der Vorstand hat einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) für das Geschäftsjahr 2018 erstellt. Darin erklärt der Vorstand insbesondere, dass die Wacker Neuson SE bei den im Abhängigkeitsbericht aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die dem Vorstand zu dem Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten

hat. Ernst & Young hat als gewählter Abschlussprüfer den Abhängigkeitsbericht geprüft und den folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Prüfungsausschuss und das Aufsichtsratsplenum haben den – fristgerecht vorgelegten – Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und das Ergebnis der Prüfung dieses Berichts durch den Abschlussprüfer zur Kenntnis genommen, beide Berichte geprüft und beide Ergebnisse mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer besprochen. Dem Ergebnis der Prüfung des Abhängigkeitsberichts durch den Abschlussprüfer schließt sich der Aufsichtsrat an. Nach dem abschließenden Ergebnis der Erörterungen und der eigenen Prüfung des Abhängigkeitsberichts durch den Aufsichtsrat ist der Aufsichtsrat der Ansicht, dass die Feststellungen des Vorstands zutreffend sind und dass daher keine Einwendungen gegen die Schlusserklärung des Vorstands zu erheben sind.

Das Management und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Wacker Neuson Konzerns haben die positive Entwicklung des Konzerns im Jahr 2018 mit einem hohen persönlichen Beitrag vorangetrieben. Für ihr Engagement, ihre Einsatzbereitschaft sowie die vielen außergewöhnlichen und auch alltäglichen Leistungen dankt der Aufsichtsrat allen Beschäftigten und den Vorstandsmitgliedern.

München, den 12. März 2019

Für den Aufsichtsrat

Hans Neunteufel
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht

Corporate Governance hat bei der Wacker Neuson Group einen hohen Stellenwert. Vorstand und Aufsichtsrat fühlen sich den Grundsätzen einer verantwortungsvollen, qualifizierten und transparenten Unternehmensführung verpflichtet, wie sie im Deutschen Corporate Governance Kodex festgehalten sind. Unser Handeln ist auf den langfristigen Erfolg und die Wertsteigerung unseres Unternehmens ausgerichtet. Das im Unternehmen verankerte Unternehmensleitbild ist dabei integraler Bestandteil aller Geschäftsprozesse.

Erklärung zur Unternehmensführung

Der Vorstand berichtet in der vorliegenden Erklärung – zugleich auch für den Aufsichtsrat – über die Unternehmensführung. Damit entspricht er §§ 289f i.V.m. 315d HGB und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

1. Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Für Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE ist der Deutsche Corporate Governance Kodex ein wichtiges Regelwerk; beide Organe fühlen sich seinen Grundsätzen einer verantwortungsvollen, qualifizierten und transparenten Unternehmensführung verpflichtet. Die Gremien haben sich daher ausführlich mit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt und zuletzt mit Datum vom 13. Dezember 2018 folgende Entsprechenserklärung abgegeben:

Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält Empfehlungen und Anregungen zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften in Bezug auf Aktionäre und Hauptversammlung, Vorstand und Aufsichtsrat, Transparenz, Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Das deutsche Aktienrecht verpflichtet den Vorstand und den Aufsichtsrat einer börsennotierten Gesellschaft, jährlich zu erklären, welche dieser Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden und dies zu begründen („comply or explain“).

Vorstand und Aufsichtsrat identifizieren sich mit der vom Kodex verdeutlichten Pflicht, im Einklang mit den Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft für den Bestand des Unternehmens und seine nachhaltige Wertschöpfung zu sorgen (Unternehmensinteresse) sowie eine verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung und -kontrolle zu fördern.

Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE erklären hiermit gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen

der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 7. Februar 2017 seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom 14. Dezember 2017 entsprochen wurde und den Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017 auch weiterhin entsprochen wird, mit Ausnahme folgender Abweichungen, die nachstehend näher erläutert werden:

1. Ziff. 3.8 Abs. 3 des Kodex: Die D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat ist ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass die Motivation und die Verantwortung, mit der die Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen Selbstbehalt nicht verbessert werden. Die D&O-Versicherung dient der Absicherung wesentlicher Eigenrisiken der Gesellschaft und allenfalls in zweiter Linie dem Vermögensschutz der Organmitglieder. Von der Aufnahme eines Selbstbehaltes für die Aufsichtsratsmitglieder wird daher bis auf Weiteres abgesehen.
2. Ziff. 4.2.2 Abs. 2 des Kodex: Nach Ziff. 4.2.2 Abs. 2 Satz 3 des Kodex soll der Aufsichtsrat bei der Festlegung der Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder auch das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigen, wobei der Aufsichtsrat für den Vergleich festlegt, wie der obere Führungskreis und die relevante Belegschaft abzugrenzen sind. Der Aufsichtsrat ist dieser Empfehlung bisher nicht gefolgt, wird diese Empfehlung aber bei künftigen Neuabschlüssen beachten.
3. Ziff. 4.2.3 Abs. 2 Satz 3 des Kodex: Es wurden und sind zum Teil mehrjährige Vergütungsbestandteile vereinbart, die nicht zukunftsbezogen sind. Um den Rahmen zu konkretisieren, in dessen Grenzen die Vorstandsvergütung angemessen ist, ist es nach Auffassung des Aufsichtsrats derzeit nicht erforderlich, sämtliche variablen Vergütungsbestandteile zukunftsbezogen auszugestalten.

Der Aufsichtsrat verfolgt aber die betreffenden Entwicklungen in diesem Bereich aufmerksam und wird die Umsetzung dieser Empfehlung bei Neuabschlüssen erneut prüfen.
4. Ziff. 4.2.3 Abs. 6 des Kodex: Die Hauptversammlung wird über die Grundzüge des Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder und deren Veränderung nicht gesondert informiert, da die entsprechenden Informationen bereits im Konzernlagebericht enthalten sind, der allen Aktionären zur Verfügung steht.
5. Ziff. 4.2.4, 4.2.5, 5.4.6 Abs. 3 und 7.1.3 des Kodex: Die Hauptversammlung hat beschlossen, dass die Bezüge jedes einzelnen Vorstandsmitglieds im Anhang der Einzel-

und Konzernabschlüsse nicht offengelegt werden. Insofern enthalten der Vergütungsbericht und der Corporate-Governance-Bericht auch keine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung und auch keine konkreten Angaben über die den Vorstand betreffenden wertpapierorientierten Anreizsysteme (welche bei der Gesellschaft auch nicht existieren). Aus diesem Grund unterbleibt auch eine Darstellung unter Verwendung der in Ziff. 4.2.5 Abs. 3 des Kodex empfohlenen Mustertabellen.

Es unterbleibt außerdem eine individualisierte Offenlegung der Vergütung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder. Die Vergütung ist in der Satzung der Gesellschaft klar geregelt. Nach Einschätzung von Vorstand und Aufsichtsrat gewährleistet dies zusammen mit anderen gesetzlichen Pflichtangaben eine ausreichende Information der Anleger und der Öffentlichkeit.

6. Ziff. 5.3.3 des Kodex: Der Aufsichtsrat hat keinen Nominierungsausschuss gebildet. Die Größe des Aufsichtsrats (vier Anteilseignervertreter) und die Aktionärsstruktur rechtfertigen keinen besonderen Ausschuss zum Vorschlag von Aufsichtsratskandidaten der Anteilseigner.
7. Ziff. 5.4.1 Abs. 1 bis Abs. 4 Satz 1 bis 3 des Kodex: Der Aufsichtsrat berücksichtigt bei seinen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung für die Wahl der Anteilseignervertreter die gesetzlichen Vorgaben und die Empfehlungen des Kodex hinsichtlich der persönlichen Voraussetzungen für Aufsichtsratsmitglieder.

Im Vordergrund steht dabei nicht die Ausfüllung eines Kompetenzprofils oder die Verfolgung eines Diversitätskonzepts, sondern – unabhängig von Nationalität und Geschlecht – die fachliche und persönliche Kompetenz möglicher Kandidatinnen und Kandidaten unter besonderer Beachtung der unternehmensspezifischen Situation. Im Rahmen der Bewertung der Kompetenz berücksichtigt der Aufsichtsrat auch angemessen die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder, die festgelegte Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und das Prinzip der Vielfalt (Diversity) und für die gewählten Arbeitnehmervertreter die besonderen Regeln der Mitbestimmungsgesetze.

Von der Festlegung einer Regelgrenze für die Zugehörigkeit sieht der Aufsichtsrat ab, da vor dem Hintergrund der unternehmerischen Situation die Kontinuität eines Familienunternehmens im Vordergrund steht. Im Übrigen ist eine Regelaltersgrenze vorgesehen, so dass sich bei üblichem Eintrittsalter Zugehörigkeitsdauern faktisch ergeben.

Die Benennung konkreter Ziele für seine Besetzung oder die Erarbeitung eines Kompetenzprofils oder Diversitätskonzepts für das Gesamtgremium im Übrigen hält der Aufsichtsrat dabei für nicht erforderlich, so dass die Art und Weise oder der Stand der Umsetzung solcher Profile oder Konzepte – mit Ausnahme der Erfüllung der entsprechenden gesetzlichen Pflichten aus dem Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen („Frauenquote“) – auch nicht im Corporate-Governance-Bericht erläutert werden.

8. Ziff. 5.4.1 Abs. 5 Satz 3 des Kodex: Der Aufsichtsrat hält die nach bisheriger Übung für die Hauptversammlung und auf

der Unternehmenswebsite verfügbar gemachten Informationen – auch soweit diese der neuen Kodexempfehlung nicht entsprechen sollten – für ausreichend, so dass von der vom Kodex vorgeschlagenen Erarbeitung, Veröffentlichung und Aktualisierung detaillierterer Lebensläufe für vorgeschlagene oder schon im Amt befindliche Aufsichtsräte weiterhin abgesehen wird.

9. Ziff. 5.4.2, Ziff. 5.4.1 Abs. 4 Satz 3 und 5.3.2 des Kodex: Es wird auf folgenden Sachverhalt hingewiesen, der auch im Konzernlagebericht beschrieben ist: Zwischen einigen Aktionären, die den Familien Wacker und Neunteufel zuzurechnen sind, besteht ein Konsortialvertrag. Die Parteien dieses Konsortialvertrages halten insgesamt rund 63 Prozent der Aktien der Wacker Neuson SE und können damit gemeinsam (nicht aber die einzelnen Parteien des Konsortialvertrages) die Gesellschaft kontrollieren. Nach den Bestimmungen des Konsortialvertrages hat jede Partei des Konsortialvertrages ihr Stimm- und Antragsrecht in der Hauptversammlung so auszuüben, dass stets zwei von der Familie Wacker und zwei von der Familie Neunteufel benannte Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner gewählt werden.

Die so gewählten Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner sind jedoch keinesfalls an Weisungen einzelner, mehrerer oder sämtlicher Parteien des Konsortialvertrages gebunden und sie richten sämtliche Entscheidungen im Aufsichtsrat ausschließlich am Unternehmensinteresse aus. Selbst wenn diese Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner immer auch das besondere Vertrauen der sie benennenden Parteien des Konsortialvertrages genießen, stehen diese nach Auffassung des Aufsichtsrats in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu einem kontrollierenden Aktionär, die einen wesentlichen Interessenkonflikt begründen kann. Die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat, einschließlich des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, sind deshalb nach Auffassung des Aufsichtsrats als unabhängig anzusehen. Dem Aufsichtsrat gehört daher eine nach seiner Einschätzung und gerade unter Berücksichtigung der Eigentümerstruktur angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder an. Aufgrund der weiterhin bestehenden Rechtsunsicherheiten hinsichtlich der Grenzen der Auslegung des Unabhängigkeitsbegriffs wird dennoch vorsorglich eine Abweichung erklärt.

Angesichts der bestehenden Unabhängigkeit aller Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und dem hierin ausführlich dargestellten spezifischen Sachverhalt betreffend deren Wahl sieht der Aufsichtsrat davon ab, im Corporate Governance Bericht noch einmal explizit über die nach seiner Einschätzung angemessene Zahl der Mitglieder und deren Namen zu informieren.

10. Ziff. 5.4.3. Satz 3 des Kodex: Damit der Aufsichtsrat auch weiterhin unvoreingenommen seinen Vorsitzenden wählen kann, wird von einer Bekanntgabe der Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitz abgesehen.
11. Ziff. 5.4.6 Abs. 2 Satz 2 des Kodex: Den Aufsichtsratsmitgliedern wird neben der fixen eine variable Vergütung gewährt, die ausschließlich vom Erfolg des jeweiligen Geschäftsjahres abhängig ist. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Ansicht, dass die geltende Vergütungsregelung den Aufgaben und der Funktion des Aufsichtsrats nach wie vor

angemessen ist, und sehen daher davon ab, der Hauptversammlung eine Änderung vorzuschlagen.

München, den 13. Dezember 2018

Wacker Neuson SE

Vorstand und Aufsichtsrat

Martin Lehner

Hans Neunteufel

Obige Entsprechenserklärung steht den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite der Wacker Neuson SE unter der Internetadresse → www.wackerneusongroup.com unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung. Sie wird nach Bedarf, mindestens aber einmal jährlich aktualisiert. Nicht mehr aktuelle Entsprechenserklärungen bleiben für die Dauer von mindestens fünf Jahren auf unserer Internetseite zugänglich. Weitere Einzelheiten unserer Corporate-Governance-Praxis können dem nachfolgenden Corporate-Governance-Bericht entnommen werden.

2. Corporate-Governance-Bericht

Der Corporate-Governance-Bericht beschreibt die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse.

Die Wacker Neuson SE ist eine europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) deutschen Rechts. Bei ihrer Gründung haben sich die Aktionäre für das im deutschen Aktienrecht übliche duale Führungssystem entschieden, das die zwei Organe Vorstand und Aufsichtsrat mit jeweils eigenständigen Kompetenzen ausstattet. Die beiden Gremien arbeiten dabei eng und vertrauensvoll zusammen, um eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes zu erzielen.

Vorstand

Der Vorstand vertritt die Gesellschaft gegenüber Dritten und führt die Geschäfte nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und seiner Geschäftsordnung. Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern. Er leitet das Unternehmen eigenverantwortlich und vertritt die Gesellschaft gerichtlich und außergerichtlich. Dabei gilt der Grundsatz der Gesamtverantwortung: Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung.

Der Vorstand plant die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung. Er ist auch verantwortlich für die Jahres- und Mehrjahresplanung der Gesellschaft und des Konzerns sowie für die Erstellung der gesetzlich erforderlichen Berichte, wie beispielsweise der Jahres- und Konzernabschlüsse sowie der Zwischenfinanzberichte. Er trägt ferner Sorge für ein angemessenes Risikomanagement und -controlling sowie für eine regelmäßige, zeitnahe und umfassende Berichterstattung an den Aufsichtsrat; diese umfasst alle für die Gesellschaft und den Konzern relevanten Aspekte der Strategie, der Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance.

Die Geschäftsordnung des Vorstands regelt die Verantwortlichkeiten und die Zusammenarbeit im Vorstand: Ihr Fokus liegt auf den Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, den dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, der Beschlussfassung (vor allem den erforderlichen Beschlussmehrheiten) sowie auf den Rechten und Pflichten des Vorsitzenden des Vorstands. Vorstandssitzungen finden regelmäßig statt und werden vom Vorstandsvorsitzenden – auch auf Verlangen eines Vorstandsmitglieds – einberufen. Der Vorstand trifft seine Entscheidungen grundsätzlich mit einfacher Mehrheit, sofern dies gesetzlich nicht anders geregelt ist. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.

Der Vorstandsvorsitzende führt und koordiniert den Gesamtvorstand. Er repräsentiert die Gesellschaft und den Konzern gegenüber der Öffentlichkeit, insbesondere gegenüber Behörden, Wirtschaftsverbänden sowie Publikationsorganen.

Vorstandsvorsitzender der Wacker Neuson SE, der Muttergesellschaft des Konzerns, ist Herr Martin Lehner, ein Stellvertreter ist nicht bestellt. Nähere Angaben zu einzelnen Vorstandsmitgliedern, insbesondere die Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Vorstands, werden im Konzernanhang unter der Anhangsangabe Nr. 32 „Organe der Gesellschaft“ (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2018) dargestellt.

Maßnahmen und Geschäfte von grundlegender Bedeutung bedürfen – der Geschäftsordnung des Vorstands beziehungsweise der Satzung entsprechend – der Zustimmung des Aufsichtsrats. Sie werden den Anteilseignern und dem Kapitalmarkt zudem rechtzeitig mitgeteilt, um

die Entscheidungsprozesse auch unterjährig transparent zu gestalten und die Kapitalmarktteilnehmer ausreichend zu informieren.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei wesentlichen Entscheidungen, überwacht seine Arbeit und bestellt und entlässt die Vorstandsmitglieder. Der Aufsichtsrat besteht aus sechs Mitgliedern. Davon sind nach der Vereinbarung über die Beteiligung der Mitarbeiter im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE vier Mitglieder Vertreter der Anteilseigner und zwei Mitglieder Vertreter der Arbeitnehmer – wie auch vom deutschen Drittelbeteiligungsgesetz vorgesehen. Der Aufsichtsrat berücksichtigt bei seiner Zusammensetzung unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex, die Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und das Prinzip der Vielfalt (Diversity).

Die Amtszeit aller Aufsichtsratsmitglieder läuft bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2019 beschließt, längstens jedoch für sechs Jahre. Nähere Angaben zu einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern werden im Konzernanhang unter der Anhangsangabe Nr. 32 „Organe der Gesellschaft“ (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2018) dargestellt.

Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats sind in seiner Geschäftsordnung geregelt, die die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex widerspiegelt und die als ein Bestandteil des Überwachungs- und Kontrollprozesses klare und transparente Verfahren und Strukturen sowie eine regelmäßige Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit vorsieht. Entscheidungen fällt der Aufsichtsrat nach einfacher Stimmenmehrheit, soweit im Gesetz nicht anders geregelt. Bei Stimmengleichheit ist ein Beschluss- oder Wahlvorschlag abgelehnt; ein Stichentscheid des Aufsichtsratsvorsitzenden besteht nicht. Der Aufsichtsratsvorsitzende beruft die Sitzungen des Gremiums ein, leitet diese und koordiniert auch sonst die Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse.

Der Aufsichtsrat legt die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands im Detail fest. Die Themenschwerpunkte in der Zusammenarbeit beider Gremien sowie Einzelheiten zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse stehen im Bericht des Aufsichtsrats.

Zusammensetzung und Arbeitsweise von Ausschüssen

Anders als im Vorstand arbeitet der Aufsichtsrat mit zwei Ausschüssen: dem Präsidial- und dem Prüfungsausschuss (Audit Committee).

Der Präsidialausschuss ist insbesondere für die Ausarbeitung von Vorschlägen für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern, für die Verlängerung ihrer Mandate, zur Vergütung des Vorstands und zum Vergütungssystem sowie für die Vorbereitung von Maßnahmen zum Abschluss, zur Änderung und zur Beendigung der Vorstandsverträge verantwortlich. Dem Präsidialausschuss gehören die Herren Hans Neunteufel, Prof. Dr. Matthias Schüppen und Ralph Wacker an. Vorsitzender des Präsidialausschusses ist Herr Neunteufel.

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) steht in engem Kontakt zum Abschlussprüfer: Er erteilt ihm den Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss, bestimmt die Prüfungsschwerpunkte und nimmt die Prüfungsberichte entgegen. Er schließt ferner die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer ab, beurteilt die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und die von diesem zusätzlich erbrachten Leistungen und unterbreitet dem Aufsichtsrat einen Wahlvorschlag für

die Hauptversammlung. Der Prüfungsausschuss bereitet die Verhandlungen und Beschlüsse des Aufsichtsrats zur Feststellung des Jahresabschlusses, zur Billigung des Konzernabschlusses sowie zur Prüfung des Berichts des Vorstands zu verbundenen Unternehmen und des nichtfinanziellen Konzernberichtes vor. Den Vorstand unterstützt und überwacht er insbesondere in Fragen des Rechnungslegungsprozesses, des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems und der Compliance. Dem Prüfungsausschuss gehören die Herren Mag. Kurt Helletzgruber, Prof. Dr. Matthias Schüppen, Ralph Wacker und Elvis Schwarzmaier an. Vorsitzender ist Herr Mag. Kurt Helletzgruber. Dieser erfüllt die Anforderungen an einen unabhängigen Finanzexperten im Sinne der §§ 100 Abs. 5, 107 Abs. 4 AktG.

Die Ausschussvorsitzenden berichten regelmäßig und zeitnah aus den Ausschüssen an den Aufsichtsrat. Auch innerhalb der Ausschüsse fallen Entscheidungen mit einfacher Mehrheit; bei Stimmgleichheit ist ein Beschluss- oder Wahlvorschlag abgelehnt; ein Stichtentscheid des jeweiligen Ausschussvorsitzenden besteht nicht.

Über weitere Einzelheiten der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse informiert der aktuelle Bericht des Aufsichtsrats (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2018, → [Seite 28](#)).

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Die Wacker Neuson SE verfügt ausschließlich über voll stimmberechtigte, auf den Namen lautende Aktien. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Tagesordnung für die Hauptversammlung einschließlich der für die Hauptversammlung erforderlichen Berichte und Unterlagen werden fristgerecht auch auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht und sind dort für die Aktionäre leicht erreichbar.

Die ordentliche Hauptversammlung ist in diesem Jahr für den 29. Mai 2019 in München geplant. Der Vorstand erleichtert den Aktionären ihre Stimmrechtsausübung in der Hauptversammlung durch von der Gesellschaft benannte Stimmrechtsvertreter; Aktionäre können ihnen – auch noch während der Hauptversammlung – weisungsgebundene Vollmachten erteilen. In der Einberufung der Hauptversammlung wird außerdem erläutert, wie Weisungen zur Stimmrechtsausübung im Vorfeld der Hauptversammlung erteilt werden können. Die von der Gesellschaft benannten Stimmrechtsvertreter sind auch in der Hauptversammlung für dort anwesende Aktionäre erreichbar. Daneben ist es auch möglich, Kreditinstitute, Aktionärsvereinigungen und sonstige Dritte zu bevollmächtigen.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss der Wacker Neuson SE wird nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss und der zusammengefasste Lagebericht für die Gesellschaft und ihren Konzern nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt.

Der Aufsichtsrat schlägt der Hauptversammlung den Abschlussprüfer vor. Dabei stützt er sich auf eine Empfehlung des Prüfungsausschusses. Vor seinem Wahlvorschlag holt er eine Unabhängigkeitsbescheinigung des vorgesehenen Prüfers ein.

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses hat den Abschlussprüfer gebeten, alle während der Prüfungshandlung auftretenden wesentlichen Feststellungen oder Vorkommnisse, die im weitesten Sinne die Aufgaben des Aufsichtsrates betreffen, unverzüglich zu berichten, wenn diese nicht unmittelbar beseitigt werden können.

Risikomanagement

Teil einer guten Corporate Governance ist immer auch der verantwortungsvolle Umgang mit geschäftlichen Risiken, mit denen die Gesellschaft und der Konzern konfrontiert werden. Vorstand und Aufsichtsrat befassen sich daher fortlaufend mit den Risikomanagement- und internen Kontrollsystemen im Wacker Neuson Konzern und dem dazugehörigen Berichtswesen.

Einzelheiten zum Risikomanagement im Wacker Neuson Konzern einschließlich eines Berichts zum Kontroll- und Risikomanagementsystem innerhalb des Rechnungswesens finden Sie im Risikobericht des zusammengefassten Lageberichts (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2018 → [Seite 77](#)).

Transparenz

Fester Bestandteil unserer Corporate Governance ist der regelmäßige aktive Dialog mit unseren Aktionären und anderen Anspruchs- und Interessengruppen. Regelmäßig, schnell und dabei so offen wie möglich informieren wir unsere Aktionäre ebenso wie Finanzanalysten, Aktionärsvereinigungen und Medien über unsere Geschäftslage sowie über wesentliche Veränderungen im Unternehmen. Dabei fühlen wir uns einer aktiven und ehrlichen Kommunikation verpflichtet.

Wie es das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und der Deutsche Corporate Governance Kodex vorsehen, informieren wir viermal jährlich – in einem Geschäftsbericht, einem Halbjahresbericht sowie zwei Quartalsmitteilungen – über die Geschäftsentwicklung und die Finanzlage unseres Unternehmens. Diese Berichte werden vor der Veröffentlichung vom Aufsichtsrat beziehungsweise Prüfungsausschuss mit dem Vorstand erörtert. Darüber hinaus beantwortet der Vorstand in der Hauptversammlung die Fragen der Aktionäre. Außerdem nutzen wir das Internet als Kommunikationsplattform: Unter der Internetadresse → www.wackerneusongroup.com in der Rubrik Investor Relations finden Interessenten alle Pressemitteilungen, Ad-hoc-Meldungen, Finanzberichte und unseren Finanzkalender mit den wichtigen Terminen des Jahres in stets aktueller Form. Wer sich in unsere Verteilerliste eintragen lässt, wird auch auf diesem Wege regelmäßig von uns informiert.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte und wesentliche Stimmrechtsanteile

Die Wacker Neuson SE veröffentlicht die sogenannten Directors' Dealings-Meldungen nach Art. 19 der Marktmissbrauchsverordnung (EU) Nr. 596/2014. In diesen Meldungen informieren wir unverzüglich über Wertpapiergeschäfte mit Bezug auf die Wacker Neuson Aktie, die von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie von mit diesen Organmitgliedern in enger Beziehung stehenden natürlichen und juristischen Personen getätigt wurden. Diese Mitteilungen werden auch auf der Internetseite der Gesellschaft → www.wackerneusongroup.com unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance veröffentlicht. Ebenso informieren wir unter Investor Relations/IR-News unverzüglich über Mitteilungen von Aktionären über den Erwerb oder die Veräußerung bedeutender Stimmrechtsanteile nach § 33 WpHG beziehungsweise über das Halten von Finanzinstrumenten und sonstigen Instrumenten nach §§ 38 und 39 WpHG.

Vergütungsbericht im Corporate-Governance-Bericht

Über das Vergütungssystem des Vorstandes berichten wir in unserem zusammengefassten Lagebericht im Kapitel „Grundzüge des Vergütungssystems“. Eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsgehälter erfolgt – auf Grundlage eines entsprechenden Beschlusses der Hauptversammlung – im Hinblick auf den Schutz der Privatsphäre der Vorstandsmitglieder derzeit nicht.

Die Gesamtvergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird sowohl an der genannten Stelle als auch im Konzernanhang unter der Anhangsangabe Nr. 33 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“ dargestellt (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2018).

Diversität; Erklärung zu den festgesetzten Zielgrößen für Frauenanteile in Führungsebenen

Bei der Besetzung von Vorstand und Aufsichtsrat steht bei der Gesellschaft die fachliche und persönliche Kompetenz möglicher Kandidatinnen und Kandidaten unter besonderer Beachtung der unternehmensspezifischen Situation im Vordergrund. Im Rahmen der Bewertung der Kompetenz berücksichtigt der Aufsichtsrat insbesondere auch die internationale Tätigkeit des Unternehmens und das Prinzip der Vielfalt, auch im Hinblick auf Alter, Geschlecht sowie Bildungs- oder Berufshintergrund der Kandidatinnen und Kandidaten. Ein explizites Diversitätskonzept, wie es das neu in Kraft getretene CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz beschreibt, verfolgt die Gesellschaft hierbei nicht. Zur Erläuterung wird zur Vermeidung von Wiederholungen auf die Ausführungen zu Ziffer 5.4.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex in der oben abgebildeten Entsprechenserklärung verwiesen.

Die Wacker Neuson SE als börsennotiertes Unternehmen (das jedoch nicht der paritätischen Mitbestimmung im Sinne von § 96 Abs. 2 AktG unterliegt), ist verpflichtet, Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat, im Vorstand und in den zwei Führungsebenen unterhalb des Vorstands festzulegen. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich bereits mehrfach mit diesem Thema auseinandergesetzt.

Bei der Auswahl und Bestellung von Vorstandsmitgliedern steht für den Aufsichtsrat die individuelle fachliche und persönliche Kompetenz möglicher Kandidatinnen und Kandidaten unter besonderer Beachtung der unternehmensspezifischen Situation im Vordergrund, so dass er dem Geschlecht in diesem Zusammenhang keine prioritäre Entscheidungsrelevanz zuweist. Derzeit sind im Vorstand der Wacker Neuson SE keine Frauen vertreten (Ist-Quote 0 Prozent). Da der Aufsichtsrat sich im Hinblick auf die vorerwähnte Maßgeblichkeit der Qualifikation nicht durch einen Geschlechterproporz selbst binden will, sieht der Aufsichtsrat davon ab, für den Frauenanteil im Vorstand, den er bis zum 31. Dezember 2021 erreichen will, eine vom Status quo abweichende Zielgröße zu setzen (Ziel-Quote 0 Prozent).

Auch hinsichtlich der Besetzung des Aufsichtsrats steht für den Aufsichtsrat die individuelle fachliche und persönliche Kompetenz möglicher Kandidatinnen und Kandidaten unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation (Vorschlagsrechte und Stimmbindung wesentlicher Aktionärsgruppen unter einem bestehenden Konsortialvertrag) im Vordergrund, so dass für ihn auch in diesem Zusammenhang das Geschlecht keine prioritäre Entscheidungsrelevanz hat. Derzeit sind im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE keine Frauen vertreten (Ist-Quote 0 Prozent). Da der Aufsichtsrat sich im Hinblick auf die vorerwähnte Maßgeblichkeit der Qualifikation und die unternehmensspezifische Situation nicht durch einen Geschlechterproporz selbst binden will, sieht der Aufsichtsrat davon ab, sich für den Frauenanteil im Aufsichtsrat, den er bis zum 31. Dezember 2021 erreichen will, eine vom Status quo abweichende Zielgröße zu setzen (Ziel-Quote 0 Prozent).

Der Vorstand hat sich folgende Zielgrößen für den Anteil an Frauen in Führungspositionen der Wacker Neuson SE gegeben, die er bis zum 31. Dezember 2021 erreichen will, wobei sich diese Zielgrößen auf die bei der Gesellschaft Wacker Neuson SE direkt angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bezieht. Die Ziel-Quote für die erste Führungsebene unter dem Vorstand sind 27 Prozent (Ist-Quote 14 Prozent) und die Ziel-Quote für die zweite Führungsebene unter dem Vorstand sind 20 Prozent (Ist-Quote 25 Prozent).

3. Angaben zu den Unternehmensführungspraktiken

Compliance – Grundlagen unternehmerischen Handelns und Wirtschaftens

Über die Richtlinien und Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex hinaus bekennt sich der Vorstand der Wacker Neuson SE weltweit zu rechtmäßigem, sozial und ethisch verantwortungsvollem Handeln. In diesem Sinne haben wir für den gesamten Wacker Neuson Konzern ein strategisches Leitbild entwickelt, das für alle – für den Vorstand, die Führungskräfte und alle Mitarbeiter im Konzern – gleichermaßen gilt. Es verdeutlicht unseren Aktionären, Kunden, Geschäftspartnern, der Öffentlichkeit und unseren Mitarbeitern den Rahmen unseres unternehmerischen Denkens und Handelns.

Dazu zählen der Wille zum Erfolg und der engagierte Einsatz jedes Einzelnen – sowie Integrität, Offenheit und Ehrlichkeit, der Respekt gegenüber Mensch und Natur sowie die Nachhaltigkeit unseres Handelns. Unser Werteleitbild ist im Internet unter folgendem Link öffentlich zugänglich: → www.wackerneusongroup.com/de/nachhaltigkeit/verantwortungsvoller-arbeitgeber/unternehmenswerte/.

Das Unternehmen beschäftigt einen Chief Compliance Officer, der als Ansprechpartner und Berater für Fragen zum Thema Compliance zur Verfügung steht sowie ein auf den konkreten Bedarf des Wacker Neuson Konzerns abgestimmtes Compliance Management System implementiert. In diesem Zuge wurden die „Grundsätze unserer Unternehmensethik“ definiert, die das Bekenntnis zu Integrität sowie zur konsequenten Einhaltung von gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen beinhalten. Im Internet sind sie unter folgendem Link öffentlich zugänglich: → www.wackerneusongroup.com/konzern/compliance/.

Die Beachtung unserer Prinzipien ist für uns ebenso wesentliche Grundlage für vertrauensvolle und nachhaltige Geschäftsbeziehungen entlang der Wertschöpfungskette. Geregelt sind unsere Vorgaben im Verhaltenskodex für Lieferanten unter → www.wackerneusongroup.com/de/konzern/compliance/verhaltenskodex-fuer-lieferanten/.

Corporate Social Responsibility – Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft

Der Wacker Neuson Konzern bewertet die Auswirkungen seines Wertschöpfungsprozesses auf die Umwelt und leitet geeignete Maßnahmen ab, um einen sorgsamen Umgang mit den gegebenen Ressourcen sicherzustellen. Ebenso ist die Verringerung von Kosten für Energieverbräuche und die erfolgreiche Zertifizierung von Produktionsstandorten innerhalb der Europäischen Union nach DIN EN ISO 50001 und DIN EN ISO 14001 ein wichtiger Aspekt dieses Arbeitsfeldes.

Das Ziel des Wacker Neuson Konzerns ist es, an innovativen, nutzstiftenden Produkten und Dienstleistungen in gleichbleibend hoher und verlässlicher Qualität zu arbeiten und dabei nachhaltige und umweltschonende Produktions- und Arbeitsprozesse zu verwenden.

Für 2018 geben wir einen gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht ab, der zeitgleich mit dem vorliegenden Geschäftsbericht erscheint und auf der Unternehmensinternetseite zur Verfügung steht (§ 315b HGB).

München, den 11. März 2019

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Zusammengefasster Lagebericht

40 Die Wacker Neuson Group	69 Weitere ergebnisrelevante Faktoren
43 Rahmenbedingungen	69 Forschung und Entwicklung
43 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	71 Produktion und Logistik
43 Bau- und Landwirtschaft im Überblick	72 Einkauf und Qualität
45 Rechtliche Rahmenbedingungen	73 Personal
46 Position im Wettbewerb	75 Vertrieb, Service und Marketing
48 Geschäftsentwicklung	77 Risikobericht
50 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	84 Angaben gemäß § 315a Abs. 1 HGB beziehungsweise § 289a Abs. 1 HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG
50 Ertragslage	88 Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB i. V. m. § 315d HGB
52 Finanzlage	88 Nichtfinanzieller Konzernbericht 2018
57 Vermögenslage	88 Vergütungsbericht (Grundzüge des Vergütungssystems)
58 Entwicklung im vierten Quartal 2018	89 Nachtragsbericht
59 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	90 Prognosebericht
60 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)	90 Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen
63 Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen	90 Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft
63 Entwicklung in der Region Europa	91 Chancen für die künftige Entwicklung
64 Entwicklung in der Region Amerikas	93 Prognose zur Geschäftsentwicklung
65 Entwicklung in der Region Asien-Pazifik	94 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Wacker Neuson SE und des Konzerns
66 Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche	
66 Geschäftsbereich Baugeräte	
66 Geschäftsbereich Kompaktmaschinen	
67 Geschäftsbereich Dienstleistungen	

Zusammengefasster Lagebericht der Wacker Neuson SE und ihres Konzerns für das Geschäftsjahr 2018

Die in diesem Lagebericht enthaltenen Informationen beziehen sich – sofern nicht anders angegeben – auf den Wacker Neuson Konzern (die Wacker Neuson Group). Der vorliegende Konzernabschluss entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS), die in der EU ergänzend zu den in § 315e Abs. 1 HGB bestimmten handelsrechtlichen Vorschriften anzuwenden sind.

Der Einzelabschluss der Wacker Neuson SE (die als Holdinggesellschaft strukturiert ist) wurde den Grundsätzen des deutschen Handelsrechts (HGB) und den aktienrechtlichen Vorschriften (AktG) entsprechend aufgestellt. Der Lagebericht der Einzelgesellschaft ist gemäß § 315 Abs. 5 HGB in diesem Konzernlagebericht enthalten. Einzelheiten hierzu finden sich im Kapitel „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)“. → Seite 60 Die Risiken und Chancen der Wacker Neuson SE sind untrennbar mit denen ihrer Konzerngesellschaften verbunden.

Die Wacker Neuson Group

Die Wacker Neuson Group ist ein international tätiger Unternehmensverbund. Als Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen werden den Kunden ein gleichermaßen breites wie tiefes Produktprogramm, umfangreiche Service- und Dienstleistungsangebote sowie eine weltweite Ersatzteilversorgung angeboten. Der Konzern produziert derzeit an drei Standorten in Deutschland, einem in Österreich, einem in den USA, einem in Brasilien sowie seit 2018 an einem Standort in China. Stahlbaukomponenten werden in Serbien gefertigt. Der weltweite Vertrieb erfolgt über Tochterunternehmen und eigene Vertriebs- beziehungsweise Servicestandorte sowie über ein breites Netz an Vertriebspartnern.

Die Segmentberichterstattung gliedert sich in die Regionen Europa (EMEA), Amerikas und Asien-Pazifik.

Zusätzlich werden die Umsätze nach den drei Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen berichtet.

GESCHÄFTSBEREICHE

Baugeräte	Kompaktmaschinen	Dienstleistungen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Betontechnik ▪ Verdichtungs-technik ▪ Baustellentechnik 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raupenbagger, Mobilbagger ▪ Radlader ▪ Teleskoplader ▪ Kompaktlader ▪ Baggerlader ▪ Rad- und Ketten-dumper 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reparatur, Wartung, Ersatzteile ▪ Vermietung in einzelnen europäischen Märkten ▪ Gebrauchsmaschinen ▪ Leasing, Finanzierung ▪ Training ▪ Telematik, e-Business

Marken

Die Dachmarke WACKER NEUSON GROUP wird für die übergeordnete Konzern-Kommunikation eingesetzt. Produkte und Dienstleistungen vertritt der Konzern über die drei Marken WACKER NEUSON, KRAMER und WEIDEMANN. Die breiteste Produktpalette, bestehend aus Baugeräten und Kompaktmaschinen, wird unter der Marke WACKER NEUSON weltweit angeboten. Unter der Marke KRAMER werden allradgelenkte Radlader, Teleradlader und Teleskoplader über zwei flächendeckende Händlernetze in die Bau- und Landwirtschaft vertrieben. Die Marke WEIDEMANN ist in der Landwirtschaft für langjährige Erfahrung bei kompakten, knickgelenkten Hoftracs®, Rad-, Telerad- und Teleskopladern bekannt, die international über ein spezialisiertes Händlernetz vertrieben werden.

KONZERNMARKEN



Branchen

Das Leistungspaket des Konzerns richtet sich vor allem an Kunden aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen, der Recycling- und Energiebranche sowie an Bahnbetriebe und Industrieunternehmen.

ABNEHMERBRANCHEN

	Baugeräte	Kompaktmaschinen
Landwirtschaft		■
Erneuerung/Sanierung	■	■
Dienstleistungen	■	■
Infrastruktur (Straßen- und Brückenbau)	■	■
Garten- und Landschaftsbau	■	■
Frachtabwicklung/Hafenlogistik		■
Hoch- und Wohnungsbau	■	■
Abriss	■	■
Instandhaltung/Reparaturen	■	■
Industrie/Recycling	■	■
Bergbau	■	■
Öl und Gas (Energiesektor)	■	
Messen- und Veranstaltungsorganisation	■	■
Kommunen/Bauhöfe	■	■

Organisatorische und rechtliche Struktur

Die Wacker Neuson SE ist eine europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) mit Sitz in München, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HRB 177839. Die Aktien der Gesellschaft sind seit Mai 2007 börsennotiert.

Im Konzernabschluss, der den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht, wie sie in der EU anzuwenden sind, sind 54 Gesellschaften voll konsolidiert (einschließlich der Holding).

Die Wacker Neuson SE fungiert als Management-Holding mit zentraler Führungsstruktur. Sie hält unmittelbar oder mittelbar die Anteile an ihren Tochterunternehmen, bei denen es sich überwiegend um Vertriebs- und Produktionsgesellschaften handelt.

Der Vorstand der Holding leitet den Konzern. In der Wacker Neuson SE sind zudem Konzernfunktionen angesiedelt. Regional-Präsidenten für die Marke Wacker Neuson tragen für ihre jeweilige Vertriebsregion die Verantwortung und berichten direkt an den Konzernvorstand ebenso wie die Geschäftsführungsorgane der Tochterunternehmen.

Für detaillierte Angaben zur rechtlichen Struktur wird auf das Kapitel „Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung“ im Konzernanhang verwiesen. → [Seite 103](#)

STEUERUNGSKENNZAHLEN (5-JAHRES-ZEITRAUM)

IN %

	2018	2017	2016	2015	2014
Umsatz in Mio. €	1.706,5	1.533,9	1.361,4	1.375,3	1.284,3
EBIT-Marge	9,4	8,6	6,5	7,4	10,2
Net Working Capital zum Stichtag in % vom Umsatz	37,7	34,9	41,8	41,8	41,4
ROCE II ¹	8,0	7,0	4,6	5,3	7,4
Eigenkapitalquote	63,8	68,7	69,1	68,9	70,2
Nettofinanzverschuldung in Mio. €	208,7	149,7	205,8	199,1	179,5
Gearing	17,1	13,4	18,8	18,6	17,7
Free Cashflow in Mio. €	-2,9	99,0	35,4	23,7	27,5

¹ ROCE II = NOPLAT/Capital Employed zum Stichtag 31.12., siehe Seite 56.

Unternehmenssteuerung und Wertemanagement

Die Controlling-Abteilung der Holding verantwortet in ihrer zentralen Funktion die konzerninterne Steuerung. Sie überwacht Soll-Ist-Abweichungen vorrangig auf Basis der Entwicklung von Umsatzerlösen, Ergebnissen und des Net Working Capital der Tochterunternehmen. Zudem bereitet sie auf Konzernebene die wichtigsten Steuerungskennzahlen (Key Performance Indicators) auf. Das Steuerungssystem wird dabei nach Bedarf den Veränderungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens angepasst.

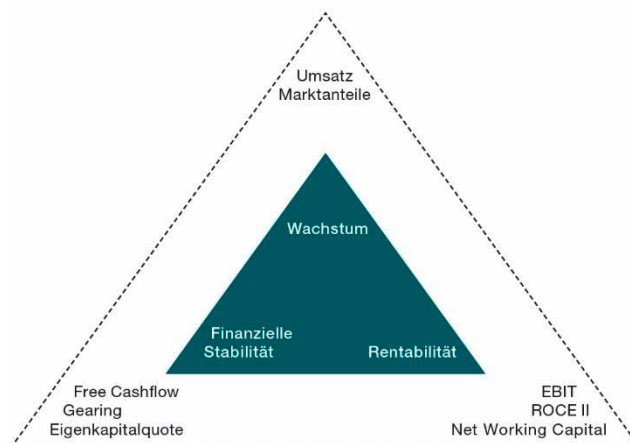
Wichtige Entscheidungen über Projekte, mit denen das Unternehmen auf veränderte Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert, werden grundsätzlich in Führungsgremien getroffen. Diesen Gremien gehören Mitglieder des Vorstands sowie Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene an.

Im Fokus der Unternehmenssteuerung stehen Wachstum, Profitabilität und finanzielle Stabilität. Übergeordnetes Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Hierfür wurde in den letzten Jahren in beträchtlichem Umfang investiert. Wichtigste Ziel- und Steuerungsgrößen sind der Umsatz, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) – absolut und relativ zum Umsatz sowie das Net Working Capital.

Darüber hinaus werden die Ausschüttungspolitik, die Finanzierungsstruktur und die Wirtschaftlichkeit des eingesetzten Kapitals gesteuert. Zum Einsatz kommt neben der Kennzahl Net Working Capital relativ zum Umsatz die Kapitalrendite nach Steuern (ROCE II). Zu den bilanziellen Steuerungskennzahlen zählen die Eigenkapitalquote, die Nettofinanzverschuldung sowie das Verhältnis zum Eigenkapital (Gearing). Der Free Cashflow ist ein wichtiger Wert, um das Innenfinanzierungspotenzial des Unternehmens abzubilden.

Die vorstehende Tabelle zeigt die Entwicklung dieser Kennzahlen im Jahresvergleich. Definitionen zu den Kennzahlen finden sich im Finanzglossar. → [Seite 161](#)

STEUERUNGSKENNZAHLEN



Neben den Steuerungskennzahlen werden regelmäßig wesentliche operative Frühindikatoren beobachtet und analysiert. Wichtige Indikatoren der Bauwirtschaft sind beispielsweise zukünftige Investitionen der Baumaschinen- und Vermietindustrie, die Entwicklung von Produktionsvolumen sowie Marktanteilen, die Zahl der Baugenehmigungen sowie die Entwicklung der Immobilienpreise.

Operative Frühindikatoren für die europäische Landwirtschaft sind Entwicklungsgrad der Mechanisierung der Höfe, Trends in der Landtechnik sowie die Entwicklung der Milch-, Nahrungs- und Futtermittelpreise.

Anhand der Entwicklung der Frühindikatoren wird die Ausrichtung des Konzerns kontinuierlich und zeitnah den globalen wirtschaftlichen Veränderungen angepasst.

Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Globale Konjunktur verliert an Momentum
- China meldet niedrigstes Wachstum seit 28 Jahren
- Euro wertet gegenüber anderen Leitwährungen ab

Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete das Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2018 ein Wachstum von 3,7 Prozent nach 3,8 Prozent im Vorjahr. Allerdings verlor die globale Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte – insbesondere angesichts zunehmender handelspolitischer Spannungen – an Momentum. Sowohl Industrie- als auch Schwellenländer waren von dieser Entwicklung betroffen. So sank das Wirtschaftswachstum in den Industrienationen auf 2,3 Prozent (Vorjahr: 2,4 Prozent). Die Schwellenländer expandierten derweil um 4,6 Prozent (Vorjahr: 4,7 Prozent).

Überdurchschnittlich deutlich fiel der Rückgang in der Eurozone aus, wo die Wirtschaftsleistung nur noch um 1,8 Prozent zulegen (Vorjahr: 2,4 Prozent). Einen wesentlichen Einfluss darauf hatten die anhaltenden Unsicherheiten über den Brexit und Sorgen um die weitere Entwicklung Italiens. Alle großen europäischen Volkswirtschaften verzeichneten spürbare Rückgänge beim Wirtschaftswachstum.

In Deutschland stieg das BIP lediglich um 1,5 Prozent, nachdem es im Vorjahr mit 2,5 Prozent noch um einen vollen Prozentpunkt stärker gewachsen war. Neben den bereits genannten makroökonomischen Einflussfaktoren wirkte sich die problembehaftete Einführung des neuen Abgastestverfahrens WLTP für Pkw negativ auf die volkswirtschaftlich bedeutende Automobilproduktion aus.

Gegen den globalen Trend konnte die US-amerikanische Wirtschaft 2018 deutlich stärker zulegen. Sie erreichte ein Wachstum von 2,9 Prozent nach 2,2 Prozent im Vorjahr. In diesem Wert spiegeln sich insbesondere die belebenden Impulse aus der Steuerreform wider. Weitere Zinserhöhungen der US-amerikanischen Notenbank (Fed) wirkten einem noch stärkeren Wachstum entgegen.

REALES BIP (VERÄNDERUNG GEGENÜBER VORJAHR)

IN %	2018	2017
Welt	3,7	3,8
Eurozone	1,8	2,4
Deutschland	1,5	2,5
USA	2,9	2,2
Lateinamerika	1,1	1,3
China	6,6	6,9
Russland	1,7	1,5
Mittlerer Osten und Nord-Afrika	2,4	2,2
Südafrika	0,8	1,3

Quelle: IWF, Januar 2019

China, unverändert der Motor der Weltwirtschaft, verzeichnete mit 6,6 Prozent das niedrigste BIP-Wachstum seit fast drei Jahrzehnten. Zwar steuert die chinesische Regierung mit einer restriktiveren Kreditvergabe und Maßnahmen zu einem wirtschaftlichen Strukturwandel

bereits seit geraumer Zeit einer konjunkturellen Überhitzung entgegen, allerdings könnten die handelspolitischen Spannungen mit den USA nunmehr für einen ungewollt heftigen Bremseffekt sorgen.

Währungsentwicklungen

Die Kombination aus einer zunehmend restriktiven Geldpolitik in den USA und neuerlichen Zweifeln an der politischen wie wirtschaftlichen Stabilität der Eurozone ließ den Euro im Berichtsjahr gegenüber dem US-Dollar an Wert verlieren. Auch gegenüber den Währungen anderer reifer Volkswirtschaften wie der Schweiz und Japan wertete die europäische Gemeinschaftswährung ab. Ein anderes Bild zeigt sich in den Relationen zu Schwellenländern wie Brasilien oder Russland, deren Währungen 2018 vor dem Hintergrund eines schwachen Wirtschaftswachstums gegenüber dem Euro weiter an Wert verloren.

VERÄNDERUNG WICHTIGER WÄHRUNGEN GEGENÜBER DEM EURO (JAHRESENDWERTE)

1 Euro entspricht	2018	2017	Veränderung in %
US-Dollar (USD)	1,1450	1,1993	-4,5
Schweizer Franken (CHF)	1,1269	1,1702	-3,7
Britisches Pfund (GBP)	0,8945	0,8872	0,8
Japanischer Yen (JPY)	125,8500	135,0100	-6,8
Australischer Dollar (AUD)	1,6220	1,5346	5,7
Brasilianischer Real (BRL)	4,4440	3,9729	11,9
Chinesischer Yuan (CNY)	7,8751	7,8044	0,9
Indische Rupie (INR)	79,7298	76,6055	4,1
Kanadischer Dollar (CAD)	1,5605	1,5039	3,8
Russischer Rubel (RUB)	79,7153	69,3920	14,9
Südafrikanischer Rand (ZAR)	16,4594	14,8054	11,2

Quelle: Konzernanhang, Seite 111.

Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- Globale Baukonjunktur präsentiert sich solide
- Rekordjahr für Baumaschinenbranche
- Märkte für Landtechnik mit Abkühlung im Jahresverlauf

Die Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group ist maßgeblich von der Entwicklung der globalen Bauwirtschaft abhängig. Diese kann auf ein weiteres Jahr mit soliden Wachstumsraten zurückblicken. So verzeichnete der europäische Bausektor laut Euroconstruct ein Plus von 2,8 Prozent. Treiber dieses Wachstums war vor allem der Wohnungsbau. In regionaler Hinsicht entwickelten sich insbesondere einige mittel- und osteuropäische Märkte sehr positiv mit zweistelligen Zuwachsraten. Die deutsche Bauwirtschaft expandierte hingegen nur leicht. In Großbritannien lähmte die Unsicherheit über den Brexit die Bautätigkeit. Eine moderatere Expansion als im Vorjahr war auch in der US-amerikanischen Bauwirtschaft zu beobachten. Hier wirkten sich steigende Zinsen und Preissteigerungen bei Baumaterialien dämpfend auf die Baukonjunktur aus.

Mit dem Rückenwind der globalen Bauwirtschaft verzeichnete die Baumaschinenbranche ein historisches Rekordjahr. Off-Highway Research schätzt, dass 2018 weltweit mehr als 1 Mio. Baumaschinen verkauft wurden, nach knapp 900.000 Einheiten im Vorjahr. Berechnungen des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zufolge betrug das globale Marktvolumen im Berichtsjahr erstmals mehr als 130 Mrd. Euro. Alle bedeutenden Absatzmärkte verzeichneten dabei zweistellige Zuwachsraten. Vor allem China als mit

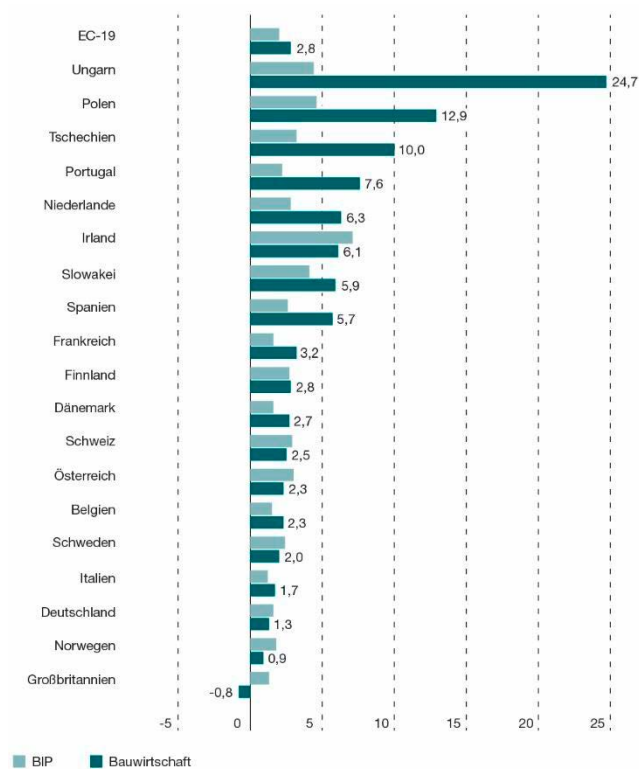
Abstand größter Markt für Baumaschinen stach mit einem außergewöhnlichen Wachstum hervor, welches laut VDMA nach neun Monaten jenseits der 40-Prozent-Marke lag. Rückläufige Absatzzahlen waren lediglich im Nahen Osten und in Afrika zu beobachten. Für die deutschen Anbieter geht der VDMA von einem Umsatzplus von 8 Prozent im Jahr 2018 aus. Mit dem Boom verbunden waren allerdings auch Engpässe in den globalen Lieferketten, längere Lieferzeiten, höhere Fracht- und Materialkosten sowie Personalengpässe bei den Herstellern.

Gemischte Stimmung in der Landtechnikbranche

Die europäische Landtechnikindustrie blickt auf ein insgesamt noch gutes Jahr 2018 zurück. Der Geschäftsklimaindex ihres Dachverbands CEMA markierte im ersten Quartal den höchsten Stand seit 2012. Im Jahresverlauf ließ die Euphorie allerdings nach. Ein wesentlicher Grund hierfür waren deutlich rückläufige Auftragseingänge aus den außereuropäischen Märkten, während sich die Nachfrage der europäischen Kunden insgesamt stabil präsentierte. Vor allem Frankreich als bedeutender Markt zeigte eine aufwärts gerichtete Tendenz. Im Durchschnitt rechnen die europäischen Produzenten für 2018 mit Umsatzzuwächsen von 6 Prozent.

VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKTE UND EUROPÄISCHE BAUWIRTSCHAFT 2018E

IN %



Quelle: Euroconstruct, November 2018.

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Schutz von Anwendern und Umwelt im Fokus
- Laufende Umsetzung neuer technischer Anforderungen
- Abgasnorm EU-Stufe V in Europa in Kraft

Als weltweit tätiger Anbieter von Baugeräten und Kompaktmaschinen muss die Wacker Neuson Group eine Vielzahl nationaler und internationaler Gesetze zum Umwelt- und Anwenderschutz befolgen, die vor allem Abgasemissionen, Ergonomie, Lärm- und Vibrationsbelastungen betreffen.

Das Produktportfolio wird daher laufend unter dem Aspekt zusätzlicher Anforderungen, harmonisierter Normen und Regelwerke überprüft und bei Bedarf entsprechend angepasst. Ziel ist stets, neue Vorschriften möglichst zügig in Prozesse und Produkte zu integrieren.

Abgasnormen für Baugeräte und Kompaktmaschinen

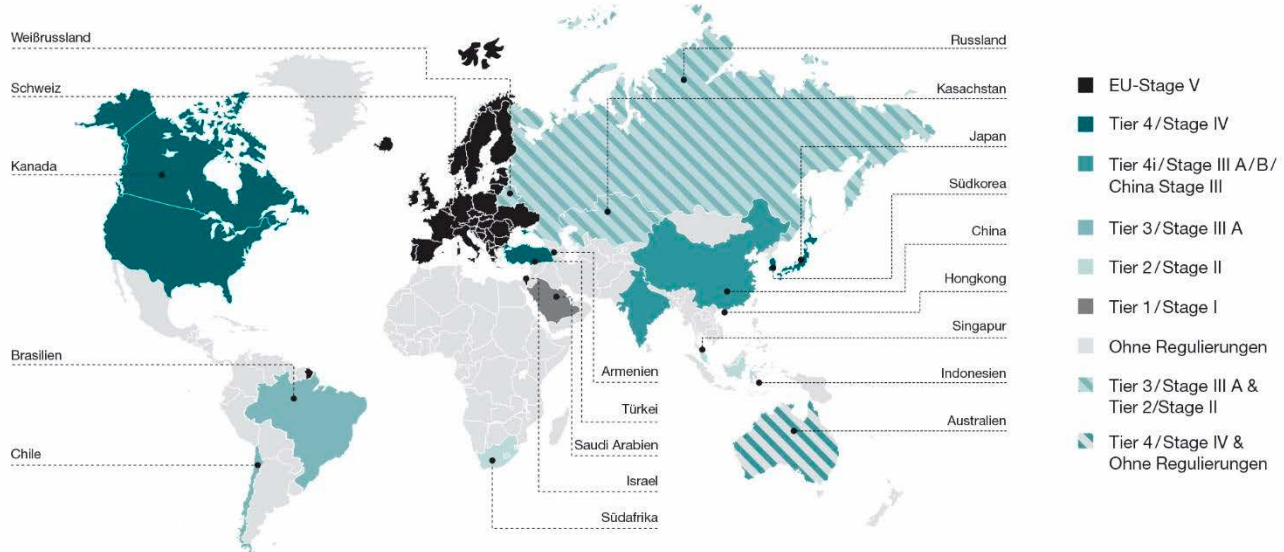
Der Absatz von Kompaktmaschinen wird stark von gesetzlichen Abgasbestimmungen beeinflusst. Diese beziehen sich auf Dieselmotoren in sogenannten Non-Road-Anwendungen, also auf Baumaschinen, Flurförderfahrzeuge und Landmaschinen. Als weltweit strengste

Standards sind derzeit die Abgasrichtlinien Tier 4 final in den USA (EPA – Environmental Protection Agency) sowie Stufe III A, B und Stufe V in Europa (97/68 EG) in Kraft. In anderen Märkten gelten derzeit noch ältere, in der Regel weniger strenge Abgasrichtlinien.

Am 1. Januar 2019 trat in Europa die Abgasemissionsstufe V in Kraft, die erstmals auch die Leistungsbereiche unter 19 kW und über 56 kW mit einschließt. Sie unterschreitet mit ihren Grenzwerten für Partikelzahl und -gewicht nochmals die bereits strengen US-Normen. Die neuen Grenzwerte gelten für ab dem 1. Januar 2019 (Leistungsklasse <56 kW und ≥130 kW) bzw. 1. Januar 2020 (Leistungsklasse ≥56 kW und <130 kW) in Verkehr gebrachte Maschinen. Auf Drängen zahlreicher Interessenverbände besteht eine 24-monatige Übergangsfrist, in der die Maschinenhersteller noch berechtigt sind, Maschinen mit Motoren der Abgasstufe EU IV in den Markt zu bringen.

Ungeachtet dessen stellt die EU-Stufe V für alle Hersteller und ihre Lieferanten eine große Herausforderung dar, insbesondere weil sie den weitreichenden Einsatz von geschlossenen Diesel-Partikelfilter-Systemen in Maschinen >19 kW und den Einsatz von Harnstoff bei Maschinen >56 kW erforderlich macht. Die Wacker Neuson Group ist in besonderem Maße von der EU-Stufe V betroffen, da die unterschiedlichen technischen Lösungsansätze bei vielen Maschinen Neuentwicklungen erfordern. Die Umstellung auf die neue Abgasemissionsstufe hat der Konzern in den letzten Jahren eingehend vorbereitet,

FORTSCHRITENDE VERSCHÄRFUNG DER ABGASGESETZGEBUNG FÜR DIESELMOTOREN



Die Grafik zeigt eine vereinfachte Darstellung der nicht global harmonisierten Abgasgesetzgebungen für Dieselmotoren in Non-Road-Anwendungen. Am strengsten reguliert sind Europa und Nordamerika. Die Verschärfung der Abgasgesetzgebung erfordert die Senkung von Stickoxiden (NOx) und Kohlenmonoxid (CO) sowie die Senkung der Partikelemissionen, was in manchen Fällen nur unter Einsatz eines Dieselpartikelfilters möglich ist. In Europa gilt für Maschinen der Motorenklassen unter 56 kW und über 130 kW seit 1. Januar 2019 die Abgasemissionsstufe EU V, wobei sich die Maschinen der Wacker Neuson Group überwiegend in der Motorenklasse unter 56 kW bewegen. Die Umstellung auf die neue Abgasemissionsstufe hat der Konzern in den letzten Jahren eingehend vorbereitet. Die Komplexität der Umstellung stellt große Herausforderungen an Entwicklung, Fertigung, Logistik und Vertrieb, weshalb der Konzern von der vom Gesetzgeber vorgesehenen 24-monatigen Übergangsphase Gebrauch macht, in der Maschinen mit Motoren der Stufe EU IV in den Markt gebracht werden können. Der Konzern hat sich hierzu im Geschäftsjahr 2018 mit einem entsprechenden Bestand an Vorbaumotoren eingedeckt.

für die 24-monatige Übergangszeit wurde ein entsprechender Bestand an Vorbaumotoren aufgebaut.

Darüber hinaus gibt es keine derzeit bekannten Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen, die einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsverlauf des Unternehmens haben.

Position im Wettbewerb

- Differenzierung vom Wettbewerb durch Produktvielfalt, Innovationen und diversifizierte Vertriebskanäle
- Elektrifizierung und Digitalisierung als wesentliche Markttreiber

Der globale Baumaschinenmarkt und damit das Wettbewerbsumfeld der Wacker Neuson Group ist markt- und produktspezifisch sehr heterogen: Das Produktangebot der meisten Wettbewerber beschränkt sich entweder schwerpunktmäßig auf leichtes Baugerät oder auf schwere Baumaschinen (Maschinen über 15 Tonnen) beziehungsweise auf die Kombination von kompakten und schweren Maschinen. Im Wettbewerbsvergleich grenzt sich die Wacker Neuson Group daher vor allem durch ihr an professionelle Anwender gerichtetes Angebot von Baugeräten und Kompaktmaschinen bis zu 15 Tonnen ab.

Im Geschäftsbereich Baugeräte gibt es eine Vielzahl von Wettbewerbern. Hierzu zählen unter anderem Ammann, Bomag, Husqvarna, Multiquip und Weber. Bei Kompaktmaschinen gehören spezialisierte Hersteller und global tätige Unternehmen wie beispielsweise Bobcat (Doosan), Kubota, Takeuchi, Yanmar, Manitou und JCB zum Wettbewerb. Aber auch globale Unternehmen mit Fokus auf schweren Baumaschinen – wie beispielsweise Komatsu, Liebherr, Case New Holland, Caterpillar oder Volvo CE – bieten Kompaktmaschinen an und zählen somit zu den Mitbewerbern.

Mit der Marke Weidemann ist die Wacker Neuson Group auch im Markt der landwirtschaftlichen Maschinen aktiv. Weidemann ist in der zentraleuropäischen Agrarwirtschaft ein führender Hersteller knickgelenkter Rad- und Teleskoplader. Auch Kramer hat durch die Zusammenarbeit mit John Deere sein Geschäft in der Landwirtschaft ausgebaut und beliefert diese Branche mit seinem Produktportfolio allradgelenkter Maschinen. Auf diesem Absatzmarkt konkurriert der Konzern mit Unternehmen wie beispielsweise Schaeffer, Manitou oder JCB.

Einer der führenden Hersteller weltweit

Die bedeutende Marktstellung hat der Konzern hauptsächlich durch seine Innovationskraft, hohe Produkt- und Servicequalität, umfassendes Know-how in der Produktentwicklung und -herstellung sowie durch einen leistungsfähigen Vertrieb und Service erworben. Verschiedene Produkte haben international herausragende Marktpositionen erreicht. Es gibt hierzu jedoch kaum öffentlich verfügbare Statistiken; ein Ausweis konkreter Marktanteile ist daher insbesondere bei Baugeräten schwierig.

Endkunden, Händler oder professionelle Vermietunternehmen wählen bei ihrer Kaufentscheidung den Hersteller, der ihnen das attraktivste Gesamtpaket aus innovativen Produkten, starker Marke, einfacher und effizienter Logistik sowie umfassenden Dienstleistungen zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis über den gesamten Produktlebenszyklus bieten kann. Generell bevorzugt der Kunde eine einzige Schnittstelle zum Hersteller, da dies eine vereinfachte Abwicklung ermöglicht und Verwaltungsaufwand spart. Die Wacker Neuson Group

adressiert als „One-Stop-Shop“ mit ihrer breiten Produktpalette an Baugeräten und Kompaktmaschinen genau dieses Kundenbedürfnis.

Veränderungen des Wettbewerbsumfeldes

Die bereits im Vorjahr zu beobachtenden wesentlichen Trends im Wettbewerbsumfeld setzten sich auch im Geschäftsjahr 2018 fort. Insbesondere die Themenfelder alternative Antriebe und Digitalisierung gewinnen in den für die Wacker Neuson Group relevanten Märkten weiter signifikant an Bedeutung.

Marktteilnehmer begegnen hohem Wettbewerbsdruck mit Konsolidierungen und M&A-Transaktionen

Eine besonders hohe M&A-Aktivität war 2018 bei den Vermietunternehmen zu beobachten. United Rentals, eines der größten globalen Vermietunternehmen für Baustellentechnik aus Nordamerika, meldete im Jahresverlauf gleich vier Übernahmen. Darunter war mit BlueLine Rental ein Wettbewerber, der seinerseits zu den zehn größten Unternehmen der Branche in Nordamerika zählt. Ebenfalls sehr aktiv mit jeweils mehreren Akquisitionen zeigten sich Kiloutou, Loxam und Boels in Europa. Auch Hitachi Construction Machinery stärkte seine Position im Vermietgeschäft – zum einen durch den Kauf eines 33,3-Prozent-Anteils am US-amerikanischen Anbieter Acme, zum anderen mit einem neuen eigenen Vermietkonzept für den europäischen Markt. Dabei verbleibt das Eigentum an den Maschinen bei Hitachi, während die vermietenden Händler den Maschinenpark betreiben und eine monatliche Gebühr entrichten.

In der Landtechnik stärkte John Deere mit der Übernahme des spanischen Unternehmens King Agro seine Kompetenz auf dem Gebiet der Carbonfaser-Technologie, die unter anderem bei selbstfahrenden Pflanzenschutzspritzen zum Einsatz kommt.

Kapazitätsanpassungen und Effizienzsteigerungsmaßnahmen

Insbesondere Caterpillar treibt seine im Jahr 2015 gestartete Restrukturierung konsequent voran. Im Berichtsjahr verkündete der weltgrößte Hersteller von Baumaschinen weitere Werksschließungen in den USA und Panama. Zudem stellte das Unternehmen sein US-amerikanisches Werk in Aurora/Illinois zum Verkauf. Mit diesen Maßnahmen steigt die Zahl der seit 2015 abgebauten Arbeitsplätze auf mehr als 15.000 an.

Andere Hersteller wiederum investieren gezielt in den Ausbau ihrer Kapazitäten in den Vereinigten Staaten. So stellt Liebherr bis 2020 rund 45 Mio. US-Dollar für den Ausbau seines Standorts Newport News/Virginia bereit. Kubota will bis 2022 gleich drei neue Produktionsstätten in den USA errichten und stellt dafür ein Investitionsbudget von umgerechnet mehr als 180 Mio. US-Dollar bereit.

Alternative Antriebe und Digitalisierung

Elektroantriebe spielen in den von der Wacker Neuson Group bedienten Produktsegmenten eine immer größere Rolle. Auch mit Blick auf die im April 2019 stattfindende Leitmesse bauma stellten 2018 gleich mehrere Anbieter neue Maschinen und Konzepte vor. Volvo Construction Equipment präsentierte im Rahmen seines Innovation Summit den Prototypen eines E-Radladers. Ab Mitte 2020 will das Unternehmen eine Reihe von elektrisch betriebenen Baggern sowie Radladern vermarkten und dafür die Entwicklung neuer dieseldetriebener Modelle dieser Baureihen künftig einstellen. Derweil stattete Deutz zwei Bau-Teleskoplader-Prototypen von Manitou mit hybriden und voll-elektrischen Antrieben aus. Cummins und Hyundai Construction Equipment wiederum kooperieren bei der Entwicklung eines rein elektrischen Minibaggers. Im Rahmen eines neu gegründeten Joint Ventures werden darüber hinaus Hitachi Construction Machinery und die Kiesel Technologie und Entwicklung GmbH die Entwicklung von

batteriegetriebenen Baggern sowie Sondermaschinen für Abbruch, Tiefbau und Spezialtiefbau vorantreiben.

Auch das Angebot digitaler Lösungen rund um den effizienten Betrieb von Baugeräten und Kompaktmaschinen wächst stetig. So schloss United Rentals mit dem Unternehmen Trackunit eine Partnerschaft, in deren Rahmen Teile der Mietflotte von United Rentals mit Trackunits Telematik-Systemen ausgestattet werden. Diese ermöglichen beispielsweise eine schlüssellose und personenbezogene Zugangskontrolle und verhindern auf diese Weise die Nutzung der Maschinen durch Unbefugte. Das finnische Vermietunternehmen Cramo bietet seinen Kunden künftig Zugriff auf das sogenannte Building Information Modelling (BIM). Damit lassen sich bei Bauprojekten softwaregestützt alle relevanten Daten und Arbeitsprozesse planen, visualisieren, steuern und letztendlich optimieren.

Zum Teil Einbußen bei Marktanteilen trotz Umsatzwachstum

Zieht man die Umsatzentwicklung der börsennotierten Wettbewerber als Indikator heran, konnte die Wacker Neuson Group ihre Marktanteile im Geschäftsjahr 2018 nicht überall erhöhen. Zum einen verhinderten Engpässe in der weltweiten Lieferkette mögliche höhere Absätze. Zum anderen richtet sich die langfristige Kapazitätsplanung nicht an außergewöhnlichen Boomjahren wie 2018 aus. Nichtsdestotrotz ist die Wacker Neuson Group insbesondere in Europa und den USA weiterhin gut positioniert. Der Konzern profitiert in der unveränderten positiven Marktentwicklung von seiner Innovationsstärke und Flexibilität, der zunehmenden Diversifikation seiner Absatzmärkte, Cross Selling zwischen den Produktbereichen sowie von seiner finanziellen Stärke und Unabhängigkeit.

Strategische Kooperationen

Der Konzern geht gezielt Kooperationen mit branchenführenden Unternehmen ein, um seine Marktposition mithilfe etablierter Vertriebsnetze schneller auszubauen oder sein Produktportfolio im Rahmen von OEM-Vereinbarungen gezielt zu ergänzen.

John Deere

Im Jahr 2018 schloss die Wacker Neuson Group mit der Baumaschinensparte von John Deere eine Kooperation für den Vertrieb von Mini- und Kompaktbaggern unter der Marke „Deere“ in China, Australien und ausgewählten südostasiatischen Ländern. Angestrebt ist eine langfristige Zusammenarbeit in diesen wichtigen Wachstumsmärkten. Ziel der Partner ist es, ihre Marktpositionen im Bereich der Mini- und Kompaktbagger weiter auszubauen. Die Vereinbarung unterstreicht darüber hinaus die Bedeutung des chinesischen Marktes für den Konzern. Im Rahmen der „Strategie 2022“ soll die Region Asien-Pazifik deutlich wachsen. Die neue Kooperation umfasst Maschinen in den Größenklassen von 1,7 bis 7,5 Tonnen, die von Wacker Neuson speziell für die Anforderungen der asiatischen Märkte entwickelt wurden. Wacker Neuson wird die Maschinen vorwiegend aus dem chinesischen Werk Pinghu liefern, in dem der Konzern seit Januar 2018 Mini- und Kompaktbagger produziert. Die Zusammenarbeit wird somit zur Auslastung des Werkes beitragen.

Bereits im Geschäftsjahr 2017 gingen die Konzerntochter Kramer und John Deere eine strategische Allianz für den Vertrieb von Teleskop- und Radladern für die Landwirtschaft ein. Sie betrifft Kompaktmaschinen der sogenannten grünen Linie der Marke Kramer. Die Maschinen werden unter der Marke und dem Design von Kramer zunächst über das Händlernetz von John Deere in Europa vertrieben. Später sind weitere Regionen geplant. Die Zusammenarbeit startete 2017 erfolgreich und entwickelte sich auch im Jahr 2018 sehr positiv. Kramer konnte zahlreiche Händler gewinnen, vor allem in zentraleuropäischen Märkten. Im laufenden Jahr wird der Fokus auf Süd- und Osteuropa liegen. Der Markt für Material Handling-Produkte in der Landwirtschaft

wächst stark. Durch die langfristige Zusammenarbeit mit den Händlern von John Deere strebt Kramer einen nachhaltigen und breiten Marktzugang an. John Deere empfiehlt seinen Vertriebspartnern Kramer als bevorzugten Lieferanten für kompakte Rad- und Teleskoplader sowie Teleskoplader. Die Produkte werden am Standort von Kramer in Pfulendorf entwickelt und produziert.

MHE-Demag

Zum Jahreswechsel 2017/2018 startete eine Kooperation mit MHE-Demag, einem Hersteller von Industriekranen, Fassadenbefahranlagen, automatischen Parkanlagen sowie Gabelstaplern und hydraulischen Laderampen mit Sitz in Singapur. MHE-Demag vertreibt seine Produkte über mehr als 60 Verkaufs- und Servicestandorte in der ASEAN-Region. Im Rahmen der Zusammenarbeit bietet das Unternehmen seinen Kunden kompakte Baumaschinen von Wacker Neuson zum Kauf und zur Miete an, darunter Kettenbagger, Teleskoplader, Radlader und Raddumper. Sie entsprechen den Bedürfnissen des lokalen Marktes, der kompakte und effiziente Baumaschinen nachfragt. Durch die Zusammenarbeit konnte der Wacker Neuson Konzern seine Markenpräsenz und die Verfügbarkeit seiner Produkte in der Region weiter ausbauen.

ISEKI

ISEKI, ein japanischer Hersteller von Traktoren, Landmaschinen und Gartenbaumaschinen, vermarktet Rad- und Teleskoplader der Marke Weidemann über sein Vertriebsnetz in Japan. Die Vertriebskooperation zwischen ISEKI und der Konzerntochter Weidemann wurde im Jahr 2017 geschlossen. Damit gelang der Einstieg für Weidemann-Produkte in den japanischen Markt. ISEKI hat das Ziel, den Vertrieb von Landmaschinen in Japan auszubauen.

Randon

Zwischen der Wacker Neuson Group und Randon, einem brasilianischen Hersteller von Baggerladern, besteht eine Kooperation zur Produktion von Baggerladern. Gebaut werden die Kompaktmaschinen am Fertigungsstandort von Randon im brasilianischen Caxias do Sul. Der Vertrieb in Lateinamerika erfolgt über das Vertriebsnetz von Wacker Neuson. Der Konzern bietet damit speziell für die lokalen Anforderungen entwickelte Baggerlader in der Gewichtsklasse zwischen 6 und 7 Tonnen.

Wirtgen/Hamm

Die Hamm AG, ein Unternehmen der Wirtgen Group, welche im Jahr 2017 von John Deere übernommen wurde, produziert im Rahmen einer 2015 geschlossenen strategischen Kooperation Tandemwalzen in der Klasse von 1,8 bis 4,5 Tonnen Arbeitsgewicht und Walzenzüge bis 12 Tonnen Arbeitsgewicht nach den technischen Spezifikationen und im Design von Wacker Neuson. Das Produktportfolio der Wacker Neuson Group wird durch diese langfristig orientierte Zusammenarbeit im Bereich der Erd- und Asphaltverdichtung abgerundet.

Trackunit

Das digitale Angebot des Konzerns wird zunehmend erweitert. Themen wie die digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen sind von großer Bedeutung, um den Nutzen für den Kunden zu steigern. In diesem Zusammenhang schloss die Wacker Neuson Group im Jahr 2018 eine strategische Kooperation für die Entwicklung und Nutzung von Telematik-Systemen und Mobile-Apps für kompakte Baumaschinen mit dem dänischen Telematik-Spezialisten Trackunit.

Caterpillar

Seit 2010 entwickelt und produziert Wacker Neuson für Caterpillar Minibagger bis zu einem Gesamtgewicht von 3 Tonnen. Caterpillar vertreibt diese Maschinen unter seiner Marke über das eigene Vertriebsnetz weltweit, mit Ausnahme von Japan. Zum 31. Mai 2018 wurde

diese strategische Allianz wie gemeldet beendet. Wacker Neuson geht jedoch davon aus, dass – wie schon im Gesamtjahr 2018 – auch in den nächsten beiden Jahren noch einzelne OEM-Modelle an Caterpillar geliefert werden, wenn auch in deutlich geringerer Stückzahl.

Die Bildung von strategischen Allianzen wird für den Konzern auch in Zukunft ein Instrument darstellen, um neue Absatzkanäle zu erschließen oder das eigene Produktportfolio gezielt zu ergänzen.

Geschäftsentwicklung

- Umsatz wächst in allen Regionen und Geschäftsbereichen
- Profitabilität steigt erneut
- Lieferengpässe verhindern stärkeres Wachstum

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Getragen von der langfristigen globalen Wachstumsstrategie und der insgesamt positiven Marktlage in den Kernmärkten Europa und Nordamerika konnte die Wacker Neuson Group im Geschäftsjahr 2018 sowohl beim Umsatz als auch beim Ertrag erneut zulegen. Mit 1.706,5 Mio. Euro stieg der Umsatz auf ein neues Rekordniveau. Gegenüber dem Vorjahr legte der Umsatz nominal um 11,3 Prozent zu (2017: 1.533,9 Mio. Euro); währungsbereinigt erreichte das Wachstum 13,3 Prozent.

In Europa stieg der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr mit einem Plus von 10,5 Prozent auf 1.248,9 Mio. Euro (2017: 1.129,8 Mio. Euro). Das stärkste Wachstum erreichte der Konzern in Deutschland und Polen sowie in Österreich, England, Frankreich, Spanien und den Benelux-Ländern. Das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen trug dabei überproportional zum Wachstum der Region bei – der Umsatz der Konzernmarken Kramer und Weidemann konnte hier um 18,4 Prozent gesteigert werden.

In der Region Amerikas wuchs der Umsatz um 11,3 Prozent auf 397,8 Mio. Euro (2017: 357,5 Mio. Euro). Vor allem in Nordamerika erreichte der Konzern deutliches Wachstum. Während im ersten Halbjahr der schwache US-Dollar Exporte aus dem Euroraum noch verteuerte, entspannte sich die Situation im zweiten Halbjahr zunehmend. Währungsbereinigt lag das Wachstum bei 16,7 Prozent. Insbesondere profitierte der Konzern in dieser Region von der hohen Nachfrage aus der nordamerikanischen Vermietindustrie und dem gezielten Aufbau strategischer Ankerhändler.

In Asien-Pazifik stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 59,8 Mio. Euro, eine Verbesserung um 28,3 Prozent (2017: 46,6 Mio. Euro). Insbesondere China sowie Australien und Neuseeland erwiesen sich als Wachstumstreiber. Im Januar 2018 eröffnete Wacker Neuson ein Werk in China. Dort wurden zunächst Minibagger unter zwei Tonnen Betriebsgewicht produziert. Im Laufe des Jahres kamen weitere Baugeräte für den asiatischen Markt hinzu. Im Dezember 2018 startete zudem die Produktion größerer Kompaktbaggermodelle.

Auch bei der Profitabilität konnte der Konzern erneut zulegen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um 21,5 Prozent auf 159,7 Mio. Euro (2017: 131,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge erreichte 9,4 Prozent (2017: 8,6 Prozent). Die erneute Verbesserung des operativen

Ergebnisses resultierte vor allem aus dem gesteigerten Umsatz und der Optimierung von Kostenstrukturen im Konzern. Erhöhte Materialpreise und Engpässe in der weltweiten Lieferkette, die den Produktionsablauf in den Werken erheblich beeinflussten, belasteten jedoch die Ergebnisentwicklung. Die Schließung der Werke in Norton Shores, USA, und in Manila, Philippinen, sowie die Verlagerung der dortigen Produktionslinien an andere Standorte drückten ebenfalls auf die Produktivität. Mittelfristig soll die hierbei erzielte Fokussierung dazu beitragen, Komplexität zu reduzieren und die Profitabilität nachhaltig zu steigern.

Cashflow durch erhöhtes Net Working Capital und Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika belastet

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit war mit -18,1 Mio. Euro negativ (2017: 138,0 Mio. Euro). Ursachen waren im Wesentlichen der Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika, verstärkte Investitionen in den konzerneigenen Mietpark und der Anstieg des Net Working Capital. Letzterer resultierte aus dem erhöhten Bestand an fertigen und unfertigen Maschinen – verursacht durch Engpässe in der Lieferkette –, einer konservativeren Bevorratung mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie dem gezielten Aufbau des Lagerbestands an Vorbaumotoren. Auch das Volumen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stieg – insbesondere durch das gesteigerte Geschäftsvolumen in Nordamerika – deutlich an. Der Free Cashflow lag bei -2,9 Mio. Euro (2017: 99,0 Mio. Euro).

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

In seiner Prognose für das Geschäftsjahr 2018 erwartete der Vorstand einen Konzernumsatz zwischen 1,65 und 1,70 Mrd. Euro, entsprechend einem Wachstum von 8 bis 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für die EBIT-Marge, als Maß für die Profitabilität des Unternehmens, wurde eine Spanne von 9,0 bis 10,0 Prozent erwartet. Zum Ende des Geschäftsjahres erreichten sowohl der Umsatz mit 1,71 Mrd. Euro (plus 11,3 Prozent) als auch das Ergebnis mit einer EBIT-Marge von 9,4 Prozent die prognostizierten Ziele.

	Prognose März 2018	Erzielt 2018
Umsatz	1,65 bis 1,70 Mrd. €	1,71 Mrd. €
EBIT-Marge	9,0 bis 10,0 %	9,4 %

Mittelfristige Finanzierung aufgebaut

Im ersten Quartal des vergangenen Geschäftsjahres platzierte der Konzern erstmals einen Schuldschein in US-Dollar über die Wacker Neuson Corporation, seine hundertprozentige Tochter in den Vereinigten Staaten. Bisher wurde das Geschäft in den USA über konzerninterne Darlehen finanziert. Insgesamt nahm der Konzern 100 Mio. US-Dollar mit Laufzeiten von fünf und sieben Jahren auf. Außerdem konnte die Wacker Neuson Group mit drei Banken mittelfristige Kreditlinien von insgesamt 75 Mio. € vereinbaren und die bisher kurzfristigen Kreditlinien ersetzen. Damit wurde die Finanzierung mittelfristig abgesichert.

Finanz- und Vermögenslage unverändert stark

Mit einer Eigenkapitalquote von 63,8 Prozent zum Bilanzstichtag ist die Finanz- und Vermögenslage des Konzerns trotz der zusätzlichen Aufnahme von Fremdkapital unverändert stark (2017: 68,7 Prozent). Der Verschuldungsgrad erhöhte sich auf 17,1 Prozent (2017: 13,4 Prozent).

Keine Veränderungen in den Organen

Im Geschäftsjahr 2018 gab es keine Veränderungen in der Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE.

Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns

Die Wacker Neuson SE veräußerte im Juni 2018 eine Immobiliengesellschaft mit einem ehemaligen Betriebsgrundstück in München-Milbertshofen. Nach dem Neubau eines Forschungs- und Entwicklungszentrums für Baugeräte in Reichertshofen wurde die Immobilie nicht mehr benötigt. Durch den Verkauf wurde ein Ergebnisbeitrag von 54,8 Mio. Euro vor Steuern erzielt.

Zielgerichtete Umsetzung der „Strategie 2022“

Im März 2018 stellte die Wacker Neuson Group die neue Konzernstrategie vor. Die „Strategie 2022“ zielt auf die kompromisslose Ausrichtung des Unternehmens an den Bedürfnissen des Kunden ab. Im Rahmen der Strategie soll der Konzern schlanker und agiler werden. Grundlage für den weiteren Ausbau von Marktpositionen sowie die Steigerung von Wachstum und Profitabilität sind die drei strategischen Pfeiler „Fokus“, „Beschleunigung“ und „Exzellenz.“ → [Seite 8](#)

Im Geschäftsjahr 2018 wurde bereits eine Vielzahl von Maßnahmen zur Umsetzung der „Strategie 2022“ erfolgreich implementiert:

Konsolidierung des Werksverbunds

Im Zuge der Optimierung von Werkskapazitäten und logistischen Abläufen wurden die Werke Norton Shores, USA, und Manila, Philippinen, im zweiten Halbjahr des Jahres 2018 geschlossen. Die betroffenen Produkte wurden in die Produktionsstätten Menomonee Falls, USA, und Pinghu, China, verlagert. In diesem neuen Werk in der Nähe von Shanghai startete im Januar 2018 die Serienproduktion für Mini-bagger, passend zur steigenden Nachfrage nach kompakteren Baumaschinen im Land. Im Jahr 2019 wird der Konzern zudem sein Produktionswerk in Itatiba, Brasilien, das sich vornehmlich auf die Montage von mobilen Generatoren für den Mietmarkt in Lateinamerika konzentrierte, stilllegen. Insgesamt betreibt der Wacker Neuson Konzern damit ab Mitte 2019 noch sieben Produktionsstätten.

Fokussierung im Werk Menomonee Falls, USA

Im US-amerikanischen Werk Menomonee Falls, in dem Baugeräte und Kompaktmaschinen produziert werden, unternahm das Management eine Vielzahl von Maßnahmen, die die Komplexität reduzieren und den Fokus auf Kernkompetenzen schärfen. So wurde beispielsweise die vertikale Integration deutlich reduziert, Produktionsprozesse und die Werkslogistik werden noch weiter optimiert.

Verschlanung der konzerninternen Lieferkette

Zur Verschlanung der Wertschöpfungskette wurden im zweiten Quartal Funktionen der konzerninternen Logistikgesellschaft für Europa auf die europäische Produktionsgesellschaft für Baugeräte übertragen. Diese steht nun im direkten Geschäftsverhältnis mit allen Vertriebsgesellschaften weltweit. Im vierten Quartal wurde zudem die nordamerikanische Logistikgesellschaft aufgelöst; ihre Aufgaben übernahm die US-amerikanische Vertriebsgesellschaft des Konzerns. Durch den Wegfall der Logistikgesellschaften aus der konzerninternen Lieferkette wurden Vertrieb und Produktion enger verzahnt, die Komplexität bei Planung und Auftragsabwicklung wurde erheblich reduziert.

Neuorganisation des globalen Einkaufs

Der Konzern richtete im Geschäftsjahr 2018 die globale Einkaufsorganisation neu aus. Dabei wurden die Einkaufs- und Qualitätsfunktionen dezentralisiert und den Geschäftsführern der Werke zugeordnet. Durch die neue Organisation wurden Entscheidungswege verkürzt

und die Reaktionsgeschwindigkeit erhöht. Werksübergreifende Warengruppen mit globaler Einkaufsverantwortung ermöglichen es dabei unverändert, von der Bündelung der Einkaufsvolumina zu profitieren. Durch verstärktes Lieferantenmanagement und gezielte Lieferantenqualifizierung wird die Verzahnung von Produktion und Lieferkette weiter vorangetrieben. Zudem startete im Jahr 2018 ein Konzernprojekt zur systematischen Integration der Lieferanten über geeignete IT-Lösungen. Erste Lieferanten sind bereits angebunden, weitere werden sukzessive folgen.

Fortschritte beim Aufbau strategischer Ankerhändler in Nordamerika

Beim Ausbau des nordamerikanischen Händlernetzwerkes erzielte Wacker Neuson im vergangenen Jahr wesentliche Fortschritte. Zur weiteren Marktdurchdringung setzt der Konzern dabei strategisch auf sogenannte Ankerhändler, die als exklusive und hochqualifizierte Vertriebspartner eine Vielzahl von Niederlassungen betreuen. Dadurch reduziert sich die Gesamtzahl der nordamerikanischen Händler, die Gebietsabdeckung wird jedoch verbessert. Um gemeinsam mit den Händlern rasch wachsen zu können, unterstützt der Konzern seine Kunden mit flexiblen Finanzierungslösungen – zum Teil in Zusammenarbeit mit Partnern.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage umfasst inklusive der Holdinggesellschaft Wacker Neuson SE insgesamt 54 konsolidierte Konzerngesellschaften (2017: 58).

Ertragslage

- Konzernumsatz steigt auf neues Allzeithoch
- EBIT-Marge deutlich verbessert
- Lieferengpässe dämpfen die Geschäftsentwicklung

Die Wacker Neuson Group konnte den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2018 um 11,3 Prozent auf 1.706,5 Mio. Euro (2017: 1.533,9 Mio. Euro) steigern. Die gute Entwicklung der Zielmärkte in Europa, Nordamerika und Asien-Pazifik unterstützte das Umsatzwachstum. Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 13,3 Prozent.

Die folgenden Faktoren waren für die Umsatzentwicklung von besonderer Bedeutung:

- Anhaltendes Wachstum der globalen Bauwirtschaft
- Erfreuliche Entwicklung der Kooperation mit John Deere bei landwirtschaftlichen Maschinen (Kramer)
- Hohe Investitionstätigkeit der nordamerikanischen Vermietketten, insbesondere im Bereich Baugeräte
- Vermehrter Absatz von in Europa produzierten Kompaktmaschinen in Nordamerika
- Ausbau des Geschäfts mit Großkunden
- Gesteigertes Geschäftsvolumen in China, insbesondere mit Baggern und Abbruchtechnik

Nicht nur beim Umsatz, sondern auch beim Ergebnis konnte der Konzern zulegen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um

21,5 Prozent auf 159,7 Mio. Euro. Damit wurde eine EBIT-Marge von 9,4 Prozent erreicht (2017: 131,4 Mio. Euro; 8,6 Prozent). Die erneute Verbesserung des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr resultierte vor allem aus dem gesteigerten Umsatzvolumen und der Optimierung von Kostenstrukturen im Konzern.

Auf der anderen Seite belasteten erhöhte Materialpreise und Engpässe in der weltweiten Lieferkette die Ergebnisentwicklung. Die Engpässe erschwerten den Produktionsablauf in den Werken erheblich. Ein zusätzlicher Faktor, der auf die Produktivität drückte, war die Schließung der Werke in Norton Shores, USA, sowie in Manila, Philippinen, verbunden mit dem Transfer der dortigen Produktionslinien und der Integration in andere Standorte. Mittelfristig soll die Fokussierung dazu beitragen, Komplexität zu reduzieren und die Profitabilität des Konzerns nachhaltig zu steigern. Zudem beeinflusste die Schwäche des US-Dollars in der ersten Hälfte des Jahres 2018 und der daraus resultierende Preiseffekt den Vertrieb von in Europa produzierten Maschinen in den USA.

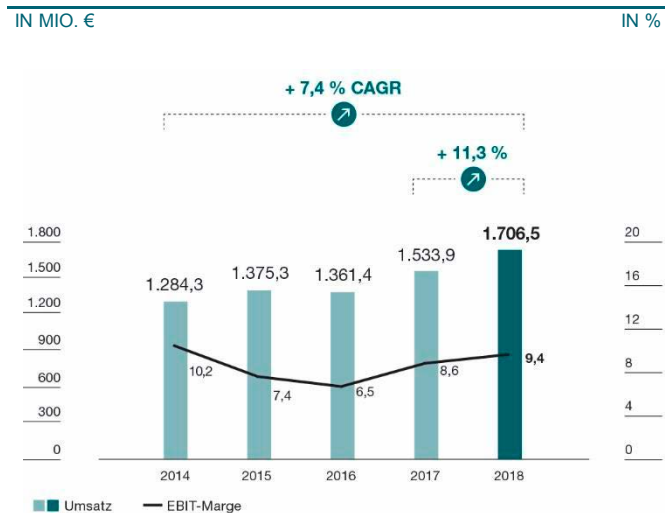
Entwicklung der Ergebniskennzahlen im Einzelnen

Die Umsatzkosten stiegen im vergangenen Geschäftsjahr leicht überproportional zum Umsatzwachstum um 12,3 Prozent auf 1.232,5 Mio. Euro (2017: 1.097,4 Mio. Euro). Das Bruttoergebnis erreichte damit 474,0 Mio. Euro (2017: 436,5 Mio. Euro), entsprechend einer Bruttoergebnis-Marge von 27,8 Prozent (2017: 28,5 Prozent).

Für die Entwicklung der Bruttoergebnis-Marge waren insbesondere folgende Faktoren verantwortlich:

- Erhöhte Preise für Rohmaterialien und zugekaufte Bauteile
- Eingeschränkte Materialverfügbarkeit durch Engpässe in der Lieferkette
- Erhöhte Personalaufwendungen
- Standortschließungen und Produktionsverlagerungen
- Umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen im Werk Menomonee Falls, USA
- Start der Produktion im neuen Werk Pinghu, China

UMSATZ UND MARGENENTWICKLUNG 2014 – 2018

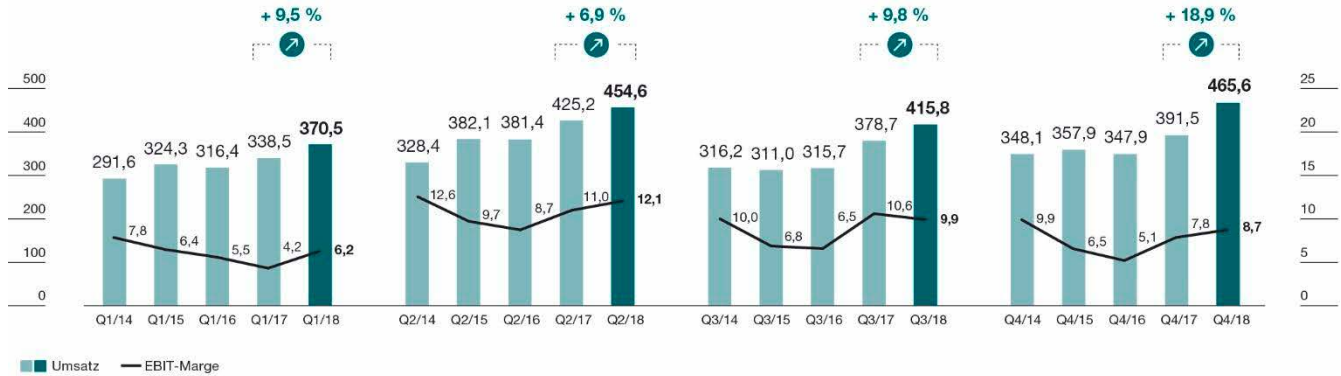


- In den letzten fünf Jahren konnte der Wacker Neuson Konzern den Umsatz im Durchschnitt um 7,4 Prozent pro Jahr steigern. Im Jahr 2018 erreichte das Wachstum 11,3 Prozent.
- Durch das Umsatzwachstum und die Optimierung von Prozessen und Kostenstrukturen konnte der Konzern im Jahr 2018 die EBIT-Marge um 0,8 Prozentpunkte auf 9,4 Prozent steigern.
- In den Jahren 2015 und 2016 litt die Profitabilität unter Nachfrageschwächen in der Landwirtschaft, der nordamerikanischen Bauwirtschaft sowie der Öl- und Gasindustrie.

Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie aus der Bewertung von Zahlungsmittelbeständen werden seit dem Geschäftsjahr 2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (davor: Ausweis in den Umsatzkosten sowie sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind entsprechend angepasst.

QUARTALSVERGLEICH: UMSATZ UND EBIT-MARGE 2014 – 2018

IN MIO. €



Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie aus der Bewertung von Zahlungsmittelbeständen werden seit dem Q1/2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (bisher: Ausweis in den Umsatzkosten sowie sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind entsprechend angepasst.

Auf der anderen Seite wirkten realisierte Skaleneffekte sowie die Ausweitung des Geschäftes mit flexiblen Mietlösungen positiv auf das Bruttoergebnis.

Durch verbessertes Kostenmanagement stiegen die operativen Kosten (Kosten für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie allgemeine Verwaltung) deutlich unterproportional um 5,4 Prozent auf 328,4 Mio. Euro (2017: 311,5 Mio. Euro). Die Kostenrelation zum Umsatz reduzierte sich auf 19,2 Prozent (2017: 20,3 Prozent).

Für sich alleine betrachtet erhöhten sich die Vertriebskosten um 10,3 Prozent auf 219,7 Mio. Euro (2017: 199,1 Mio. Euro). Dieser Anstieg ist vor allem auf das größere Geschäftsvolumen, erhöhte Personalaufwendungen sowie den strategischen Ausbau der internationalen Vertriebsaktivitäten in allen drei Berichtsregionen zurückzuführen.

Mit einem Umfang von 35,9 Mio. Euro lag der Aufwand für Forschung und Entwicklung auf Vorjahresniveau (2017: 35,8 Mio. Euro). Im Zusammenhang mit Produktneuentwicklungen wurden im Jahr 2018 Entwicklungskosten von 18,4 Mio. Euro aktiviert (2017: 13,4 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen belief sich auf 3,2 Prozent vom Umsatz (2017: 3,2 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten wurden um 5,0 Prozent auf 72,8 Mio. Euro gesenkt (2017: 76,6 Mio. Euro). Die Verwaltungskostenquote sank auf 4,3 Prozent (2017: 5,0 Prozent). Strikte Kostenkontrolle sowie im Vorjahr enthaltene einmalige Aufwendungen für Abfindungen und Pensionen führten zu dieser Veränderung.

Mit 15,1 Mio. Euro lagen die sonstigen betrieblichen Erträge über dem Niveau des Vorjahres (2017: 10,9 Mio. Euro). Verantwortlich dafür waren höhere Erlöse aus Grundstücksverkäufen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken auf 1,0 Mio. Euro (2017: 4,5 Mio. Euro). Im Vorjahr waren hier Sondereffekte durch die Wertminderung einer zum Verkauf bestimmten Liegenschaft in Australien sowie Vorlaufkosten im Zusammenhang mit der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft des Konzerns enthalten.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) konnte um 14,3 Prozent gesteigert werden und erreichte 236,8 Mio. Euro – nach 207,2 Mio. Euro im Vorjahr. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 13,9 Prozent (2017: 13,5 Prozent).

Die Abschreibungen summierten sich im Jahr 2018 auf insgesamt 77,1 Mio. Euro und lagen aufgrund von Investitionen in das strategische Wachstum leicht über dem Vorjahreswert (2017: 75,8 Mio. Euro). Darin enthalten waren Abschreibungen auf den im vergangenen Geschäftsjahr ausgebauten konzerneigenen Vermietbestand in Höhe von 36,6 Mio. Euro (2017: 32,6 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um 21,5 Prozent auf 159,7 Mio. Euro; das entspricht einer Marge von 9,4 Prozent (2017: 131,4 Mio. Euro; 8,6 Prozent).

Im Vorjahr hatten Aufwendungen für Einmaleffekte und Restrukturierungen in einer Gesamthöhe von 12,6 Mio. Euro das Ergebnis belastet. Dabei handelte es sich um die Effekte aus der Abwertung von Altbeständen, der Reorganisation des Vorstands und aus Vorlaufkosten im Zusammenhang mit der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft des Konzerns. Zudem hatte der Konzern im Geschäftsjahr 2017 Aufwendungen für Restrukturierungen ausländischer Tochtergesellschaften zurückgestellt.

Finanzerträge und Finanzaufwendungen resultierten im Berichtsjahr in einem Finanzergebnis von -11,5 Mio. Euro (2017: -6,0 Mio. Euro). Nähere Informationen zur Entwicklung des Finanzergebnisses sind im Kapitel „Finanzlage“ und im Konzernanhang unter Nr. 5 „Finanzergebnis“ zu finden.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) erreichte 203,0 Mio. Euro und lag damit erheblich über dem Vorjahr (2017: 125,4 Mio. Euro). Hierin enthalten ist ein Einmalsertrag in Höhe von 54,8 Mio. Euro aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns.

Der Steueraufwand betrug 58,4 Mio. Euro (2017: 37,9 Mio. Euro), was einer Konzernsteuerquote von 28,8 Prozent entspricht (2017: 30,2 Prozent). Nähere Informationen dazu finden sich in der Anhangsangabe Nr. 6 „Ertragsteuern“.

Der Wacker Neuson Konzern erwirtschaftete somit im Geschäftsjahr 2018 einen Jahresüberschuss von 144,6 Mio. Euro, ein Plus von 65,3 Prozent (2017: 87,5 Mio. Euro).

Nach Bereinigung des Ergebnisses um den außerordentlichen Effekt aus dem Verkauf der Immobiliengesellschaft des Konzerns liegt das operativ erwirtschaftete Periodenergebnis bei 98,8 Mio. Euro (2017: 87,5 Mio. Euro). Das entspricht einem Ergebnisanstieg von 12,9 Prozent).

Im Geschäftsjahr 2018 waren durchgehend 70,14 Mio. Stammaktien im Umlauf. Somit ergibt sich ein Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) von 2,06 Euro (2017: 1,25 Euro). Bereinigt um den Verkauf der Immobiliengesellschaft liegt das adjustierte Ergebnis je Aktie bei 1,41 Euro.

Entwicklung der Quartale

Die vorstehende Grafik stellt die Quartalsumsätze und -ergebnisse der Geschäftsjahre 2014 bis 2018 dar: Während der Umsatz im ersten Quartal des vergangenen Geschäftsjahres um 9,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr zulegen, verlangsamte sich das Wachstum im zweiten Quartal auf 6,9 Prozent, vor allem bedingt durch Engpässe in der weltweiten Lieferkette. Im dritten Quartal 2018 wuchs der Konzernumsatz mit einer Rate von 9,8 Prozent. Zum Ende des Jahres zog das Umsatzwachstum mit 18,9 Prozent im Abschlussquartal noch einmal deutlich an. Zum starken Umsatzwachstum trugen verschiedene Faktoren bei: Neben der weiterhin äußerst positiven Verfassung wichtiger Endmärkte waren dies der forcierte Abbau der in den Vorquartalen aufgebauten unfertigen Maschinen sowie der Abverkauf noch bestehender Altlagerbestände. Beide Maßnahmen drückten jedoch auf die Bruttoergebnismarge. Eine ausführliche Beschreibung zum vierten Quartal findet sich im Kapitel „Entwicklung im vierten Quartal 2018“.

→ [Seite 58](#)

Finanzlage

- Cashflow durch erhöhtes Net Working Capital und Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika belastet
- Nachhaltige Investitionen untermauern langfristige Wachstumsstrategie

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement der Wacker Neuson Group umfasst die Planung, Steuerung und Kontrolle aller Maßnahmen zur Mittelbeschaffung (Finanzierung) und Mittelverwendung (Investition). Im Fokus stehen vor allem die Sicherung und Erhaltung von Liquidität in Form von ausreichenden Kreditlinien oder Finanzmitteln. Ziel des Finanzmanagements ist zudem die Optimierung der Rendite-Risiko-Position des Unternehmens, also der Rentabilität (Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität) unter Abwägung der Risikopräferenzkonformität (Investitionsrisiko, Finanzierungsrisiko). Der Konzern steuert die Finanzierung anhand definierter Bilanzrelationen und Bilanzkennzahlen. Als wichtigste Indikatoren gelten hierbei die Nettofinanzverschuldung als Ergebnis aus kurzfristigen Nettofinanzverbindlichkeiten und langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie die Eigenkapitalquote.

Das laufende Geschäft soll aus dem operativen Cashflow finanziert werden. Überschüssige Finanzmittel werden liquiditätsnah und sicher angelegt und dementsprechend zu üblichen Marktbedingungen verzinst. Zur Risikominimierung nutzt die Wacker Neuson Group gängige derivative Finanzinstrumente wie zum Beispiel Devisentermingeschäfte und FX Swaps.

Entwicklung der Refinanzierungsbedingungen

Die Wacker Neuson Group profitiert von ihrer durch Banken bestätigten ausgezeichneten Bonität. Die Notenbankfähigkeit der Wacker Neuson SE wurde im Jahr 2018 erneut durch die Deutsche Bundesbank attestiert. Zu den Unternehmenszielen gehört es, sich unabhängig von äußeren Einflüssen direkt und breit diversifiziert am Markt zu refinanzieren.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2018 platzierte der Konzern erstmals einen Schuldschein in US-Dollar über die Wacker Neuson Corporation, seine hundertprozentige Tochter in den Vereinigten Staaten. Bisher wurde das Geschäft in den USA über konzerninterne Darlehen finanziert. Insgesamt nahm der Konzern 100 Mio. US-Dollar mit Laufzeiten von fünf und sieben Jahren auf. Außerdem konnte die Wacker Neuson Group mit drei Banken mittelfristige Kreditlinien von insgesamt 75 Mio. € vereinbaren und die bisher kurzfristigen Kreditlinien ersetzen. Damit wurde die Finanzierung des mittelfristigen Wachstums in einem ersten Schritt auch mittelfristig abgesichert.

Bedarfsgerechte Bereitstellung von Finanzmitteln ist Hauptziel des Liquiditätsmanagements

Hauptziel des Liquiditätsmanagements ist es, die Finanzmittel innerhalb der Wacker Neuson Group termingerecht bereitzustellen. Dazu unterhält der Konzern Cash Pools, in die nahezu alle Konzerngesellschaften eingebunden sind. Aus diesen Cash Pools stellt die Wacker Neuson SE allen Teilnehmern erforderliche Finanzmittel zu individuell fixierten und marktgerechten Limits zur Verfügung. Einzahlungen und Entnahmen von Teilnehmern werden den Marktbedingungen der jeweiligen Währung und der Gesellschaft entsprechend verzinst. Neben diesen Krediten mit stark kurzfristigem Charakter werden den Konzerngesellschaften Konzerndarlehen mit Laufzeiten von bis zu einem Jahr zur Verfügung gestellt.

WESENTLICHE FINANZIERUNGSMITTEL ZUM 31.12.2018

	Betrag in Mio. €/USD	Fälligkeit	Zinssatz in %
Schuldscheindarlehen 2012 in € (2. Tranche)	29,9	2019	3,66
Schuldscheindarlehen 2017 in €	124,9	2022	0,69
Schuldscheindarlehen 2018 in USD (1. Tranche)	77,4	2023	3,97
Schuldscheindarlehen 2018 in USD (2. Tranche)	22,5	2025	4,26
Bankverbindlichkeiten in €	33,8	n/a	variabel

Cashflow durch erhöhtes Net Working Capital und Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika belastet

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit war im vergangenen Jahr mit -18,1 Mio. Euro negativ (2017: 138,0 Mio. Euro). Eine wesentliche Ursache war der deutliche Anstieg des Net Working Capital. → [Seite 54](#)

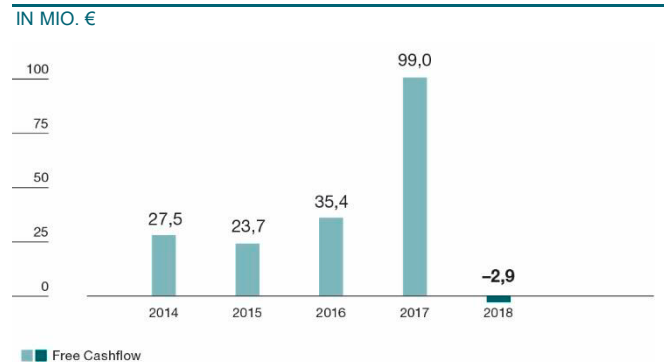
Vor Investitionen in das Net Working Capital lag der operative Cashflow bei 122,0 Mio. Euro (2017: 165,5 Mio. Euro). Für den Unterschied zum Vorjahr waren hier vor allem zwei Faktoren verantwortlich: Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand sowie der strategische Aufbau von Ankerhändlern in Nordamerika, den der Konzern mit Finanzierungsprogrammen vorantreibt. Letztere führten zu einem deutlichen Anstieg der übrigen Vermögenswerte.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit blieb im Jahr 2018 mit 15,2 Mio. Euro positiv (2017: -39,0 Mio. Euro). Diese Position enthält unter anderem den Mittelzufluss aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 60,0 Mio. Euro. Um Veräußerungserlöse bereinigt lag der Mittelabfluss durch Investitionen um mehr als 50 Prozent über dem Vorjahr.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war mit 19,9 Mio. Euro positiv (2017: -88,2 Mio. Euro). Größte Einzelposten waren hier der Zufluss des im Februar 2018 aufgenommenen Schuldscheindarlehens in Höhe von 81,4 Mio. Euro sowie der Mittelabfluss durch die Dividendenzahlung. Infolge der Dividendenerhöhung lag dieser mit -42,1 Mio. Euro über dem Niveau des Vorjahres (2017: -35,1 Mio. Euro). Im Jahr 2017 waren kurzfristige Verbindlichkeiten, darunter Bankkredite sowie die erste Tranche des 2012 aufgenommenen Schuldscheindarlehens, zurückgeführt worden.

Der Free Cashflow entspricht dem Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich dem Cashflow aus Investitionstätigkeit. Im Geschäftsjahr 2018 lag der Free Cashflow infolge der beschriebenen Faktoren bei -2,9 Mio. Euro (2017: 99,0 Mio. Euro).

Nähere Informationen finden sich in der Anhangsangabe Nr. 30 „Kapitalflussrechnung“.

FREE CASHFLOW 2014 – 2018¹

¹ Nähere Informationen zur Kapitalflussrechnung finden sich in der Anhangsangabe Nr. 30.

Liquiditätssituation

Die Wacker Neuson Group konnte ihren Liquiditätsbedarf im Jahr 2018 mit vorhandenen Mitteln, dem im Februar aufgenommenen Schuldscheindarlehen und den von den Banken zur Verfügung gestellten Kreditlinien decken. Eine ausführliche Darstellung von Laufzeiten und Konditionen der Kreditlinien findet sich in der Anhangsangabe Nr. 21 „Finanzverbindlichkeiten“.

Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2018 über liquide Mittel in Höhe von 43,8 Mio. Euro (2017: 27,3 Mio. Euro). Diese Mittel werden von der Wacker Neuson SE sowie von Tochtergesellschaften gehalten, die aus rechtlichen Gründen nicht an den vorhandenen Cash-Pooling-Strukturen teilnehmen können. Die Wacker Neuson Group arbeitet weiter daran, dies im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten zu optimieren.

Das Verhältnis von Nettofinanzverschuldung zu EBITDA lag zum Stichtag bei 0,9 (2017: 0,7). Das Verhältnis der Gesamtschulden¹ zum EBITDA lag gleichzeitig bei 1,3 (2017: 1,1). Beide Kennzahlen verdeutlichen die solide Finanzlage des Konzerns: Wacker Neuson ist in

IN MIO. €

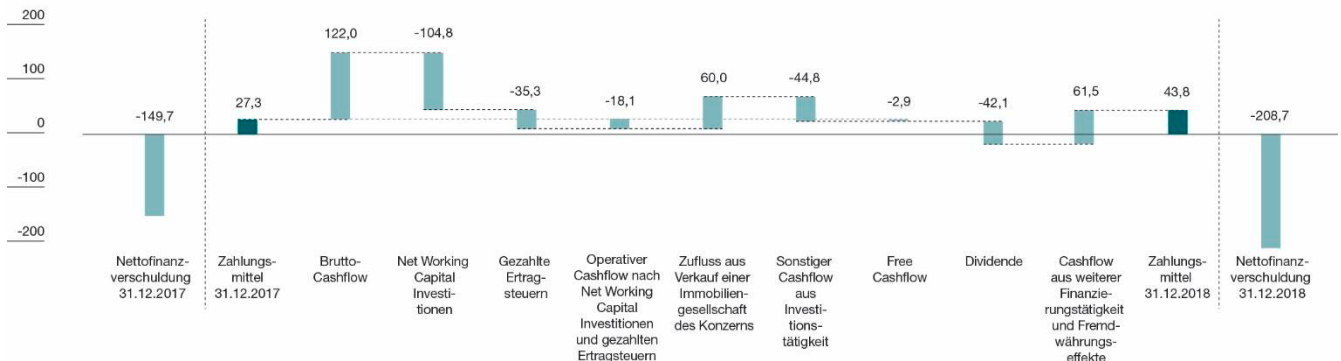
	2018	2017	2016	2015	2014
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-18,1	138,0	79,4	78,5	63,5
Investitionen in Sachanlagen	-37,3	-29,5	-32,3	-42,3	-24,5
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-36,0	-17,9	-16,2	-17,7	-16,5
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	28,5	8,4	4,5	5,0	5,0
Erlöse aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	60,0	-	-	-	-
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	0,2	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit¹	15,2	-39,0	-44,0	-54,8	-36,0
Free Cashflow	-2,9	99,0	35,4	23,7	27,5

¹ Beinhaltet den Zufluss aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 60,0 Mio. Euro.

¹ Entspricht den Finanzschulden zzgl. Pensionsrückstellungen.

LIQUIDITÄTSSITUATION

IN MIO. €



Der Cashflow war im Jahr 2018 durch mehrere Faktoren belastet: Wesentlich waren ein Anstieg des Net Working Capital, ausgebaute Aktivitäten im Bereich der Händlerfinanzierung sowie Investitionen in das weitere Wachstum des Konzerns. Mit -42,1 Mio. Euro lag die Dividendenzahlung im Jahr 2018 über dem Vorjahr (2017: -35,1 Mio. Euro). Zum 31. Dezember 2018 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 43,8 Mio. Euro (2017: 27,3 Mio. Euro). Die Nettofinanzverschuldung stieg auf 208,7 Mio. Euro (2017: 149,7 Mio. Euro).

der Lage, die Mittel zur Deckung seiner Zahlungsverpflichtungen aus dem operativen Geschäft zu erwirtschaften.

Nachhaltige Investitionen in zukünftiges Wachstum

Die Wacker Neuson Group investierte im Jahr 2018 erneut signifikant in zukünftiges Wachstum. Im Berichtszeitraum wurden insgesamt 73,3 Mio. Euro investiert (2017: 47,4 Mio. Euro): 37,3 Mio. Euro in Sachanlagen (2017: 29,5 Mio. Euro) und 36,0 Mio. Euro in immaterielle Vermögenswerte (2017: 17,9 Mio. Euro). Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte enthielten unter anderem Aktivierungen von Entwicklungsaktivitäten sowie Software, die im vergangenen Jahr deutlich zunahm. In den Sachanlagen des Jahres 2018 nicht enthalten sind Investitionen in den eigenen Vermietbestand in Europa, die 92,6 Mio. Euro erreichten (2017: 71,7 Mio. Euro). Das Verhältnis von Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) zu Abschreibungen lag bei 1,8 (2017: 1,1) und unterstreicht die Wachstumsziele des Konzerns.

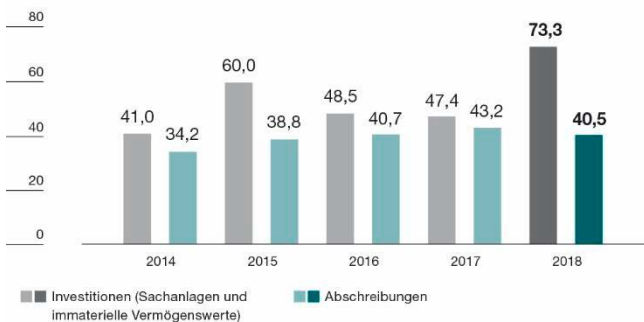
Net Working Capital deutlich erhöht

Damit der Konzern die weltweiten Märkte bedarfsgerecht versorgen kann, ist ein zielgerichtetes Management der Bestände erforderlich. Die Vielzahl von Teilen und Varianten, unter anderem infolge der veränderten Abgasvorschriften für Baugeräte und Maschinen, erfordert einen höheren Lagerbestand. Zudem vertreibt Wacker Neuson seine Produkte über Tochtergesellschaften und eigene Vertriebsniederlassungen in Europa. Der Bestand an fertigen Maschinen im Konzern ist deshalb vergleichsweise hoch. Nahezu alle Mitbewerber nutzen dagegen den reinen Händlervertrieb. Dort finden sich die Bestände an fertigen Maschinen überwiegend in den Bilanzen der Händler.

Das Net Working Capital der Wacker Neuson Group stieg im Geschäftsjahr 2018 deutlich stärker als geplant und erreichte 643,9 Mio. Euro (2017: 535,8 Mio. Euro). Das Verhältnis zum Jahresumsatz erhöhte sich um rund drei Prozentpunkte auf 37,7 Prozent (2017: 34,9 Prozent). Wesentliche Ursachen waren ein erhöhter Vorratsbestand sowie ein Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

INVESTITIONEN UND ABSCHREIBUNGEN 2014 – 2018¹

IN MIO. €

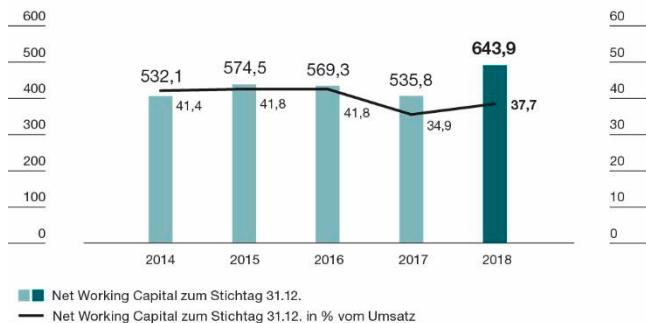


- Im Jahr 2018 erreichten die Investitionen ein Volumen von 73,3 Mio. Euro (2017: 47,4 Mio. Euro); davon entfielen 37,3 Mio. Euro auf Sachanlagen (2017: 29,5 Mio. Euro); 36,0 Mio. Euro betrafen immaterielle Vermögenswerte (2017: 17,9 Mio. Euro).
- Das Investitionsvolumen des Konzerns übertraf im Jahr 2018 die Abschreibungen deutlich (Verhältnis von Investitionen¹ zu Abschreibungen¹ = 1,8). Diese Tatsache unterstreicht die langfristige Wachstumsstrategie.

¹ Bezogen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, der konzerneigene Vermietbestand ist hier nicht berücksichtigt.

NET WORKING CAPITAL 2014 – 2018

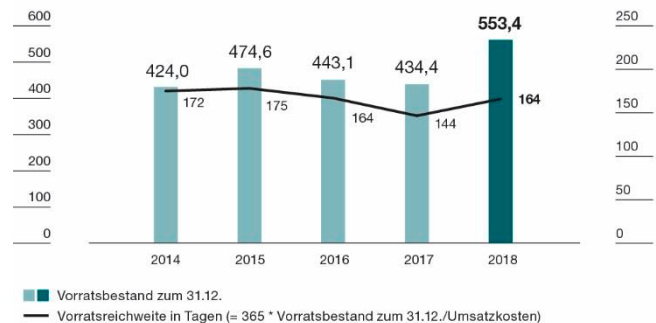
IN MIO. €



VORRÄTE UND VORRATSREICHWEITE 2014 – 2018

IN % IN MIO. €

IN TAGEN



Das Net Working Capital erhöhte sich im Geschäftsjahr 2018 deutlich. Das Verhältnis zum Umsatz stieg auf 37,7 Prozent (2017: 34,9 Prozent). Wesentlich waren der erhöhte Vorratsbestand, ausgelöst durch Engpässe in der weltweiten Lieferkette des Konzerns, sowie deutlich gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Letztere resultierten vor allem aus dem Ausbau der Geschäftstätigkeit in Nordamerika. Mittelfristig soll die Net Working Capital-Quote bei ≤ 30 Prozent und die Vorratsreichweite bei < 130 Tagen liegen.

Engpässe in der Lieferkette führten zu Verschiebungen im Produktionsablauf und einer Entkopplung von Produktion und Vertrieb. Der Konzern entschloss sich, trotz der schwierigen Lage nach Möglichkeit auf keinen Produktionslot zu verzichten, um die Produktivität der Werke nicht weiter zu belasten und um für die Nachfrage im Jahr 2019 gerüstet zu sein. Dadurch erhöhte sich zum Bilanzstichtag der Bestand an Fertigungsmaschinen. Durch den Materialmangel konnten in vielen Fällen außerdem Maschinen für Kundenaufträge nicht vollständig fertiggestellt werden. Infolgedessen stieg auch der Bestand an unfertigen Maschinen deutlich über das normale Maß hinaus. Eine konservativere Bevorratung mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie der gezielte Aufbau des Bestands an Vorbaumotoren im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der neuen Abgasemissionsstufe EU V erhöhten den Vorratsbestand zusätzlich. Zum Bilanzstichtag lagen die Vorräte mit 553,4 Mio. Euro um 27,4 Prozent über dem Vorjahreswert (2017: 434,4 Mio. Euro). Die Vorratsreichweite stieg von 144 auf 164 Tage.¹

Durch den Anstieg der Vorräte erhöhten sich auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen überproportional. Mit einem Anstieg um 59,2 Prozent auf 212,8 Mio. Euro (2017: 133,7 Mio. Euro) wirkten sie dem Wachstum des Net Working Capital entgegen. Die Reichweite erhöhte sich auf 63 Tage (2017: 44 Tage).²

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen unter anderem in Verbindung mit dem erhöhten Geschäftsvolumen in Nordamerika und dem gezielten Aufbau des dortigen Händlernetzwerkes deutlich. Sie lagen zum Jahresende bei 303,3 Mio. Euro (2017: 235,1 Mio. Euro). Die Reichweite erhöhte sich auf 65 Tage (2017: 56 Tage).³

Maßnahmen zur Reduktion des Net Working Capital eingeleitet

Der Vorstand des Konzerns führte bereits im Jahr 2017 zahlreiche Maßnahmen ein, um das Net Working Capital in Relation zum Umsatz nachhaltig zu senken. So wurden beispielsweise die Vertriebsgesellschaften auf eine gemeinsame IT-Plattform gestellt, die die Transparenz der konzernweiten Vorratsbestände deutlich erhöht. Die Produktverfügbarkeit wurde so verbessert, die Gefahr des Aufbaus von Altbeständen konnte deutlich reduziert werden. Des Weiteren wurde das Net Working Capital integraler Bestandteil der Incentivierung des oberen Managements. Nachdem sich zum Ende des Geschäftsjahres 2017 bereits erste Erfolge eingestellt hatten, sorgten im vergangenen Jahr vor allem die bereits beschriebenen Effekte für einen überproportionalen Anstieg des Net Working Capital.

IN MIO. €

	2018	2017	2016	2015	2014
Vorräte zum Stichtag 31.12.	553,4	434,4	443,1	474,6	424,0
Vorratsreichweite in Tagen	164	144	164	175	172
Durchschnittlicher Vorratsbestand = (Anfangsbestand + Endbestand)/2	493,9	438,8	458,9	449,3	378,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31.12.	303,3	235,1	213,8	180,0	173,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31.12.	212,8	133,7	87,6	80,1	65,2
Net Working Capital zum Stichtag 31.12.	643,9	535,8	569,3	574,5	532,1
Net Working Capital in Relation zum Umsatz	37,7%	34,9%	41,8%	41,8%	41,4%
Durchschnittliches Net Working Capital = (Anfangsbestand + Endbestand)/2	589,9	552,6	571,9	553,3	492,6
Durchschnittliches Net Working Capital in Relation zum Umsatz	34,6%	36,0%	42,0%	40,2%	38,4%

¹ Hinweis zur Ermittlung: Vorratsbestand zum Stichtag 31.12. / Umsatzkosten * 365 Tage.

² Hinweis zur Ermittlung: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag 31.12. / Umsatzkosten * 365 Tage.

³ Hinweis zur Ermittlung: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag 31.12. / Umsatz * 365 Tage.

Um Lieferengpässe wie im vergangenen Jahr zukünftig zu vermeiden, traf der Konzern 2018 frühzeitig Vereinbarungen mit Lieferanten, die die Verfügbarkeit der benötigten Teile im Jahr 2019 sicherstellen sollen. Entsprechende Rahmenverträge wurden unterzeichnet. Zudem erweiterte der Konzern seine Lieferantenbasis. Durch intensiviertes Lieferantenmanagement sowie gezielte Lieferantenqualifizierung konnte darüber hinaus die Verzahnung von Produktion und Lieferkette weiter vorangetrieben werden. Zur Verbesserung der Produktionsplanungsprozesse wurde im Jahr 2018 außerdem ein Konzernprojekt mit dem Ziel der systematischen Integration der Lieferanten über geeignete IT-Lösungen gestartet. Erste Lieferanten sind bereits angebunden, weitere werden sukzessive folgen.

Die Wacker Neuson Group strebt darüber hinaus an, die Forde-
reichweite nachhaltig zu reduzieren. Hierzu plant der Kon-

zern unter anderem die Zusammenarbeit mit externen Finanzierungspartnern – insbesondere bei der Expansion in Nordamerika – zu verstärken.

Im Rahmen der „Strategie 2022“ strebt der Konzern weiterhin eine Net Working Capital-Quote von ≤ 30 Prozent vom Umsatz an.

Rendite auf das eingesetzte Kapital

Das vom Unternehmen eingesetzte Kapital (Capital Employed) nahm mit dem Umsatzwachstum sowie der beschriebenen Erhöhung des Net Working Capital um 9,7 Prozent auf 1.428,9 Mio. Euro zu (2017: 1.302,5 Mio. Euro)¹. Mit der deutlichen Ergebnisverbesserung erhöhte sich der ROCE I (Return on Capital Employed vor Steuern) von 10,1 Prozent im Vorjahr auf 11,2 Prozent im Jahr 2018. Der ROCE II (nach Steuern) stieg um 1,0 Prozentpunkte auf 8,0 Prozent (2017: 7,0 Prozent).

BERECHNUNG ROCE I UND II (RETURN ON CAPITAL EMPLOYED)

IN MIO. €

	2018	2017	2016	2015	2014
EBIT	159,7	131,4	88,8	102,4	130,4
NOPLAT = EBIT – (EBIT x Konzernsteuerquote)	113,8	91,7	62,4	70,0	92,3
Langfristige Vermögenswerte	822,4	759,2	773,0	754,0	730,0
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	-78,8	-35,6	-24,5	-10,8	-16,2
Latente Steuerschulden	-34,6	-32,5	-30,8	-33,5	-33,2
betrieblich gebundenes Anlagevermögen	709,0	691,1	717,7	709,7	680,6
Kurzfristige Vermögenswerte	1.091,8	862,5	807,8	798,1	717,5
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-16,2	-11,3	-2,5	-2,8	-5,1
Zahlungsmittel und Zahlungsäquivalente	-43,8	-27,3	-17,6	-25,0	-14,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-212,8	-133,7	-87,6	-80,1	-65,2
Kurzfristige Rückstellungen	-15,7	-16,9	-15,7	-13,1	-12,8
Steuerschulden	-1,0	-1,0	-1,8	-3,2	-1,4
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	-82,4	-60,9	-44,7	-53,1	-50,4
Net Working Capital im weiteren Sinne	719,9	611,4	638,0	620,8	568,4
Capital Employed	1.428,9	1.302,5	1.355,6	1.330,5	1.249,2
Durchschnittliches Capital Employed	1.365,7	1.329,1	1.343,1	1.289,9	1.207,5
Herleitung über Passiva					
Eigenkapital	1.221,4	1.113,7	1.092,5	1.069,1	1.016,2
Langfristig finanzielle Verbindlichkeiten	217,3	156,1	30,0	124,4	126,6
Langfristige Rückstellungen	58,2	59,1	54,3	48,2	49,4
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	33,8	20,3	190,5	99,3	66,7
Kurzfristiger Teil langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	1,4	0,6	2,9	0,4	0,4
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	35,6	26,9	30,0	27,7	25,3
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	-78,8	-35,6	-24,5	-10,8	-16,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-43,8	-27,3	-17,6	-25,0	-14,2
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-16,2	-11,3	-2,5	-2,8	-5,1
Capital Employed	1.428,9	1.302,5	1.355,6	1.330,5	1.249,2
Capital Employed in Relation zum Umsatz	83,7%	84,9%	99,6%	96,7%	97,3%
ROCE I	11,2%	10,1%	6,6%	7,7%	10,4%
(EBIT/Capital Employed)					
ROCE I	11,7%	9,9%	6,6%	7,9%	10,8%
(EBIT/Durchschnittliches Capital Employed)					
ROCE II	8,0%	7,0%	4,6%	5,3%	7,4%
(NOPLAT/Capital Employed)					
ROCE II	8,3%	6,9%	4,6%	5,4%	7,6%
(NOPLAT/Durchschnittliches Capital Employed)					

¹ Seit dem Geschäftsjahr 2017 wird auch der Geschäfts- oder Firmenwert in das eingesetzte Kapital einbezogen. Die Vorjahre wurden entsprechend angepasst.

Vermögenslage

- Verschuldungsgrad leicht erhöht
- Eigenkapitalquote im Branchenvergleich hoch
- Solide Bilanzstruktur bildet Fundament für zukünftiges Wachstum

Zunahme von Vorräten, Vermietbestand und Forderungen prägt Aktivseite der Bilanz

Im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich die Bilanzsumme des Wacker Neuson Konzerns um 18,0 Prozent auf 1.914,2 Mio. Euro (2017: 1.621,7 Mio. Euro).

Das Anlagevermögen stieg zum 31. Dezember 2018 auf 701,7 Mio. Euro (2017: 681,8 Mio. Euro). Der Geschäfts- oder Firmenwert belief sich auf 237,8 Mio. Euro (2017: 237,4 Mio. Euro). Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte bewegten sich mit 143,5 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau (2017: 125,6 Mio. Euro).

Im Zusammenhang mit dem strategischen Aufbau von Ankerhändlern in Nordamerika steigerte der Konzern seine Finanzierungstätigkeiten. Infolgedessen verdoppelten sich die übrigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte auf 78,8 Mio. Euro (2017: 35,6 Mio. Euro). Nähere Informationen finden sich im Konzernanhang unter Nr. 11.

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte stieg zum Ende des Geschäftsjahres auf 822,4 Mio. Euro (2017: 759,2 Mio. Euro).

Geprägt wurde die Aktivseite der Bilanz ebenfalls durch die Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte. Sie erreichten zum Bilanzstichtag 1.091,8 Mio. Euro (2017: 862,5 Mio. Euro). Die Zunahme resultierte im Wesentlichen aus der Erhöhung der Vorräte, des Vermietbestandes sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (siehe Finanzlage → [Seite 54ff.](#)).

Solide Finanzierung mit hoher Eigenkapitalquote

Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich zum Stichtag durch das Jahresergebnis auf 1.221,4 Mio. Euro (2017: 1.113,7 Mio. Euro). Im Zusammenhang mit dem deutlichen Anstieg der Bilanzsumme sank die Eigenkapitalquote auf 63,8 Prozent (2017: 68,7 Prozent) und liegt damit weiterhin auf einem hohen Niveau. Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Gesellschaft blieb mit 70,14 Mio. Euro unverändert.

Die langfristigen Verbindlichkeiten stiegen auf 310,1 Mio. Euro (2017: 247,7 Mio. Euro). Hintergrund ist die Aufnahme eines Schuldendarlehens im Februar 2018 im Wert von 100 Mio. US-Dollar.

Dadurch erhöhten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 217,3 Mio. Euro (2017: 156,1 Mio. Euro). Mit 58,2 Mio. Euro lagen die langfristigen Rückstellungen leicht unter dem Wert des Vorjahres (2017: 59,1 Mio. Euro). Nähere Informationen zu Pensionsrückstellungen finden sich im Konzernanhang unter Nr. 19.

Die latenten Steuerschulden beliefen sich zum 31.12.2018 auf 34,6 Mio. Euro (2017: 32,5 Mio. Euro).

Die Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten stieg zum 31. Dezember 2018 auf 382,7 Mio. Euro (2017: 260,3 Mio. Euro). Wesentliche Ursache war der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Durch das höhere Geschäftsvolumen und das gestiegene Vorratsvermögen erreichten diese 212,8 Mio. Euro (2017: 133,7 Mio. Euro).

In Verbindung mit der gesteigerten Geschäftstätigkeit nahmen auch die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten auf 35,2 Mio. Euro zu (2017: 20,9 Mio. Euro). Die übrigen finanziellen und nichtfinanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns stiegen ebenfalls. Details hierzu finden sich im Konzernanhang unter Nr. 23.

Zum 31. Dezember 2018 waren 55,5 Prozent der Verbindlichkeiten kurzfristiger und 44,5 Prozent langfristiger Natur.

Finanzierungsstruktur

Für Einzelheiten zur Finanzierungsstruktur, zu Financial Covenants und entsprechenden Konditionen wird auf die Erläuterungen zu den „Finanzverbindlichkeiten“ im Konzernanhang Nr. 21 verwiesen.

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern in geschäftsüblichem Umfang auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um geleaste, gepachtete oder gemietete Güter (Operating Lease). Für Einzelheiten wird auf die Erläuterung Nr. 26 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ im Konzernanhang verwiesen.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie zum Beispiel den Verkauf von Forderungen (Factoring) nutzt der Konzern nur in geringem Umfang.

Bilanzielle Ermessensentscheidungen

Im vergangenen Geschäftsjahr wurden keine Wahlrechte ausgeübt oder bilanzielle Sachverhaltsgestaltungen vorgenommen, die im Falle einer anderen Ausübung oder einer anderen bilanziellen Gestaltung einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage gehabt hätten.

NETTOFINANZPOSITION

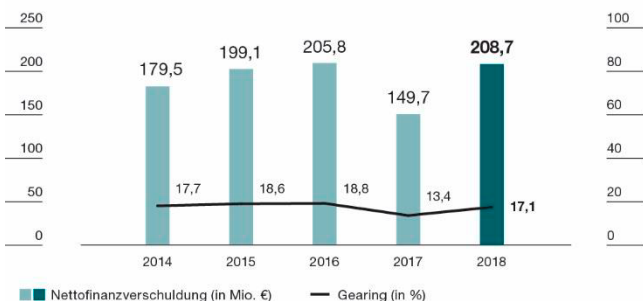
IN MIO. €

	2018	2017	2016	2015	2014
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	-217,3	-156,1	-30,0	-124,4	-126,6
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	-33,8	-20,3	-190,5	-99,3	-66,7
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	-1,4	-0,6	-2,9	-0,4	-0,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43,8	27,3	17,6	25,0	14,2
Nettofinanzposition Gesamt	-208,7	-149,7	-205,8	-199,1	-179,5

NETTOFINANZVERSCHULDUNG UND GEARING 2014 – 2018

IN MIO. €

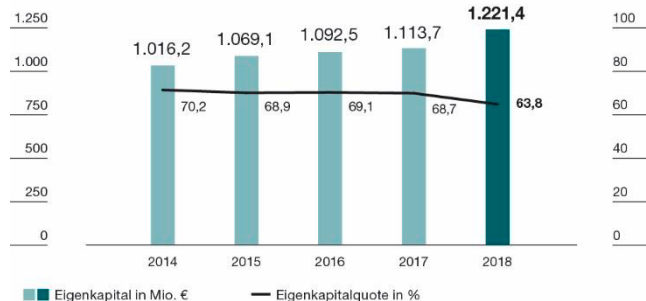
IN %



EIGENKAPITAL UND EIGENKAPITALQUOTE 2014 – 2018

IN MIO. €

IN %



Mit einer hohen Eigenkapitalquote von 63,8 Prozent (2017: 68,7 Prozent) ist Wacker Neuson solide finanziert. Die Nettofinanzverschuldung erhöhte sich im Jahr 2018 auf 208,7 Mio. Euro (2017: 149,7 Mio. Euro). Zum Bilanzstichtag lag der Verschuldungsgrad (Gearing) damit bei 17,1 Prozent (2017: 13,4 Prozent).

Angaben zur Verwendung von Schätzungen, zu getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens, der immateriellen Vermögenswerte und des Geschäfts- oder Firmenwertes –, zu Forderungen, Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie Angaben zum Steueraufwand finden sich im Konzernanhang unter „Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen“. → [Seite 120](#)

Entwicklung im vierten Quartal 2018

Im vierten Quartal 2018 steigerte Wacker Neuson den Umsatz um 18,9 Prozent gegenüber dem Vergleichsquarter auf 465,6 Mio. Euro (Q4/2017: 391,5 Mio. Euro). Mehrere Faktoren trugen zu diesem starken Wachstum bei, darunter die ungebrochen gute Verfassung der Endmärkte. Gleichzeitig wurden deutliche Fortschritte bei der Rückführung des im Laufe des Jahres angewachsenen Bestands an unfertigen Maschinen erzielt. Zudem konnten Altbestände des Konzerns vermarktet werden.

Das Bruttoergebnis erreichte 123,4 Mio. Euro (Q4/2017: 110,2 Mio. Euro); das entspricht einer Bruttoergebnis-Marge von 26,5 Prozent (Q4/2017: 28,1 Prozent). Für den Rückgang verantwortlich waren vor allem Effekte aus der Restrukturierung in den USA, die auf die Produktivität drückten, sowie zusätzliche Aufwendungen für die Fertigstellung von Maschinen, die von den Materialengpässen betroffen waren. Darüber hinaus hatte der Abverkauf von Altbeständen einen dämpfenden Effekt. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg dank einer soliden Kostenbasis dennoch um 32,9 Prozent auf 40,4 Mio. Euro (Q4/2017: 30,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge verbesserte sich damit auf 8,7 Prozent (Q4/2017: 7,8 Prozent).

Das Periodenergebnis im vierten Quartal stieg auf 23,4 Mio. Euro (Q4/2017: 16,5 Mio. Euro).

Entwicklung der Regionen

Der Umsatz in der Region Europa profitierte weiter von der hohen Nachfrage in der Bau- und Landwirtschaft und wuchs um 16,6 Prozent auf 342,7 Mio. Euro (Q4/2017: 293,8 Mio. Euro). Das EBIT erreichte 41,7 Mio. Euro (Q4/2017: 38,5 Mio. Euro).

Mit einem Plus von 16,5 Prozent stieg auch der Umsatz in der Region Amerikas deutlich auf 98,3 Mio. Euro (Q4/2017: 84,4 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT), unter anderem belastet durch Restrukturierungsaufwendungen, belief sich auf -7,1 Mio. Euro (Q4/2017: -2,7 Mio. Euro:).

Besonders erfreulich entwickelte sich die Region Asien-Pazifik. Der Umsatz konnte hier um 85,0 Prozent auf 24,6 Mio. Euro (Q4/2017: 13,3 Mio. Euro) gesteigert werden. Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag, gekennzeichnet von den Anlaufkosten des neuen Werkes in Pinghu, bei -1,5 Mio. Euro (Q4/2017: -4,0 Mio. Euro).

Nähere Informationen enthält das Kapitel „Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen“. → [Seite 63](#)

Entwicklung der Geschäftsbereiche

Das Wachstum mit Baugeräten konnte im vierten Quartal stark beschleunigt werden. Der Umsatz wuchs mit einem Plus von 21,2 Prozent auf 117,2 Mio. Euro (Q4/2017: 96,7 Mio. Euro)¹.

Bei Kompaktmaschinen erzielte der Konzern ein Wachstum von 20,0 Prozent; der Umsatz stieg auf 256,7 Mio. Euro (Q4/2017: 214,0 Mio. Euro)¹. Darin enthalten ist das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen. Hier stieg Umsatz um 28,1 Prozent auf 81,7 Mio. Euro (Q4/2017: 63,8 Mio. Euro).

Der Umsatz im Geschäftsbereich Dienstleistungen verbesserte sich im vierten Quartal um 12,3 Prozent auf 96,7 Mio. Euro (Q4/2017: 86,1 Mio. Euro)¹.

¹ Vor Cash Discounts.

Nähere Informationen enthält das Kapitel „Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche“. → [Seite 66](#)

Free Cashflow im vierten Quartal

Durch den Anstieg des Net Working Capital, gesteigerte Finanzierungsaktivitäten in Nordamerika sowie infolge der erhöhten Investitionstätigkeit war der Free Cashflow im vierten Quartal mit -11,7 Mio. Euro negativ (Q4/2017: 46,3 Mio. Euro).

ENTWICKLUNG IM VIERTEN QUARTAL

IN MIO. €

	Q4/2018	Q4/2017	Veränderung
Kennzahlen			
Umsatz	465,6	391,5	18,9%
Bruttoergebnis	123,4	110,2	12,0%
Bruttoergebnis-Marge in %	26,5	28,1	-1,6PP
EBIT	40,4	30,4	32,9%
EBIT-Marge in %	8,7	7,8	0,9PP
Periodenergebnis	23,4	16,5	41,8%
EPS (in €)	0,33	0,24	37,5%
Umsatz Regionen			
Europa	342,7	293,8	16,6%
Amerikas	98,3	84,4	16,5%
Asien-Pazifik	24,6	13,3	85,0%
EBIT Regionen¹			
Europa	41,7	38,5	8,3%
Amerikas	-7,1	-2,7	163,0%
Asien-Pazifik	-1,5	-4,0	-62,5%
Umsatz Geschäftsbereiche²			
Baugeräte	117,2	96,7	21,2%
Kompaktmaschinen	256,7	214,0	20,0%
Dienstleistungen	96,7	86,1	12,3%
Cashflow			
Veränderung Net Working Capital	-4,8	25,1	-119,1%
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	7,7	63,2	-87,8%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-19,4	-16,9	14,8%
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-28,1	-19,6	43,4%
Free Cashflow	-11,7	46,3	-125,3%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	17,6	-90,0	-119,6%

¹ Vor Konsolidierung.

² Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der Konzern konnte im Geschäftsjahr 2018 Umsatz und Ergebnis zweistellig steigern. Er profitierte dabei von dem insgesamt positiven Marktumfeld in der Bau- und Landwirtschaft. Das Geschäft legte in allen Berichtsregionen und Geschäftsbereichen deutlich zu.

Mit einer Eigenkapitalquote von 63,8 Prozent (2017: 68,7 Prozent) und einem Verschuldungsgrad (Gearing) von 17,1 Prozent (2017: 13,4 Prozent) ist die Finanz- und Vermögenslage im Branchenvergleich weiterhin ausgezeichnet. Angesichts der gesicherten Liquidität konnte das Unternehmen seinen finanziellen Verpflichtungen im Jahr 2018 uneingeschränkt nachkommen.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)

Der Jahresabschluss der Wacker Neuson SE wurde den Grundsätzen des deutschen Handelsrechts (HGB) und den aktienrechtlichen Vorschriften (AktG) entsprechend aufgestellt. Der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018 wird mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst.

Der Jahresabschluss spiegelt das Ergebnis des Geschäftsverlaufs der Wacker Neuson SE im Berichtsjahr 2018 wider, wobei zu berücksichtigen ist, dass diese seit dem Berichtsjahr 2011 als Management- und Holdinggesellschaft strukturiert ist. Aufgrund einer Reorganisation der am Standort München ansässigen Konzerngesellschaften wurden ab 2018 weitere Konzerndienstleistungsfunktionen in der Wacker Neuson SE gebündelt. Hierunter fallen insbesondere die Geschäftsbereiche Marketing, Human Resources, Information Technology, Finance Services, betriebliches Immobilienmanagement und Einkaufsfunktionen. Bedingt durch diese Reorganisation sind 180 Mitarbeiter in die Wacker Neuson SE übersiedelt, ebenso erweiterte sich die Geschäftstätigkeit um diese Dienstleistungsfunktionen.

Gegenstand der Wacker Neuson SE ist das Halten und Verwalten von Beteiligungen an Unternehmen, die unmittelbar oder mittelbar auf dem Gebiet der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Maschinen, Geräten, Werkzeugen und Verfahren, insbesondere für die Bau- und Landwirtschaft sowie in der Erbringung aller zugehörigen Dienstleistungen tätig sind.

Die am Standort München ansässigen zentralen Konzernfunktionen sind den konzernübergreifenden und/oder nicht übertragbaren Vertragsverhältnissen und sonstigen Rechtsverhältnissen, Forderungen und Verbindlichkeiten der Wacker Neuson SE zugeordnet. Die Holding verantwortet die strategische Konzernführung. Neben dem Konzernvorstand sind folgende zentrale, konzernübergreifende Abteilungen bei ihr angesiedelt: Konzerncontrolling, Konzernrechnungswesen, Konzerntreasury, Rechtsabteilung (inklusive Schutzrechtverwaltung), Interne Konzernrevision, Compliance, Immobilienverwaltung, Strategie, Merger & Acquisitions, Investor Relations, Nachhaltigkeit, Unternehmenskommunikation, Konzern-IT, Konzernmarketing, Konzernsteuern und Konzern-Personal. Im Geschäftsjahr 2018 waren in der Gesellschaft durchschnittlich 228 Mitarbeiter beschäftigt (2017: 52).

In der Funktion einer geschäftsleitenden Führungs- und Funktionsholding werden außerdem entgeltliche Dienstleistungen administrativer, finanzieller, kaufmännischer und technischer Art für die Beteiligungsgesellschaften erbracht und zu marktüblichen Konditionen verrechnet. Teilweise handelt es sich auch um wechselseitige Serviceverträge.

Die Aufstellung des Jahresabschlusses erfolgte nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches in der am Bilanzstichtag aktuellen Fassung. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert.

Der Umsatz im Jahr 2018 belief sich auf 46,9 Mio. Euro (2017: 18,1 Mio. Euro). Die Umsatzerlöse setzten sich dabei aus der Erbringung von Dienstleistungen der Wacker Neuson SE an ihre Tochtergesellschaften zusammen, welche durch die Bündelung weiterer Konzerndienstleistungsfunktionen in der Wacker Neuson SE, gegenüber dem Vorjahr stark angestiegen sind. Die übernommenen Dienstleistungen umfassen im Wesentlichen IT Dienstleistungen (15,1 Mio. Euro), Managementleistungen (14,8 Mio. Euro), Leistungen im Zusammenhang mit Marketing (8,1 Mio. Euro), das Wacker Neuson Training Center

(2,3 Mio. Euro) sowie sonstige Vertriebs- und Verwaltungsdienstleistungen (5,0 Mio. Euro). Darüber hinaus sind Mieterlöse aus der Vermietung von Räumlichkeiten am Standort München an die ansässigen Tochtergesellschaften sowie einen externen Mieter enthalten (1,6 Mio. Euro).

Gegliedert nach Regionen setzt sich der Umsatz zusammen aus Umsätzen in Europa in Höhe von 42,2 Mio. Euro (2017: 15,6 Mio. Euro), in der Region Amerikas in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2017: 2,4 Mio. Euro) sowie in Asien-Pazifik in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2017: 0,1 Mio. Euro).

Die Herstellungskosten beliefen sich auf 44,3 Mio. Euro (2017: 17,2 Mio. Euro) und das Bruttoergebnis vom Umsatz erreichte 2,6 Mio. Euro (2017: 0,9 Mio. Euro).

GEWINN- UND VERLUSTRECHUNG DER WACKER NEUSON SE (KURZFASSUNG)

IN MIO. €	2018	2017
Umsatzerlöse	46,9	18,1
Herstellungskosten	-44,3	-17,2
Bruttoergebnis vom Umsatz	2,6	0,9
Allgemeine Verwaltungskosten	-28,1	-28,8
Sonstige betriebliche Erträge	21,5	38,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-9,2	-20,5
Erträge aus Beteiligungen	161,9	46,4
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	38,3	28,8
EBIT	187,0	65,7
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	15,8	14,3
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-8,1	-5,5
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-5,9	-7,8
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-19,1	-14,5
Ergebnis nach Steuern	169,7	52,2
Sonstige Steuern	-0,1	-0,2
Jahresüberschuss	169,6	52,0
Gewinnvortrag	86,7	76,8
Bilanzgewinn	256,3	128,8

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2018 auf 28,1 Mio. Euro (2017: 28,8 Mio. Euro). Die sonstigen betrieblichen Erträge erreichten 21,5 Mio. Euro. Hierin sind im Wesentlichen Erträge aus der Erbringung von IT- und Marketing-Services und der Währungsumrechnung erfasst. Im Vorjahr lagen die sonstigen betrieblichen Erträge noch bei 38,9 Mio. Euro, bedingt durch höhere Erträge aus von Tochtergesellschaften erbrachten Dienstleistungen in den Bereichen IT und Marketing sowie höhere Währungsgewinne. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr auf 9,2 Mio. Euro (2017: 20,5 Mio. Euro). Darin sind im Wesentlichen Währungsverluste enthalten. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr steht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Bewertung der USD-Positionen in den Forderungen gegen verbundene Unternehmen.

Für die Zahlung einer Dividende an ihre Aktionäre ist die Wacker Neuson SE von der Entwicklung und Ergebnisausschüttung ihrer Beteiligungen abhängig. Im Jahr 2018 vereinnahmte die Wacker Neuson SE aus dem Konzern 161,9 Mio. Euro Dividenden (2017: 46,4 Mio. Euro). Der Anstieg ist darauf zurückzuführen, dass sich Dividendenzahlungen eines Teilkonzerns vom Geschäftsjahr 2017 auf 2018 verschoben haben.

Das Beteiligungsergebnis (Summe aus Dividenden und Erträgen aus Gewinnabführung) belief sich auf 200,2 Mio. Euro (2017: 75,2 Mio. Euro).

Euro). Die Erträge aus Gewinnabführung gehen auf mit Tochtergesellschaften und der Wacker Neuson SE geschlossene Gewinnabführungsverträge zurück.

Die Wacker Neuson SE erwirtschaftete ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 187,0 Mio. Euro (2017: 65,7 Mio. Euro). Das Ergebnis nach Steuern erreichte 169,7 Mio. Euro (2017: 52,2 Mio. Euro). Der Jahresüberschuss belief sich auf 169,6 Mio. Euro (2017: 52,0 Mio. Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Konzernsoftwarelizenzen, vor allem für das ERP-System (Enterprise-Resource-Planning-System, auf Deutsch: Warenwirtschaftssystem) und die konzernweit eingesetzten Betriebssysteme und Büroanwendungen sind bei der Wacker Neuson SE aktiviert und werden verschiedenen Konzerngesellschaften kostenpflichtig zur Verfügung gestellt. An immateriellen Vermögensgegenständen weist die Wacker Neuson SE zum 31. Dezember 2018 15,6 Mio. Euro für Lizenzen und ähnliche Rechte aus (2017: 11,5 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert vor allem aus noch nicht abgeschlossenen Softwareentwicklungen zur Optimierung der Geschäftsprozesse.

Bei den Grundstücken der Wacker Neuson SE handelt es sich um den Standort der Konzernzentrale in München-Milbertshofen. Zum 31. Dezember 2018 weist die Wacker Neuson SE Sachanlagen in Höhe von 30,6 Mio. Euro (2017: 31,3 Mio. Euro) aus.

Die Finanzanlagen setzen sich aus Anteilen an verbundenen Unternehmen von 621,3 Mio. Euro (2017: 715,7 Mio. Euro), Ausleihungen an verbundene Unternehmen von 53,1 Mio. Euro (2017: 0,8 Mio. Euro) und Beteiligungen von 3,0 Mio. Euro (2017: 0,0 Mio. Euro) zusammen. Die Veränderung bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen resultiert zum einen aus Kapitalerhöhungen von 10,1 Mio. Euro (2017: 2,9), Kapitalherabsetzungen von 105,9 Mio. Euro (2017: 31,7 Mio. Euro), Anteilszugängen in Höhe von 9,6 Mio. Euro (2017: 16,2 Mio. Euro) und außerplanmäßigen Abschreibungen gem. § 253 Absatz 3 Satz 4 HGB in Höhe von 8,1 Mio. Euro (2017: 5,5 Mio. Euro) sowie Zuschreibungen von 0,0 Mio. Euro (2017: 0,5 Mio. Euro). Die Erhöhung im Bereich Ausleihungen ist auf ein Darlehen an einem verbundenen Unternehmen in Höhe von 52,4 Mio. Euro zurückzuführen, dessen Fristigkeit bereits zum 31.12.2017 auf langfristig geändert wurde, jedoch erfolgte im Vorjahr der Ausweis noch unter Forderungen gegen verbundene Unternehmen und nicht unter Ausleihungen. Zudem wurden Anteile an einem Unternehmen erworben (3,0 Mio. Euro), dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up Unternehmen ist. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien.

Das gesamte Anlagevermögen der Wacker Neuson SE beträgt zum Bilanzstichtag 723,6 Mio. Euro (2017: 759,3 Mio. Euro).

Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber in- und ausländischen Kunden oder Vertriebspartnern liegen fast vollständig bei den operativen Konzerngesellschaften. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind auf 409,2 Mio. Euro gesunken (2017: 457,6 Mio. Euro). Bei der Wacker Neuson SE stellen sich im Wesentlichen Forderungen dar, die aus der Gesellschafterstellung der Wacker Neuson SE gegenüber ihren Konzernunternehmen resultieren, insbesondere aus kurzfristigen Darlehen und Forderungen im Rahmen des Cash Pools. Die liquiden Mittel der Wacker Neuson SE beliefen sich zum 31. Dezember 2018 auf 111,6 Mio. Euro (2017: 65,2 Mio. Euro).

Das gesamte Umlaufvermögen beträgt zum Bilanzstichtag 523,3 Mio. Euro (2017: 526,0 Mio. Euro). Die Bilanzsumme beträgt 1.252,8 Mio. Euro (2017: 1.286,6 Mio. Euro).

Zum 31. Dezember 2018 weist die Gesellschaft ein Eigenkapital von 993,3 Mio. Euro (2017: 865,7 Mio. Euro) aus. Das Grundkapital der Wacker Neuson SE beläuft sich unverändert auf 70,14 Mio. Euro. Es sind 70.140.000 auf den Namen lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie ausgegeben.

BILANZ DER WACKER NEUSON SE (KURZFASSUNG)

IN MIO. €

	31.12.2018	31.12.2017
Immaterielle Vermögensgegenstände	15,6	11,5
davon: Lizenzen an gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten	10,2	10,6
davon: geleistete Anzahlungen	5,4	0,9
Sachanlagen	30,6	31,3
davon: Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	28,8	30,1
davon: andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1,8	1,2
Finanzanlagen	677,4	716,5
davon: Anteile an verbundenen Unternehmen	621,3	715,7
davon: Ausleihungen an verbundene Unternehmen	53,1	0,8
davon: Beteiligungen	3,0	-
Anlagevermögen	723,6	759,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,2	-
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	409,2	457,6
Sonstige Vermögensgegenstände	2,3	3,2
Liquide Mittel	111,6	65,2
Umlaufvermögen	523,3	526,0
Rechnungsabgrenzungsposten	3,3	1,3
Aktive latente Steuern	2,6	-
Bilanzsumme (Aktiva)	1.252,8	1.286,6
Eigenkapital	993,3	865,7
davon: gezeichnetes Kapital	70,1	70,1
davon: Kapitalrücklage	584,0	584,0
davon: Gewinnrücklagen	82,8	82,8
davon: Bilanzgewinn	256,4	128,8
Sonderposten mit Rücklageanteil	-	-
Rückstellungen	38,0	21,1
Verbindlichkeiten	221,5	398,4
davon: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	191,8	200,4
davon: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4,8	2,0
davon: Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	20,2	194,9
davon: Sonstige Verbindlichkeiten	4,7	1,1
Rechnungsabgrenzungsposten	-	-
Passive latente Steuern	-	1,4
Bilanzsumme (Passiva)	1.252,8	1.286,6

Die Rückstellungen betragen 38,0 Mio. Euro (2017: 21,1 Mio. Euro). Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus gestiegenen Steuerrückstellungen (13,3 Mio. Euro), Rückstellungen für ausstehende Eingangsberechnungen (2,2 Mio. Euro) und Pensionsverpflichtungen (0,6 Mio. Euro). Die Entwicklung der Steuerrückstellung 2018 ist vor allem dadurch bedingt, dass bei unverändert hohen Steuervorauszahlungen das zu versteuernde Einkommen gegenüber dem Vorjahr im Bereich der Beteiligungserträge und der Erträge aus Gewinnabführungen stark gestiegen ist. Die Rückstellungen für Vorjahre mussten im Rah-

DIVIDENDENENTWICKLUNG

	2019	2018	2017	2016	2015
Dividendenberechtigte Aktien in Mio. Stück	70,14	70,14	70,14	70,14	70,14
Dividende pro Aktie in € (in Klammern: Sonderdividende) ¹	0,60 (0,50)	0,60	0,50	0,50	0,50
Auszahlung gesamt in Mio. €	77,15	42,08	35,07	35,07	35,07
Ausschüttungsquote in % des Konzernjahresüberschusses des Vorjahres ²	42,6	48,1	61,7	53,0	38,3

¹ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns vorschlagen.

² Ohne Sonderdividende, bezogen auf den den Verkauf einer Immobiliengesellschaft bereinigten Konzernjahresüberschuss.

men der Erstellung der Steuererklärungen entsprechend angepasst werden.

Bedingt durch Cash Pools und andere mit Konzerngesellschaften geschlossene Finanzierungsvereinbarungen liegen wesentliche externe Finanzverbindlichkeiten bei der Wacker Neuson SE. Diese werden über die bei ihr angesiedelte Abteilung Corporate Treasury, welche die zentrale Liquiditätsbeschaffung beziehungsweise -steuerung im Konzern übernimmt, verwaltet. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind auf 191,8 Mio. Euro gesunken (2017: 200,4 Mio. Euro).

Unter den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen weist die Wacker Neuson SE Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie laufenden Verbindlichkeiten aus dem Cash Pool aus. Zum Bilanzstichtag beliefen sich die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen auf 20,2 Mio. Euro (2017: 194,9 Mio. Euro). Der Rückgang resultiert hauptsächlich aus Dividendenzahlungen eines Teilkonzerns, welche sich von 2017 auf 2018 verschoben haben.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betragen 4,7 Mio. Euro (2017: 1,1 Mio. Euro). Der Anstieg ist vor allem bedingt durch Verbindlichkeiten aus noch nicht abgerufenen Kapitalzusagen im Zusammenhang mit dem Beteiligungszugang (2,5 Mio. Euro).

Zusammenfassend ist die Finanzposition der Wacker Neuson SE aus Sicht der Unternehmensleitung weiterhin gut.

Dividendenvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat werden der kommenden Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie vorschlagen. Damit sollen die Aktionäre sowohl am Erfolg des operativen Geschäftes als auch am außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns teilhaben.

Der vom Wirtschaftsprüfer Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige Jahresabschluss der Wacker Neuson SE wird im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht. Im Internet ist er unter → www.wackerneusongroup.com und dort unter der Rubrik Investor Relations abrufbar.

Prognose der Wacker Neuson SE

Die Wacker Neuson SE geht davon aus, dass das Ergebnis der Beteiligungen auch in Zukunft ausreicht, um eine angemessene Dividende an ihre Aktionäre ausschütten zu können.

Erklärung des Vorstands gemäß § 312 AktG

Der Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wird durch folgende Erklärung abgeschlossen:

„Unsere Gesellschaft erhielt bei jedem mit verbundenen Unternehmen vorgenommenen Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung. Durch die Rechtsgeschäfte wurde die Gesellschaft nicht benachteiligt. Berichtspflichtige Maßnahmen haben im Geschäftsjahr nicht vorgelegen. Dieser Beurteilung liegen die Umstände zugrunde, die uns im Zeitpunkt der berichtspflichtigen Vorgänge bekannt waren.“

Der Vorstand

Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

- Europa mit deutlichem Wachstum bei Umsatz und Ergebnis
- Starke Entwicklung in Nordamerika durch Restrukturierungen belastet
- Asien-Pazifik mit Wachstumstreiber China in Übergangszeit

Mit seiner breiten Produktpalette und einer Vielzahl an Dienstleistungen bedient die Wacker Neuson Group sowohl direkt den Endkunden als auch Händler, Vermieter und Importeure weltweit. Die Segmentberichterstattung stellt die Entwicklung in den Regionen Europa, Amerikas und Asien-Pazifik dar. Das Unternehmen wird auf Basis dieser geografischen Segmente gesteuert.

Entwicklung in der Region Europa

Deutliches Wachstum von Umsatz und Ergebnis

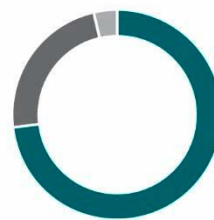
In der Region Europa konnte der Konzern im Geschäftsjahr 2018 den Umsatz deutlich ausbauen. Mit einem Plus von 10,5 Prozent wurden 1.248,9 Mio. Euro erreicht (2017: 1.129,8 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag das Wachstum bei 11,4 Prozent. Mit einem Anteil am Konzernumsatz von 73,2 Prozent stellt Europa weiterhin die größte Region dar (2017: 73,7 Prozent).

Umsatzstärkstes Land ist unverändert Deutschland. Hier verfügt der Konzern über ein dichtes Niederlassungsnetz mit über 60 eigenen Stationen. In Verbindung mit einer ergänzenden Händlerorganisation nimmt die Wacker Neuson Group eine starke Position im Markt ein. Unterstützt von der sehr guten Verfassung der inländischen Baubranche konnte der Konzern hier deutlich zulegen.

Daneben wurde die Umsatzentwicklung in der Region von einer breiten Mehrheit der europäischen Länder getragen. Insbesondere Polen, Österreich, England, Frankreich, Spanien und die Benelux-Staaten trugen zum Wachstum bei. In Italien, Dänemark und Tschechien konnte der Konzern ebenfalls zulegen, wenn auch auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Norwegen und Ungarn blieben dagegen im Vergleich zum Vorjahr zurück. Unverändert schwierig gestaltete sich die Lage in der Türkei.

UMSATZVERTEILUNG 2018 NACH REGIONEN

IN % (VORJAHR)



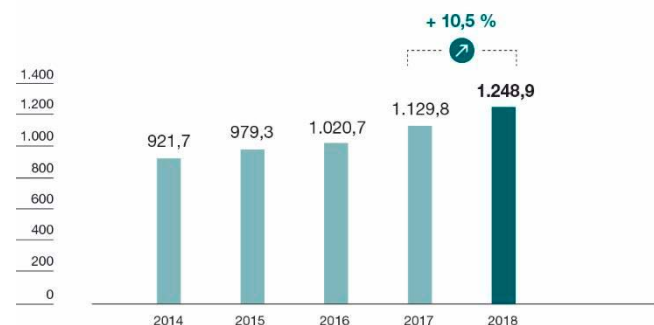
■ 73,2	Europa (73,7)
■ 23,3	Amerikas (23,3)
■ 3,5	Asien-Pazifik (3,0)

Das Geschäft des Konzerns in der europäischen Landwirtschaft konnte weiter ausgebaut werden. Die im Jahr 2017 begründete Partnerschaft zwischen der Konzerntochter Kramer und dem US-amerikanischen Landmaschinenhersteller John Deere entwickelte sich sehr positiv. Auch das Geschäft der Konzernmarke Weidemann wuchs deutlich. Zusammen konnte der Umsatz der beiden Konzernmarken um 18,4 Prozent gesteigert werden.

Die Region Europa profitierte im vergangenen Geschäftsjahr auch von einer guten Nachfrage unter Großkunden. Der Geschäftsbereich Dienstleistungen, einschließlich Wartung, Reparatur, Ersatzteile und flexiblen Mietlösungen, entwickelte sich ebenfalls erfreulich und trug zum Wachstum der Region bei.

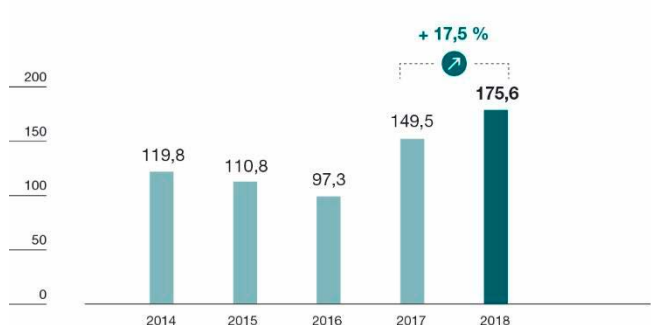
UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION EUROPA¹

IN MIO. €



EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION EUROPA^{1,2,3,4}

IN MIO. €



¹ Inklusive Südafrika, der Türkei und Russland – geografisch betrachtet außereuropäische Märkte, die jedoch im Konzernberichtswesen der Wacker Neuson Group zum Segment Europa gezählt werden.

² Vor Konsolidierung.

³ Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie aus der Bewertung von Zahlungsmittelbeständen werden seit dem Geschäftsjahr 2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (bisher: Ausweis in den Umsatzkosten sowie sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind entsprechend angepasst.

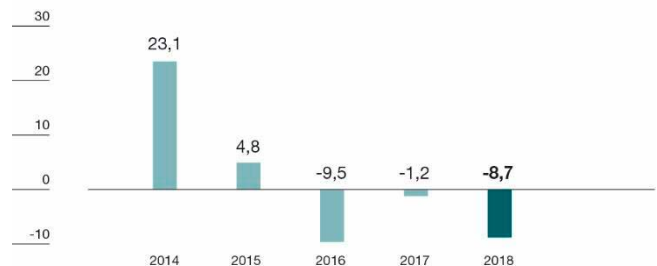
⁴ Die Segmentberichterstattung wurde 2015 aufgrund der Weiterentwicklungen im internen Berichtswesen angepasst. Dabei sind die intrasegmentären Geschäftsvorfälle, die bisher in den EBIT-Darstellungen der einzelnen Segmente berücksichtigt wurden, nunmehr in der Konsolidierungsspalte ausgewiesen. Die Werte des Jahres 2014 wurden angepasst.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION AMERIKAS

IN MIO. €

EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION AMERIKAS^{1,2,3}

IN MIO. €

¹ Vor Konsolidierung.² Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie aus der Bewertung von Zahlungsmittelbeständen werden seit dem Geschäftsjahr 2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (bisher: Ausweis in den Umsatzkosten sowie sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind entsprechend angepasst.³ Die Segmentberichterstattung wurde 2015 aufgrund der Weiterentwicklungen im internen Berichtswesen angepasst. Dabei sind die intrasegmentären Geschäftsvorfälle, die bisher in den EBIT-Darstellungen der einzelnen Segmente berücksichtigt wurden, nunmehr in der Konsolidierungsspalte ausgewiesen. Die Werte des Jahres 2014 wurden angepasst.

Noch stärker als beim Umsatz legte die Region im Jahr 2018 beim Ertrag zu. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um 17,5 Prozent auf 175,6 Mio. Euro (2017: 149,5 Mio. Euro). Die gute Entwicklung bei landwirtschaftlichen Maschinen sowie Verbesserungen im Dienstleistungsgeschäft trugen zu diesem Ergebniswachstum bei.

Entwicklung in der Region Amerikas

Starker Umsatzzuwachs mit Ergebnisbelastungen

In der Region Amerikas konnte der Konzern den Umsatz im Berichtsjahr um 11,3 Prozent auf 397,8 Mio. Euro steigern (2017: 357,5 Mio. Euro). Das erste Halbjahr litt dabei noch unter der Schwäche des US-Dollars. Währungsbereinigt legte der Umsatz im Geschäftsjahr um 16,7 Prozent zu. Das durchschnittliche Wechselkursverhältnis des Euro zum US-Dollar lag im Jahr 2018 bei 1 Euro zu 1,18 US-Dollar (2017: 1 Euro zu 1,13 US-Dollar).

Bei der Entwicklung des Geschäfts profitierte der Konzern von einer hohen Nachfrage aus der nordamerikanischen Vermietindustrie, insbesondere nach Baugeräten.

Der Absatz der in den USA produzierten Kompaktlader konnte infolge einer verbesserten Marktdurchdringung gesteigert werden. Die speziell für den nordamerikanischen Markt entwickelten Maschinen sind für Wacker Neuson ein Schlüsselprodukt, um weitere Händler und Vermietketten als Kunden zu gewinnen. Mit den Kompaktladern konnte auch der Absatz von weiteren Kompaktmaschinen wie Bagger, Radlader und Teleskoplader ausgeweitet werden, die aus europäischen Werken stammen.

Beim Ausbau des nordamerikanischen Händlernetzwerkes wurden wesentliche Fortschritte erzielt. Die Wacker Neuson Group setzt dabei strategisch auf Ankerhändler, die als exklusive und hochqualifizierte Vertriebspartner eine Vielzahl von Niederlassungen betreuen und sowohl das Verkaufs- und Servicegeschäft als auch Vermietung betreiben. Dadurch reduziert sich die Gesamtzahl der Händler, während sich die Gebietsabdeckung jedoch verbessert.

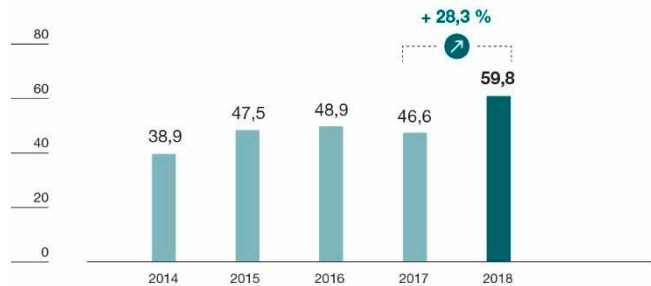
Der Anteil der Region am Konzernumsatz blieb mit 23,3 Prozent konstant (2017: 23,3 Prozent). Wie in den Vorjahren realisierte der Konzern den größten Teil der Umsätze in den USA. Starkes Wachstum zeigte auch Kanada, wo sich die verbesserte wirtschaftliche Situation und ein anziehendes Geschäft mit Großkunden positiv auswirkten. Im Zusammenhang mit Veränderungen der Abgasgesetzgebung kam es hier allerdings zu Vorkaufeffekten, welche die Nachfrage nach Neumaschinen im Jahr 2019 etwas dämpfen dürften. Geprägt von politischen Unsicherheiten blieb das Geschäftsvolumen in Lateinamerika auf Vorjahresniveau. Lediglich in Mexiko und Peru konnte der Konzern seine gesteckten Ziele erreichen.

Im Zuge der Verschlingung des internationalen Werksverbundes schloss der Konzern im dritten Quartal das Werk in Norton Shores, Michigan, und verlagerte die betroffenen Produktionslinien in das Werk Menomonee Falls, Wisconsin. In Verbindung damit kam es im Jahr 2018 zu tiefgreifenden Restrukturierungen in Menomonee Falls. So wurde unter anderem die Fertigungstiefe deutlich reduziert. Um die Komplexität weiter zu verringern, wurde auch die Werks- und Vertriebslogistik für Nordamerika neu aufgestellt. Beide Maßnahmen sowie Engpässe in der Lieferkette belasteten die Produktivität erheblich. Das EBIT für die Region sank im Berichtsjahr auf -8,7 Mio. Euro (2017: -1,2 Mio. Euro). Mittelfristig werden die verringerte Fixkostenbasis sowie Effizienzgewinne im Werk Menomonee Falls zur nachhaltigen Ergebnissteigerung in der Region beitragen.

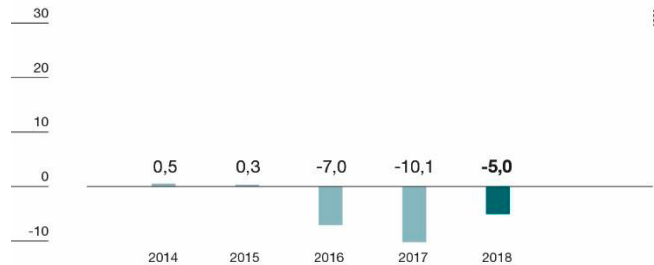
Entsprechend der „Strategie 2022“, die eine Fokussierung auf Kernkompetenzen vorsieht, wird der Konzern im ersten Halbjahr 2019 zudem sein Produktionswerk in Itatiba, Brasilien, schließen, das sich vornehmlich auf die Montage von mobilen Generatoren für den Mietmarkt in Lateinamerika konzentrierte.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION ASIEN-PAZIFIK

IN MIO. €

**EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION ASIEN-PAZIFIK^{1,2,3}**

IN MIO. €

¹ Vor Konsolidierung.² Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie aus der Bewertung von Zahlungsmittelbeständen werden seit dem Geschäftsjahr 2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (bisher: Ausweis in den Umsatzkosten sowie sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind entsprechend angepasst.³ Die Segmentberichterstattung wurde 2015 aufgrund der Weiterentwicklungen im internen Berichtswesen angepasst. Dabei sind die intrasegmentären Geschäftsvorfälle, die bisher in den EBIT-Darstellungen der einzelnen Segmente berücksichtigt wurden, nunmehr in der Konsolidierungsspalte ausgewiesen. Die Werte des Jahres 2014 wurden angepasst.**Entwicklung in der Region Asien-Pazifik****Kräftiges Umsatzwachstum mit Treiber China**

Die Region Asien-Pazifik legte im Geschäftsjahr 2018 deutlich zu. Mit einem Plus von 28,3 Prozent stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr kräftig auf 59,8 Mio. Euro (2017: 46,6 Mio. Euro); wechsellkursbereinigt lag das Umsatzplus sogar bei 35,0 Prozent. Der Anteil der Region am Konzernumsatz erreichte 3,5 Prozent (2017: 3,0 Prozent). Insbesondere China erwies sich als Wachstumstreiber.

Im Januar 2018 eröffnete der Konzern ein Werk für Kompaktmaschinen und Baugeräte im chinesischen Pinghu, nahe Shanghai. Dort wurden zunächst Minibagger unter zwei Tonnen Betriebsgewicht produziert; im Laufe des Jahres kamen Baugeräte wie Fugenschneider und Vibrationsplatten für den asiatischen Markt und den Export hinzu. Im Dezember 2018 startete die Produktion größerer Kompaktbaggermodelle. Für die Wacker Neuson Group ist China ein strategisch bedeutender Markt. Hier will der Konzern im Rahmen der „Strategie 2022“ deutlich wachsen. Mit dem neuen Werk wurde die Grundlage dafür geschaffen.

Parallel zum Ausbau des Werkes in China wurde der Produktionsstandort in Manila auf den Philippinen im Berichtsjahr geschlossen. Dort wurden bisher Baugeräte für den asiatischen Markt und zum Export hergestellt. Die Produktion wurde nach China verlagert.

Das Herunterfahren der Produktion auf den Philippinen, die Verlagerung der Produktionslinien und die Anlaufkosten des neuen Werkes in China führten zu einem negativen Ergebnisbeitrag für den Konzern: Das EBIT in der Region erreichte -5,0 Mio. Euro (2017: -10,1 Mio. Euro). Im Vorjahr hatten der Abverkauf von Altlagerbeständen sowie die Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen in Australien das Ergebnis belastet. Letztere zeigten im vergangenen Jahr erste Erfolge: Der Umsatz in der Region Australien/Neuseeland legte im deutlich zweistelligen Bereich zu und auch bei der Profitabilität wurden spürbare Verbesserungen erzielt.

OEM-Kooperation mit John Deere bei Mini- und Kompaktbaggern

Unabhängig von den kurzfristigen Unsicherheiten hinsichtlich der Entwicklung von Wirtschaft und lokalen Währungen sieht Wacker Neuson die Region Asien als strategisch wichtigen Markt der Zukunft. Der Bedarf an qualitativ hochwertigen Produkten steigt ständig. In der Region werden speziell ausgewählte und an die Marktgegebenheiten angepasste Produkte vertrieben. Der Konzern geht außerdem gezielt Kooperationen ein, um seine Marktposition mithilfe etablierter Vertriebsnetze schneller auszubauen. Umsatzpotenziale sollen so ohne den Aufbau eigener Strukturen genutzt werden. Bereits im Jahr 2017 ging die Wacker Neuson Group Partnerschaften mit den asiatischen Unternehmen ISEKI und MHE Demag ein.

Im Jahr 2018 startete eine OEM-Kooperation mit der Baumaschinensparte von John Deere. Im Rahmen dieser Kooperation liefert Wacker Neuson Maschinen in den Größenklassen von 1,7 bis 7,5 Tonnen, die speziell für die Anforderungen der asiatischen Märkte entwickelt wurden. Die Maschinen werden vorwiegend im chinesischen Werk Pinghu produziert und unter der Marke „Deere“ über das Händlernetz von John Deere in den Markt gebracht. Diese neue Vereinbarung unterstreicht erneut die Bedeutung des chinesischen Marktes für den Konzern.

Nähere Informationen zu den Kooperationen finden sich unter „Strategische Kooperationen“. → [Seite 47](#)

Segmentberichterstattung

Entwicklung der Geschäftsbereiche

- Baugeräte und Kompaktmaschinen setzen Wachstum fort
- Überproportionales Wachstum mit landwirtschaftlichen Maschinen
- Dienstleistungen als wichtige Ergänzung zum Geschäft mit Neugeräten

Neben der steuerungsrelevanten geografischen Segmentierung wird der Konzernumsatz zusätzlich nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen gegliedert.

Geschäftsbereich Baugeräte

Deutliches Wachstum bei Baustellen- und Verdichtungstechnik

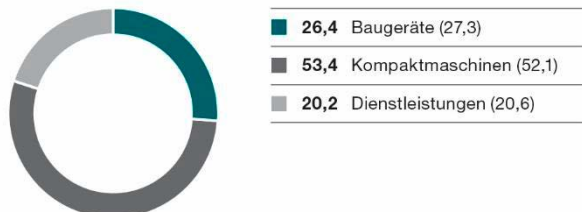
Der Geschäftsbereich Baugeräte umfasst die Aktivitäten der Wacker Neuson Group in den Geschäftsfeldern Beton-, Verdichtungs- sowie Baustellentechnik. Der Konzern produziert bedarfsgesteuert und mit kurzen Lieferzeiten. Bestellte Geräte werden in der Regel nach wenigen Tagen ausgeliefert.

Auf der Baustelle sind üblicherweise gleich mehrere Baugeräte von Wacker Neuson im Einsatz – sie ergänzen sich nahtlos im Bauprozess. Unter zumeist harten Einsatzbedingungen sind die hohe Produktqualität und am Kundennutzen ausgerichtete Produktinnovationen die wesentlichen Kriterien für den Ausbau der marktführenden Position, die der Konzern mit Baugeräten in vielen Regionen der Welt besetzt. Produziert werden die Baugeräte in Deutschland, den USA sowie seit dem Jahr 2018 auch in China.

In Asien und weiteren Emerging Markets wie Lateinamerika und Afrika vertreibt der Konzern ein auf die lokalen Bedürfnisse abgestimmtes Sortiment an Baugeräten (Value Line). Diese Produktlinie ist besonders robust konstruiert. Seit Mitte des Jahres 2018 werden diese Maschinen hauptsächlich im neuen Werk im chinesischen Pinghu produziert. Das Werk in Manila, Philippinen, wurde im Zuge der Verschlan- kung des internationalen Werksverbundes geschlossen.

UMSATZVERTEILUNG 2018 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹

IN % (VORJAHR)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts, rundungsbedingte Differenzen.

Dank einer starken Nachfrage in allen drei Berichtsregionen konnte Wacker Neuson den Umsatz mit Baugeräten erneut steigern. Insbesondere bei Geräten der Baustellen- und Verdichtungstechnik legte der Konzern deutlich zu. Treiber war hier, neben einer positiven Marktentwicklung in Europa, die hohe Nachfrage der nordamerikanischen Vermietunternehmen. Ebenfalls deutlich zulegen konnte der Konzern

beim Absatz von Abbruchhäm- mern in China. Im Bereich Betontechnik lag der Umsatz nur leicht über dem Vorjahresniveau. Der gesamte Umsatz stieg im Berichtsjahr um 7,8 Prozent auf 455,7 Mio. Euro (2017: 422,7 Mio. Euro)¹. Währungsbereinigt erreichte das Wachstum 11,8 Prozent. Durch die starke Entwicklung bei Kompaktmaschinen ging der Anteil des Geschäftsbereichs Baugeräte am Konzernumsatz leicht auf 26,4 Prozent zurück (2017: 27,3 Prozent).

Geschäftsbereich Kompaktmaschinen

Kompaktmaschinen bleiben stärkster Wachstumstreiber

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft, für den Garten- und Landschaftsbau, die Industrie, für Recyclingunternehmen und Kommunen. Angeboten werden Radlader, Teleradlader, Teleskoplader, Baggerlader, Kompaktlader, Rad- und Raupendumper sowie Ketten- und Radbagger bis zu einem Gewicht von 15 Tonnen. Dazu kommen spezielle Anbaugeräte und Zubehör. Die Maschinen werden in Österreich und Deutschland, Kompaktlader in den USA produziert. Seit Beginn des Jahres 2018 werden Bagger für den asiatischen Markt auch in China hergestellt.

Bei der Entwicklung des Geschäfts mit Kompaktmaschinen werden Finanzierungsprogramme für Kunden immer wichtiger. Die Wacker Neuson Group richtet sich hierbei zunehmend international aus und arbeitet mit leistungsstarken und unabhängigen Finanzierungspartnern zusammen.

Eine hohe Akzeptanz der Produkte, Maßnahmen zur besseren Marktdurchdringung und der schrittweise Ausbau des bestehenden Vertriebsnetzes führten zu Umsatzwachstum in fast allen Ländern, in denen der Konzern mit Kompaktmaschinen vertreten ist. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Umsatz um 13,9 Prozent auf 920,9 Mio. Euro (2017: 808,6 Mio. Euro).¹ Wechselkursbereinigt erhöhte sich der Umsatz um 15,2 Prozent. Der Anteil am Konzernumsatz nahm damit leicht auf 53,4 Prozent zu (2017: 52,1 Prozent).

Das Wachstum profitierte von der hohen Nachfrage in der Bauwirtschaft und der starken Entwicklung des Geschäftes mit landwirtschaftlichen Maschinen. In den USA erwiesen sich die in Menomonee Falls, Wisconsin, produzierten Kompaktlader als Zugpferd für den Absatz weiterer Kompaktmaschinen im stark wachsenden Geschäft mit Ankerhändlern. So stieg der Umsatz mit Baggern, Radladern, Telehandlern und Dumpfern in der Region deutlich. In China konnte der Konzern im Bereich Bagger ebenfalls deutlich zulegen. Das Wachstum in Europa wurde von allen Produktgruppen getragen.

Die Landwirtschaft ist ein Zielmarkt für Kompaktmaschinen, der für die Wacker Neuson Group immer wichtiger wird. Der zunehmend globale Wettbewerb bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen verlangt von den Landwirten, mit Blick auf die Effizienzsteigerung ihrer Betriebe zu investieren. Für die Landwirtschaft bietet der Konzern Produkte der Marken Kramer und Weidemann. Während Weidemann bereits über ein dichtes Händlernetz – insbesondere in Zentraleuropa – verfügt, befindet sich das landwirtschaftliche Vertriebsnetz von Kramer derzeit im Aufbau. Im Jahr 2017 ging Kramer hierzu eine Kooperation mit dem US-amerikanischen John Deere-Konzern ein. Die Allianz betrifft den Vertrieb von Rad-, Telerad- und Teleskopladern für die Landwirtschaft. Die Maschinen werden unter der Marke und dem Design von Kramer über das Händlernetz von John Deere zunächst in Europa vertrieben. Die Zusammenarbeit startete 2017 erfolgreich und entwickelte sich auch im Jahr 2018 positiv. Kramer konnte zahlreiche Händler gewinnen, vor allem in zentraleuropäischen Märkten.

¹ Vor Cash Discounts.

ENTWICKLUNG¹ DER GESCHÄFTSBEREICHE 2014 – 2018¹

IN MIO. €

¹ Umsatz vor Cash Discounts.

In einem insgesamt freundlichen Marktumfeld konnten beide in der Landwirtschaft aktiven Konzernmarken deutlich zweistellig zulegen. Insgesamt wuchs der Umsatz mit landwirtschaftlichen Maschinen um 18,4 Prozent und erreichte 256,0 Mio. Euro (2017: 216,2 Mio. Euro). Der Anteil von Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft am Konzernumsatz¹ legte damit um 0,9 Prozentpunkte auf 14,8 Prozent zu (2017: 13,9 Prozent).

Die OEM-Kooperation mit Claas konnte somit schon im ersten Jahr nach deren Beendigung überkompensiert werden. Bis ins Jahr 2017 hatte der Konzern durch die Kooperation mit Claas über mehr als zehn Jahre erfolgreich Teleskoplader in den Markt gebracht.

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	2018	2017	Veränderung
Umsatz mit Dritten			
Baugeräte	455,7	422,7	7,8%
Kompaktmaschinen	920,9	808,6	13,9%
Dienstleistungen	348,1	320,4	8,6%
	1.724,7	1.551,7	11,1%
Abzüglich Cash Discounts	-18,2	-17,8	2,2%
Gesamt	1.706,5	1.533,9	11,3%

Geschäftsbereich Dienstleistungen

Anhaltendes Wachstum bei Dienstleistungen

Kundennaher Service mit intensiver und individueller Betreuung hat für die Wacker Neuson Group große Bedeutung. Neben dem Vertrieb von Neugeräten bietet der Konzern umfassende Dienstleistungen für seine Produkte an. Dazu gehören die Geschäftsfelder Reparatur, Service und Ersatzteile, Gebrauchtmaschinen, Finanzierung, Telematik-Lösungen, e-Business sowie flexible Mietlösungen in Zentraleuropa.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Dienstleistungen konnte im Geschäftsjahr 2018 um 8,6 Prozent auf 348,1 Mio. Euro gesteigert werden (2017: 320,4 Mio. Euro)¹; Wechselkursbereinigt stieg der Umsatz

um 10,2 Prozent. Durch das starke Wachstum vor allem bei Kompaktmaschinen nahm der Anteil des Geschäftsbereichs Dienstleistungen am Konzernumsatz dennoch leicht auf 20,2 Prozent ab (2017: 20,6 Prozent).

Das umfassende Dienstleistungsangebot stützt die kundenorientierte Strategie des Konzerns, den Besitzern und Nutzern seiner Maschinen maximale Maschinenverfügbarkeit zu gewähren. Durch Finanzierungsprogramme², die genau an die Bedürfnisse der Kunden angepasst sind, und die Wacker Neuson Vermietflotte in Zentraleuropa bietet der Konzern seinen Kunden hohe Flexibilität.

Bei Bedarfsspitzen können erforderliche Maschinen sofort bereitgestellt werden. Vor allem aber auch mittel- und längerfristige Lösungen, Wiedervermietungen, Mietkäufe und eine gut ausgestattete Flotte an jungen Gebrauchten sind Teil des agilen Lösungsangebots. Die über 100 eigenen europäischen Wacker Neuson Niederlassungen reagieren auch im Jahr 2018 höchst flexibel auf die Kundennachfrage und stellten geeignete Mietmaschinen kurzfristig dort zur Verfügung, wo sie gebraucht wurden.

Ergänzend bietet der Konzern im Gebrauchtmaschinengeschäft die Inzahlungnahme von Maschinen an: Die von Kunden zurückgenommenen Altmaschinen und -geräte werden instandgesetzt und dem Gebrauchtmaschinenmarkt wieder zugeführt.

Das digitale Dienstleistungsangebot des Konzerns wird zunehmend erweitert. Themen wie die digitale Anbindung von Kunden in den verschiedenen Geschäftsprozessen sind von großer Bedeutung, um den Nutzen der Maschinen weiter zu steigern. Durch die Ausstattung mit Telematik-Modulen geht der Konzern beispielsweise einen wichtigen Schritt hin zur Vernetzung auf der Baustelle. Dies wird es in Zukunft ermöglichen, Dienstleistungen anzubieten, die sich direkt an potenziellen Problemstellungen der Kunden ausrichten.

Über mobile Endgeräte werden Kunden in der Lage sein, Maschinen aus der Ferne zu verfolgen und anstehende Wartungen besser zu planen. Der Einsatz, Betrieb und Unterhalt der Maschinen soll so mög-

¹ Vor Cash Discounts.² Auch in Zusammenarbeit mit Dritten.

lichst umweltfreundlich und effizient sein, Stillstandzeiten werden minimiert. Auch beim Schutz vor Diebstahl bringt Telematik viele Vorteile. Für Vermietketten bietet die Technologie darüber hinaus neue Möglichkeiten im Flottenmanagement und bei der Maschinenüberwachung.

Das klassische Reparatur- und Servicegeschäft war auch im Jahr 2018 ein wichtiger und erfolgreicher Bestandteil der Wachstumsstrategie des Konzerns. Bei der Ersatzteilversorgung konnten deutliche Fortschritte hinsichtlich der Verfügbarkeit erzielt werden. Die Organisation der Ersatzteilversorgung war im November 2017 umgestellt worden und hatte anfänglich mit Problemen bei der Lieferfähigkeit zu kämpfen.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG¹

	2018	2017	2016	2015	2014
Forschungs- und Entwicklungsaufwand in Mio. €	35,9	35,8	34,8	33,6	28,8
Forschungs- und Entwicklungsquote in % vom Umsatz	2,1	2,3	2,6	2,4	2,2
Aktivierter Aufwendungen in Mio. €	18,4	13,4	13,5	11,0	12,5
Forschungs- und Entwicklungsaufwand inklusive aktivierter Aufwendungen in Mio. €	54,3	49,2	48,3	44,6	41,3
Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen in % vom Umsatz	3,2	3,2	3,5	3,2	3,2

¹ Vorjahre an aktuelle Buchungsgrundlage angepasst.

Forschung und Entwicklung

- Forschung und Entwicklung als zentraler Erfolgsfaktor
- Umstellung auf Abgasemissionsstufe EU V in Europa
- Erweiterung des Angebotes an rein elektrisch betriebenen Baugeräten und Kompaktmaschinen

Forschung und Entwicklung sichern langfristigen Erfolg

Forschung und Entwicklung tragen in der Wacker Neuson Group entscheidend zum Konzernserfolg bei. Weltweit hat der Konzern im vergangenen Geschäftsjahr 2018 22 neue Patente und Gebrauchsmuster (2017: 5) angemeldet, 51 Patente und Gebrauchsmuster wurden erteilt (2017: 32). Insgesamt verfügt die Wacker Neuson Group weltweit über 274 Patente und Gebrauchsmuster. Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand lag im Jahr 2018 mit -35,9 Mio. Euro auf Vorjahresniveau (2017: -35,8 Mio. Euro). Im Berichtszeitraum wurden mit 18,4 Mio. Euro zudem mehr Aufwendungen als im Vorjahr aktiviert (2017: 13,4 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote – der F&E-Anteil am Umsatz inklusive aktivierter Aufwendungen – erreichte somit 3,2 Prozent (2017: 3,2 Prozent).

Bei der Wacker Neuson Group arbeiten rund 8 Prozent der weltweit angestellten Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung. In diesem Bereich sind vor allem Maschinenbau- und Elektroingenieure, Techniker und Facharbeiter tätig. Adäquate Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen sie in ihren anspruchsvollen Aufgaben.

Leistungen von Dritten bezieht der Konzern bei Forschungs- und Entwicklungsprojekten nur in wenigen Fällen. Speziell im Zusammenhang mit der Einführung der Emissionsstufe EU Stage V wurde die Zusammenarbeit mit den Motorenlieferanten bei der Integration der neuen Motoren jedoch intensiviert. Bei einigen Themen arbeitet die Wacker Neuson Group mit nationalen und internationalen Hochschulen sowie mit renommierten Forschungseinrichtungen zusammen. Auf diese Weise profitiert der Konzern in den Forschungsbereichen kontinuierlich von den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Koordination durch werksübergreifendes Innovationsteam

Einheitliche Prozesse und Konzernstandards werden werksübergreifend an den unterschiedlichen Standorten gemeinsam mit der koordinierenden Zentralfunktion „Corporate Technology, Standardization & Design“ erarbeitet und umgesetzt, welche auch für die Technologie-Roadmap verantwortlich ist und das weltweite Produktdesign konzipiert. Um strategische Themenfelder zu identifizieren, über Konzernstandards und die Vereinheitlichung von Prozessen zu beraten, treten regelmäßig werksübergreifende Expert Committees zusammen.

Produktentwicklung folgt regionaler Kundennachfrage

Die Unternehmensstrategie sieht vor, dass Produkte verstärkt in jenen Regionen entwickelt und produziert werden, in denen sie auch primär Absatz finden. In diesem Zuge eröffnete Wacker Neuson im Jahr 2018 ein Werk in China, dem ein lokales Entwicklungszentrum für die dort produzierten Baugeräte und Kompaktmaschinen angeschlossen ist. So richtet sich der Konzern bei der Entwicklung neuer Produkte streng an den Bedürfnissen und Vorgaben der Zielmärkte aus. Ziel ist es, bei Entwicklung, Lieferkonditionen und Service den Anforderungen der Kunden weltweit bestmöglich gerecht werden. Die Anforderungen an die Produkte, sei es bei der Ausstattung, der Antriebsform oder den Emissionen (Geräusch, Abgas), sind global höchst unterschiedlich. Die Entwicklungsabteilungen des Konzerns arbeiten global an Konzepten, um zukünftig sowohl anspruchsvolle Kunden mit Premiumprodukten als auch preissensitive Kunden mit geeigneten Produkten bedienen zu können.

„Front Loading“ sichert Marktverständnis

Im Produktentwicklungsprozess legt der Konzern besonderen Wert auf „Front Loading“. Mit Front Loading wird das Ziel bezeichnet, Funktion, Betriebsverhalten, technologische und sonstige Eigenschaften eines Produktes so früh wie möglich in der Entwicklung mit Hilfe von digitalen Modellen zu verwirklichen. Kunden werden hierbei frühzeitig in die Diskussion von Konzepten und die Entwicklung von Produkten eingebunden. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Entwicklungsprojekte ein und helfen bei der stetigen Verbesserung der Produkte. Damit wird die Innovationskraft verstärkt und gezielt entstehen Lösungen für die Anforderungen der Kunden. Der intensive Austausch mit Händlern, Vermietern und Anwendern in sogenannten „Voice of Customer“-Workshops liefert einen wesentlichen Beitrag zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Der Einsatz von „Value Engineering“ (Optimierung von Wert und Nutzen bei möglichst effizientem Einsatz von Ressourcen) sichert zusätzlich die Wettbewerbsfähigkeit von Produkten langfristig ab.

Digitalisierung und virtuelle Produktentwicklung

Die Wacker Neuson Group setzt bei der Entwicklung von Baumaschinen auf die Nutzung neuer Technologien. Möglichkeiten der „Virtual“ und „Augmented Reality“ werden im Industriedesign, der Konstruktion und zukünftig zur verbesserten Planung von Produktionsabläufen eingesetzt. Sie ermöglichen es Ingenieuren – aber auch Kunden –, schon vor dem Bau eines ersten Prototypen eine Maschine im virtuellen Raum zu erleben und beispielsweise ergonomische Rahmenbedingungen im Cockpit zu testen. Ebenso kann die Montage des Produktes simuliert werden. Des Weiteren kommen Methoden der nichtlinearen Systemsimulation zum Einsatz, um antriebstechnische Systeme in Verbindung mit Mehrkörpermodellen abbilden zu können.

Produktsicherheit und Energieeffizienz im Fokus

Mit vielen Produkten nimmt der Konzern weltweit eine technisch führende Rolle ein. Die Entwicklungsarbeit zielt vor allem darauf ab, die

Vorreiterrolle in der Produktsicherheit sowie im Bediener- und Umweltschutz auszubauen. Das Baugerät soll einfach und ohne Gefahrenrisiko bedienbar sein, beispielsweise durch ein Reduzieren der Hand-Arm-Vibrationen, also der Vibrationen, die ein Bediener direkt am Körper spürt, oder durch verringerte Lärm- und Abgasemissionen des Verbrennungsmotors.

Neben einem funktionsorientierten Design spielt auch die Ergonomie für den Anwender eine große Rolle bei der Entwicklung. Darüber hinaus arbeiten die Ingenieure an neuen Antriebskonzepten wie Elektro- und Akkuantrieben, an der Erhöhung der Energieeffizienz und der Standardisierung von Komponenten unterschiedlicher Modelle und Produktgruppen.

Für den Konzern haben Aktivitäten im Bereich Ökoeffizienz hohe Priorität, um den Anforderungen an ein noch umweltschonenderes und sichereres Produktprogramm in Zukunft gerecht zu werden. Auch im Bereich Dienstleistungen erzielt das Unternehmen dabei Fortschritte: Telematik ermöglicht die automatisierte Kommunikation zwischen Anwender und Maschine. So werden beispielsweise Betriebsstunden erfasst, was eine zeitgerechte Wartung planbar macht, damit die Maschinen möglichst umweltfreundlich und effizient eingesetzt werden.

Einen großen Teil der Entwicklungsressourcen konzentriert die Branche – und damit auch die Wacker Neuson Group – darauf, mit den zunehmend schärferen gesetzlichen Auflagen Schritt zu halten, vor allem in der Abgasgesetzgebung. Mit der Umsetzung der neuen Emissionsgesetzgebung (EU-Stufe V), die in der Europäischen Union seit dem 1. Januar 2019 in Kraft ist, lag 2018 ein Schwerpunkt der Entwicklungsarbeit auf der Anpassung und Weiterentwicklung von mit dem Motor in Zusammenhang stehenden Systemen und Komponenten. Anpassen sind beispielsweise Kühl- und Abgasnachbehandlungssysteme. Um Kosten und Komplexität der Umstellung möglichst gering zu halten und einen reibungslosen Übergang sicherzustellen, macht der Konzern von der vom Gesetzgeber vorgesehenen zweijährigen Übergangsfrist Gebrauch. Nähere Information zu den neuen Abgasrichtlinien finden sich unter „Rechtliche Rahmenbedingungen“.

→ [Seite 45](#)

Vorreiter im Bereich „Zero Emission“

Unabhängig von der Pflicht, das Produktportfolio laufend an die gesetzlichen Vorgaben anzupassen und entsprechend weiterzuentwickeln, entschied sich der Konzern bewusst für ein größeres Angebot an umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen. Teil der „Strategie 2022“ – und in der Technologie Roadmap für die nächsten Jahre fest verankert – ist das Thema Elektromobilität. Als einer der ersten Hersteller weltweit bietet die Wacker Neuson Group mit ihren drei Marken eine breite Palette elektrisch angetriebener Baumaschinen und -geräte an. Diese Produkte bieten besonderen Schutz von Anwendern und Umwelt, sind wartungsärmer und zeichnen sich durch deutlich geringere Betriebskosten aus. Mittelfristig will der Konzern in jeder seiner Kernproduktgruppen daher eine emissionsfreie Lösungsalternative anbieten. Im Jahr 2018 umfasste das Portfolio Stampfer, Vibrationsplatten, Radlader, Kettendumper sowie einen Minibagger mit Dual Power-Technologie. Dabei legt das Unternehmen großen Wert auf modulare Standards. So sind z. B. die Akkus und Ladegeräte von Vibrationsplatten und Stampfern bei Bedarf untereinander austauschbar.

Der Absatz mit rein elektrisch betriebenen Produkten wächst, steht allerdings noch für einen kleinen Umsatzanteil. Insbesondere für Vermietunternehmen stellen diese wartungsarmen Lösungen eine interessante Ergänzung dar. Die Wacker Neuson Group geht fest davon aus, dass alternative Antriebskonzepte eine bedeutende Rolle in der Zukunft der Bau- und Landmaschinenindustrie spielen werden und investiert weiter in diesen Bereich.

Neuvorstellungen und Innovationen 2018

2018 war für den Konzern ein Jahr mit zahlreichen Neuentwicklungen. Für den Weltmarkt wurden Grundgeräte konzipiert, die sich durch eine Vielzahl von Optionen und Varianten den jeweiligen länderspezifischen Anforderungen anpassen lassen.

Wacker Neuson

Im Jahr 2018 erweiterte die Marke Wacker Neuson ihre „Zero Emission“-Serie um zwei akkubetriebene Vibrationsplatten. Erstmals vorgestellt wurden zudem ein Elektro-Raddumper sowie ein vollelektrischer Zero Tail Minibagger. Beide Maschinen werden im Jahr 2019 in den Markt gebracht. Das vollständige Produktportfolio der „Zero Emission“-Serie finden Sie unter: → www.wackerneuson.com/zeroemission

Wichtige Markteinführungen waren im Jahr 2018 die 3,5 Tonnen Bagger ET35 und EZ36. Sie ersetzen die Vorgängermodelle und wurden komplett überarbeitet und optimiert. Für maximalen Anwendernutzen wurden gemeinsam mit Kunden im Rahmen von „Voice of Customer“-Veranstaltungen identifizierte Anforderungen und Verbesserungspotenziale umgesetzt. So arbeitet die neu vorgestellte Modellgeneration deutlich effizienter und wurde für eine verbesserte Bedienung ergonomisch weiter optimiert.

Ende 2018 wurden in China neue Kompaktbagger der Größenklassen 5 bis 7 Tonnen eingeführt. Sie wurden speziell entlang der Bedürfnisse des asiatischen Marktes entwickelt und sollen neben dem seit Januar 2018 im neu errichteten Werk in Pinghu produzierten 1,7-Tonnen Minibagger dazu beitragen, das Wachstum des Konzerns in der Region zu beschleunigen.

Im vierten Quartal 2018 führte Wacker Neuson mit dem „Dual View“ Dumper eine weitere Neuheit in den Markt ein. Bei Dual View handelt es sich um ein innovatives Drehsitz-Konzept, das Sicherheit auf Baustellen neu definiert. Durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole wird sichergestellt, dass der Anwender – im Gegensatz zu herkömmlichen Dumpermodellen – stets vorwärts fahren kann und damit optimale Sichtverhältnisse hat.

Wacker Neuson rundete 2018 außerdem das Portfolio an Radladern nach oben hin ab. Mit einem Betriebsgewicht von über 10 Tonnen betritt das Unternehmen mit dem WL95 eine neue Leistungsklasse, die vor allem Unternehmen der großen Erdbewegung, im Recycling und Umschlag anspricht.

Kramer

Im Jahr 2018 wurden unter der Marke Kramer zwei neue Teleskoplader in das Produktportfolio aufgenommen. Mit der Markteinführung der neuen Modelle KT407 und KT429 bzw. 4007 und 4209 bietet das Unternehmen nun sowohl für die Landwirtschaft als auch für den Baubereich jeweils insgesamt elf Modelle mit einer Hubhöhe von bis zu 9 Metern an, die mit vielen innovativen Details für professionelle Anwender ausgestattet sind. Zusätzlich zu den neuen Modellen wurde im Zuge normativer Neuregelungen für die großen Teleskoplader ein neues Bedienkonzept eingeführt, das alle relevanten Fahrzeugdaten und Einstellungen sowie das Bild der Rückfahrkamera über ein neues 7"-Display anzeigt.

Im Produktbereich Radlader präsentierte Kramer 2018 das Modell 8155 für die Bau- sowie den KL60.8 für die Landwirtschaft. Mit einem Betriebsgewicht von 9 bis 11 Tonnen eröffnet es eine neue Größenklasse im Portfolio und kommt dem Wunsch der Kunden nach einer leistungsstarken und dabei äußerst effizienten Maschine nach. Das Kramer-typisch allradgelenkte Produkt teilt sich die Basis mit dem WL95 der Marke Wacker Neuson und dem Weidemann 9080, die knickgelenkt betrieben werden. Wie bei allen Modellen der 8er-Serie

stehen neben der Allradlenkung serienmäßig auch die Lenkarten Hundegang- und Vorderachslenkung zur Verfügung.

Weidemann

Unter der Marke Weidemann wurde bereits auf der Landtechnikmesse Agritechnica 2017 in Hannover der Radlader 9080 in der 11-Tonnen-Klasse vorgestellt. Im Geschäftsjahr 2018 erfolgte die Markteinführung. Mit der neuen 90er-Serie kann Weidemann auch die Anforderungen des besonders schweren Materialumschlags bedienen, wie er beispielsweise in Großbetrieben und bei Biogasanlagen vorkommt. Die Maschinen können optional mit einem neu entwickelten Power Drive-Getriebe ausgestattet werden, das höhere Zugkräfte und Fahrgeschwindigkeiten erreicht als frühere Lösungen, und dabei alle Vorteile bisheriger Fahrtriebe in Bezug auf Kompaktheit, Energieeffizienz und Bedienerkomfort beibehält. Die Power Drive-Technologie ermöglicht das Durchfahren des gesamten Geschwindigkeitsbereiches von 0 bis 40 km/h ohne Schaltvorgang.

Produktion und Logistik

- Verschlankung des internationalen Werksverbunds
- Prozessverbesserungen in den Werken
- Fokus auf Digitalisierung und Supply Chain Management

Verschlankung des internationalen Werksverbunds

Die Wacker Neuson Group produzierte im Jahr 2018 weltweit an insgesamt zehn Standorten:

- Reichertshofen, Deutschland (Baugeräte),
- Pfullendorf, Deutschland (Kompaktmaschinen),
- Korbach, Deutschland (Kompaktmaschinen),
- Hörsching, Österreich (Kompaktmaschinen),
- Menomonee Falls, USA (Baugeräte und Kompaktmaschinen),
- Norton Shores, USA (Baugeräte),
- Pinghu, China (Baugeräte und Kompaktmaschinen),
- Manila, Philippinen (Baugeräte),
- Itatiba, Brasilien (Baugeräte),
- Kragujevac, Serbien (internes Zulieferwerk für Stahlbaukomponenten).

Im Zuge der Optimierung von Werkskapazitäten und logistischen Abläufen wurden die Werke Norton Shores, USA, und Manila, Philippinen, im zweiten Halbjahr des Jahres 2018 geschlossen. Die dort hergestellten Produkte wurden in die bestehenden Produktionsstätten Menomonee Falls, USA, sowie in das im Januar 2018 in Betrieb gegangene Werk Pinghu, China, verlagert. Im ersten Halbjahr des Jahres 2019 wird der Konzern zudem sein Produktionswerk in Itatiba, Brasilien, das sich vornehmlich auf die Montage von mobilen Generatoren für den Mietmarkt in Lateinamerika konzentrierte, stilllegen. Wacker Neuson wird seine Kunden in Lateinamerika jedoch auch weiterhin mit mobilen Generatoren in unveränderter Qualität beliefern.

China ist ein bedeutender Wachstumsmarkt für die Wacker Neuson Group, weshalb der Konzern dort im Januar 2018 einen neuen Produktionsstandort samt lokalem Forschungs- und Entwicklungszentrum in Betrieb nahm. Mit dieser Entscheidung geht der Wacker Neuson ein langfristiges Engagement im chinesischen Markt ein und stärkt die Beziehungen mit den dort ansässigen Partnern.

Am Standort Reichertshofen war im Jahr 2017 ein neues Engineeringzentrum und Verwaltungsgebäude mit angeschlossener Versuchshalle in Betrieb genommen worden. Im Geschäftsjahr 2018 wurde der Standort um eine weitere Produktions- und Logistikhalle mit einer Fläche von über 8.000 qm erweitert, um dem gestiegenen Produktionsvolumen nachzukommen.

In den Jahren 2019 und 2020 wird sich der Konzern mit weiteren Investitionen auf das erwartete Wachstum einstellen.

Prozessverbesserungen in den Werken

Auch im Jahr 2018 spielten konzernübergreifende Standardisierungs- und Optimierungsprojekte in den Werken sowie der Know-how-Transfer zwischen den weltweiten Standorten eine zentrale Rolle. Mit der Konzernfunktion „Corporate Operations & Excellence“ hebt das Unternehmen gezielt Optimierungspotenziale in den einzelnen Produktionswerken und koordiniert konzernweite Verbesserungen. Schwerpunkte sind dabei unter anderem Maßnahmen zur Steigerung von Produktivität, Flexibilität und Ergonomie. Digitalisierung, der Einsatz neuer Technologien („Smart Factory“) sowie Prozessverbesserungen in Produktion, Materialwirtschaft und entlang der Auftragsabwicklung sind wichtige Treiber auf dem Weg zu „Operational Excellence“. Die Umsetzung der Maßnahmen erfolgt dabei mit Hilfe des Planungs- und Steuerungsinstruments Hoshin Kanri (Policy Deployment). Durch dessen konsequente Anwendung von der Führungs- bis zur operativen Ebene wird sichergestellt, dass Aktivitäten durchgängig auf die strategischen Ziele ausgerichtet sind und die Zielerreichung beschleunigt wird.

Als eine wesentliche Maßnahme zur Verbesserung von Ergonomie und Produktivität in den Montagen wurde 2018 die Einführung des Zeitwirtschaftsstandards Methods-Time-Measurement (MTM) begonnen. Nach zwei Kurzstudien vorab wurde der Praxistest im ersten Pilotprojekt am Produktionsstandort Hörsching bei Linz erfolgreich abgeschlossen. Die Ergebnisse – belastbare Daten, Transparenz über die Montageabläufe, Verbesserungen im Line Balancing und an den Arbeitsplätzen – haben das Management zum weiteren Roll-out von MTM in allen Werken des Konzerns bewegt. In puncto Arbeitsgestaltung und Zeitwirtschaft wird es somit einen einheitlichen Standard geben, der als Basis für weitere Prozessverbesserungen dient.

Digitalisierung in Produktion und Beschaffungslogistik

Neben neuen produkt- und baustellenbezogenen Konzepten sowie virtueller Produktentwicklung stellt „Smart Factory“ eine wichtige Komponente der in der „Strategie 2022“ fest verankerten Digitalisierungsbestrebungen des Konzerns dar. Die dabei gestarteten Initiativen umfassen beispielsweise den Einsatz von Assistenzsystemen in Montage, Fertigung und Intralogistik sowie digitales Störungs- und Qualitätsmanagement. Darüber hinaus sollen zunehmend digitale Objekte und Modelle über einen „digitalen Zwilling“ die physische Realität abbilden und damit Verbesserungen in Planungsprojekten sowie in der Maschinenauslastung und -verfügbarkeit herbeiführen.

Im Rahmen der „Strategie 2022“ sollen außerdem die Geschäftsprozesse des Konzerns zunehmend digitalisiert werden. 2018 wurden Verfahren und Systeme etabliert, welche die direkte und indirekte Beschaffung in allen Werken und Gesellschaften nach anerkannten Industriestandards digital in schlanker und effizienter Weise ermöglichen. Im weiteren Ausbau soll der gesamte „Procure-to-Pay“-Prozess digital abgebildet werden.

Optimierungen entlang der Supply Chain

Die Zunahme der Variantenvielfalt, die Verschärfung der Abgasvorschriften, die Einführung von neuen Systemen und Komponenten sowie die Internationalisierung der Beschaffung, Produktion und Ersatzteilversorgung haben die Anforderungen an die Supply Chain deutlich erhöht. Im Rahmen der konzernweiten Optimierung der Lagerbestände und des Planungsprozesses zwischen Kunden, Vertrieb, Logistik, Produktion und Einkauf wurde Ende 2017 die Funktion „Corporate Supply Chain-Management“ im Konzern neu geschaffen. Auf der Grundlage bereits bestehender und neu zu entwickelnder Planungstools werden die Prozesse optimiert, was die Bestandsoptimierung an den Logistik- und Vertriebsstandorten mit einbezieht. Diese Funktion ist somit nicht mit der werksinternen Logistik befasst, sondern optimiert den kompletten Supply Chain-Prozess vom Kundenbedarf bis zum Geldeingang.

Im Zuge der Verschlingung der konzerninternen Supply Chain wurden im zweiten Quartal 2018 Funktionen der ehemaligen konzerninternen Logistikgesellschaft, die bisher den Vertrieb in Europa koordinierte, auf die europäische Produktionsgesellschaft für Baugeräte übertragen, welche fortan im direkten Geschäftsverhältnis mit allen Vertriebsgesellschaften weltweit steht. Im vierten Quartal wurde zudem die nordamerikanische Logistikgesellschaft aufgelöst. Ihre Funktionen wurden an die US-amerikanische Vertriebsgesellschaft übertragen, die nunmehr die koordinierende Rolle im nordamerikanischen Vertrieb übernimmt. In diesem Zusammenhang werden dort im Jahr 2019 die Lager- und Fördertechnik erneuert sowie Prozessabläufe und IT-Strukturen modernisiert und standardisiert.

Einkauf und Qualität

- Neuorganisation des globalen Einkaufs
- Vernetzung von Produktion und Lieferkette
- Nachhaltige Lieferantenentwicklung

Einführung einer hybriden Einkaufsorganisation

Im Zuge der Umsetzung der „Strategie 2022“ wurde im Jahr 2018 die globale Einkaufsorganisation neu ausgerichtet. Dabei wurden die Einkaufs- und Qualitätsfunktionen dezentralisiert und den Geschäftsführern der Werke zugeordnet. Die Neuorganisation trägt dazu bei, Entscheidungswege zu verkürzen und die Reaktionsgeschwindigkeit des Konzerns zu erhöhen. Werksübergreifende Warengruppen mit globaler Einkaufsverantwortung ermöglichen es dabei unverändert, von der Bündelung von Einkaufsvolumina zu profitieren. Damit Synergien genutzt und Verbesserungspotenziale weiterhin auf Konzernebene gehoben werden, wurden entsprechende Komitees auf Geschäftsführer- und Bereichsleitersebene etabliert. Das globale Warengruppenmanagement wird weiterhin durch die Funktion der „Global Commodity Manager“ verantwortet.

Vernetzung von Produktion und Lieferkette

Durch intensiviertes Lieferantenmanagement sowie gezielte Lieferantenqualifizierung soll die Verzahnung von Produktion und Lieferkette weiter vorangetrieben werden. Die im Jahr 2018 verstärkte Kontaktpflege zu Schlüssellieferanten und deren noch frühere Einbindung in Produktionsplanungsprozesse zielen insbesondere darauf ab, die Materialverfügbarkeit bei weiter steigenden Produktionsvolumina sicherzustellen. Mit strategischen Lieferanten schließt der Konzern langfristige Verträge und vereinbart Lieferpläne sowie Effizienzsteigerungsmaßnahmen zur Erreichung optimaler Bezugskonditionen. Zudem

wurde im Jahr 2018 ein Konzernprojekt zur systematischen Integration der Lieferanten über geeignete IT-Lösungen gestartet. Erste Lieferanten sind bereits angebunden, weitere werden sukzessive folgen.

Nachhaltige Entwicklung von Lieferanten

Um die Qualität der Zulieferteile sowie eine hohe Liefertreue bei neuen und bestehenden Lieferanten sicherzustellen, legt der Konzern großen Wert auf kontinuierliche Lieferantenqualifizierung. Lieferanten des Konzerns werden von der Auswahl über die Nominierung bis hin zum Serienbetrieb eng begleitet und entwickelt. Für neue Projekte kommen jene Lieferanten zum Zug, die die Anforderungen hinsichtlich Qualität, Liefertreue und Kosten optimal erfüllen. Um dem hohen Anspruch von Wacker Neuson zu genügen, führt der Konzern regelmäßig Lieferantenaudits durch.

Die Wacker Neuson Group und ihre Mitarbeiter haben sich in einem Verhaltenskodex zu einem rechtlich und ethisch korrekten Verhalten im Geschäftsleben bekannt. Auch von den Lieferanten des Konzerns wird die Einhaltung der Gesetze und der Grundsätze der Unternehmensethik von Wacker Neuson erwartet. Diese sind in einem Code of Conduct für Lieferanten beschrieben.

→ www.wackerneusongroup.com/de/konzern/compliance/verhaltenskodex-fuer-lieferanten/

Globalisierung des Beschaffungsmarktes

Innerhalb der Herstellungskosten sind der Materialaufwand und der Aufwand für bezogene Leistungen die größten Kostenpositionen. Die Fertigung benötigt Bauteile und Rohmaterialien – allen voran Stahl, Aluminium und Kupfer, aber auch Stahlbaukomponenten, Gussteile, Motoren, Elektrik/Elektronik sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten. Der Trend zur stärkeren Globalisierung bei der Beschaffung ist ungebrochen und die Auswahl der Beschaffungsmärkte wird immer wichtiger, wenn es darum geht, die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns auch in Zukunft zu sichern.

Umgang mit Preisschwankungen am Beschaffungsmarkt

Die Rohstoffpreise haben sich 2018 erhöht. Insbesondere Preise für Komponenten aus Stahl zogen unter anderem im Zusammenhang mit dem internationalen Handelskonflikt deutlich an. Dazu kommt ein anhaltender Trend signifikanter Lohnsteigerungen speziell im osteuropäischen Raum. Der Einkauf konnte durch langfristige Verträge und Effizienzsteigerungsmaßnahmen bei den Lieferanten Preissteigerungen teilweise ausgleichen. Aufgrund des derzeit positiven Marktumfeldes zeichnet sich jedoch auch für 2019 ein Anstieg der Materialkosten ab.

Die Wacker Neuson Group versucht, Währungsrisiken durch Natural Hedging und echtes Hedging von Währungen zu begrenzen und kalkulierbar zu machen.

Personal

- Mitarbeiter als zentraler Erfolgsfaktor
- Fokus auf Personalentwicklungsprogramme
- Maßnahmen aus globaler Mitarbeiterbefragung abgeleitet und umgesetzt
- Gezielter Ausbau betriebliches Gesundheitsmanagement

Mitarbeiter als zentraler Erfolgsfaktor

Die über 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden mit der von ihnen gelebten Kundenorientierung das Fundament für den Erfolg und das Wachstum der Wacker Neuson Group. Für den Konzern ist es oberste Priorität, neue Talente zu rekrutieren, auszubilden und stetig weiterzuentwickeln sowie Optimierungspotenziale in den Bereichen Arbeitsplatzbedingungen, Gesundheit und Wohlbefinden aller Beschäftigten frühzeitig zu erkennen.

Das Kernelement der Personalstrategie ist es, für den Konzern die Kompetenzen und Fähigkeiten zu sichern und weiterzuentwickeln, die für das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens notwendig sind. Aus technologischen, methodischen oder arbeitsorganisatorischen Veränderungen ergeben sich stetig neue Anforderungen an die Belegschaft. Dass sich die Beschäftigten diesen gewachsen fühlen, spielt für die Wacker Neuson Group eine wichtige Rolle.

Die globale Personalstrategie folgt der „Strategie 2022“ und gibt konzernweit globale Richtlinien, Standards und Prozesse vor, die das nachhaltige Wachstum des Unternehmens unterstützen sollen. Globale Themen werden von der zentralen Personalabteilung und den lokalen Personalbeauftragten gemeinsam definiert und weiterentwickelt.

Die „Strategie 2022“ ist auch in der Incentivierung des oberen Managements verankert: Variable Gehaltsbestandteile richten sich nach der Erreichung der zentralen Strategieziele Umsatz, EBIT und Net Working Capital. Der Konzern ist bestrebt, einen Großteil der Stellen im oberen und gehobenen Management aus den eigenen Reihen zu besetzen. Es werden deshalb gemeinsam mit sämtlichen Führungskräften Nachfolgeplanungen für deren Position erstellt, um im Falle eines Personalwechsels zeitnah und professionell geeignete Nachfolger zu identifizieren. Gleichzeitig werden diese potentiellen Nachfolgekandidaten gezielt weiterentwickelt und frühzeitig auf eine mögliche Führungsposition vorbereitet.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen im Jahr 2018

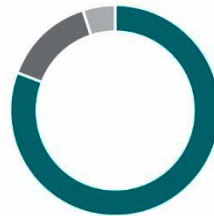
Im Zuge des Unternehmenswachstums stieg die Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2018 um 11,6 Prozent an. Der Aufbau resultiert im Wesentlichen aus Einstellungen in den Werken, insbesondere in Hörsching (Österreich), Reichertshofen (Deutschland) und Kragujevac (Serbien). Zum Bilanzstichtag waren 6.190 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2017: 5.546).

Ohne Leiharbeiter lag die Zahl bei 5.370 (2017: 5.064). Hierbei wurde die Anzahl der Mitarbeiter auf Vollzeitbasis umgerechnet. Diese stellt die Basis für die folgenden Angaben dar:

Von den Mitarbeitern waren zum Bilanzstichtag 4.332 Mitarbeiter oder 80,7 Prozent in Europa beschäftigt (2017: 4.020).

MITARBEITER NACH REGIONEN

IN %



80,7	Europa (79,4)
14,4	Amerikas (15,1)
4,9	Asien-Pazifik (5,5)

MITARBEITER NACH BEREICHEN

IN %



42,8	Produktion (42,1)
38,5	Vertrieb und Service (39,1)
10,5	Administration (10,5)
8,2	Forschung und Entwicklung (8,3)

774 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerikas (2017: 766), 264 in der Region Asien Pazifik (2017: 278). Im vergangenen Geschäftsjahr arbeiteten 42,8 Prozent der Mitarbeiter in der Produktion, 38,5 Prozent im Vertrieb und Service, 10,5 Prozent in der Verwaltung und 8,2 Prozent in der Forschung und Entwicklung.

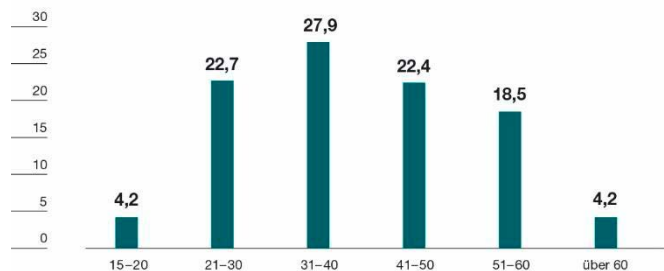
Der Personalaufwand lag 2018 in der Summe bei 351,7 Mio. Euro (2017: 330,8 Mio. Euro).

Altersstruktur

Mit circa 28 Prozent bildeten die 31- bis 40-Jährigen altersmäßig die größte Mitarbeitergruppe, mehr als 22 Prozent der Beschäftigten sind über 51 Jahre alt. Das Durchschnittsalter betrug wie im Vorjahr rund 40 Jahre.

ALTERSSTRUKTUR

ANTEIL DER MITARBEITER IN %



Fokus auf Personalentwicklungsprogramme

Die Konzernpersonalabteilung stellt dem Vorstand und den lokalen Geschäftsführern regelmäßig Maßnahmen und Programme zur Mitarbeiterentwicklung vor und legt gemeinsam den geplanten Umfang

fest. Die lokalen Personalabteilungen steuern die individuellen Qualifizierungsmaßnahmen der Mitarbeiter.

Fachliche und persönliche Förderung ist fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Damit die Beschäftigten mit der fachlichen und methodischen Fortentwicklung des eigenen Aufgabengebietes Schritt halten und veränderte Anforderungen erfüllen können, bietet der Konzern zielgerichtete Schulungen an, entweder mit eigenen Trainern oder über externe Weiterbildungsträger.

Der Konzern strebt an, dass die Mitarbeiter die Möglichkeit wahrnehmen können, berufsbegleitende Studiengänge oder weiterführende Ausbildungen zu absolvieren. Nach Möglichkeit unterstützt der Konzern dabei sowohl finanziell als auch organisatorisch, unter anderem indem er maßgeschneiderte, flexible Arbeitszeitmodelle ermöglicht.

PerspACTIVE

Das Nachwuchs-Führungskräfteprogramm „PerspACTIVE“ wird bereits langjährig im deutschsprachigen Raum durchgeführt und findet großen Anklang bei Mitarbeitern und Führungskräften. 2018 stieg die mittlerweile siebte Gruppe in das Programm ein. PerspACTIVE ist ein Instrument zur Entwicklung von Führungskompetenz in allen Unternehmensbereichen. Neben dem fachspezifischen Wissen durch die bereichs- und standortübergreifende Zusammenstellung der Teilnehmergruppen trägt das Programm zu einer gemeinsam gelebten Führungskultur bei.

Leadership Excellence Program (LEP)

Das Leadership Excellence Program („LEP“) richtet sich an erfahrene, Führungskräfte, die strategisch wichtige Schlüsselpositionen innerhalb des Konzerns innehaben, wie z. B. Geschäftsführer und Leiter von Zentralbereichen aus allen Ländergesellschaften.

Im „LEP“ befassen sich die Teilnehmer in vier Modulen mit den strategischen Themen „Organization in Change“, „Result & Business Orientation“, „Strategy & Leadership“ sowie „Innovation & Knowledge Management“. Durch den gemeinsamen Austausch sollen den Teilnehmern eine tiefere Auseinandersetzung mit der Unternehmensstrategie ermöglicht und wichtige Denkanstöße gegeben werden, um das eigene Führungsverhalten zu reflektieren und die Umsetzung der strategischen Unternehmensziele zu erleichtern.

Der Konzern betreibt sowohl in Europa (Reichertshofen, Deutschland) als auch in den USA eigene Akademien – ausgestattet mit modernen Schulungsräumen und Produkttestbereichen für Theorie und Praxis. Hinzu kommt ein erfahrenes Trainer-Team, das auch für Kunden und Handelspartner eine breite Palette an Kursen anbietet. Im deutschsprachigen Raum können Mitarbeiter über das HR-Trainingsportal im globalen Intranet standortspezifische Schulungsangebote auswählen. Bei internen Schulungen und Weiterbildungen standen 2018 Produkt- und Serviceschulungen im Vordergrund.

INTRAMove

Ein bereits etablierter Baustein zur weiteren Intensivierung des internen Kommunikationsflusses ist das Austauschprogramm „INTRAMove“ (geografischer und fachlicher Austausch von Mitarbeitern). Die Teilnahme an INTRAMove dient der globalen Vernetzung und der Verbesserung des internen Wissenstransfers. Seit 2015 erhalten Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Unternehmensbereichen die Chance, an diesem Programm teilzunehmen und z. B. die Standorte in der Schweiz, in Großbritannien sowie in den USA und in China kennenzulernen.

RefI ACTION

2018 wurde mit „RefI ACTION“ ein Development Center für das mittlere Management eingeführt: Hier werden Mitarbeitern aus dem mittleren Management ihre persönlichen Stärken und Entwicklungsfelder aufgezeigt, daraus Qualifizierungsempfehlungen abgeleitet und deren Umsetzung nachverfolgt. Mit dem Einsatz von externen Beobachtern verfolgt der Konzern die Absicht, die Auswahl von zukünftigen Führungskräften auf eine noch validere Basis zu stellen.

Train and grow – T.A.G.

Im Jahr 2015 wurde im Rahmen der Nachwuchskräfteversicherung das konzernweite Traineeprogramm T.A.G. (train and grow) eingeführt. Das Programm richtet sich an Masterabsolventen technischer sowie kaufmännischer Studienrichtungen und ist auf maximal 24 Monate ausgelegt. Die Dauer der einzelnen Abteilungseinsätze variiert zwischen zwei und vier Monaten. Mindestens einer der Einsätze ist in einer ausländischen Tochtergesellschaft zu absolvieren. Die Vielfalt der Einsatzabteilungen ermöglicht den Programmteilnehmern, den Konzern schnell und aus verschiedenen Blickwinkeln kennenzulernen. Ähnlich wie die Mitarbeiterprogramme „INTRAMove“, „PerspActive“, „RefI ACTION“ und „LEP“ fördert auch das Traineeprogramm die Vernetzung der verschiedenen Gesellschaften des Konzerns.

Die Personalentwicklungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2018 auf 2,2 Mio. Euro (2017: 1,8 Mio. Euro).

Qualifizierte Berufsausbildung

Um den unterschiedlichen Anforderungen der Arbeitswelten in der Wacker Neuson Group gerecht zu werden, wird die Berufsausbildung junger Menschen im Konzern dezentral an den Standorten verantwortet.

Im Jahr 2018 bildete der Konzern in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden und Serbien 210 junge Menschen (2017: 213) aus: zum einen in gewerblichen, technischen und kaufmännischen Berufen, zum anderen in den praxisorientierten Studiengängen der dualen Hochschule. Die Übernahmequote nach der Ausbildung betrug 93,2 Prozent (2017: 98,2 Prozent).

Am US-amerikanischen Standort in Menomonee Falls, Wisconsin, werden seit 2018 verstärkt Lehrinhalte deutscher Ausbildungsberufe genutzt, um Mitarbeiter gezielt zu qualifizieren und einen einheitlich hohen Ausbildungsstandard zu ermöglichen.

Maßnahmen aus globaler Mitarbeiterbefragung abgeleitet und umgesetzt

Um Stärken und Schwächen der Organisation zu identifizieren sowie gezielte Optimierungspotenziale ableiten zu können, führte der Konzern im November 2017 zum wiederholten Male eine globale Mitarbeiterbefragung durch. Die Befragungsergebnisse wurden allen Mitarbeitern Anfang 2018 auf diversen Mitarbeiterversammlungen sowie im Social Intranet vorgestellt. Die Beteiligungsquote an der Befragung betrug 62 Prozent. Die Ergebnisse vermitteln ein objektives Bild über die Mitarbeiterzufriedenheit in elf definierten Kernbereichen. Grundsätzlich wurde konstatiert, dass sich die Ergebnisse im Vergleich zur analogen Befragung aus 2014 in zehn von elf Feldern verbessert haben.

MITARBEITERZAHL KONZERN¹ ZUM 31. DEZEMBER

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Mitarbeiter	5.370	5.064	4.792	4.632	4.372	4.157	4.096
inkl. Leiharbeiter	6.190	5.546	5.181	5.005	4.990	4.438	4.342

¹ Nach Anzahl Stellen (FTE = Full-Time Employee; die Zahl der Mitarbeiter wurde auf Vollzeitbasis umgerechnet).

Aus der Befragung abgeleitete Verbesserungspotenziale erschließt der Konzern schrittweise mit dem Ziel, die Mitarbeiterzufriedenheit als auch die Arbeitgeberattraktivität nachhaltig zu steigern. Konkrete Maßnahmen wurden und werden bereits abteilungsspezifisch aus den Ergebnisreports abgeleitet, zentral in einem Online-Maßnahmenplaner erfasst und deren Umsetzung von der zentralen Personalabteilung nachverfolgt. Über die Fortschritte wird regelmäßig im konzernweiten Social Intranet informiert.

Der Konzern plant, im Herbst 2019 die nächste Mitarbeiterbefragung durchzuführen. Eine Beteiligung von mehr als 70 Prozent aller weltweit Beschäftigten wird angestrebt.

Gezielter Ausbau des betrieblichen Gesundheitsmanagements

Um kontinuierlich das Thema Gesundheitsmanagement im Gesamtunternehmen zu verankern, arbeiten Gesundheitsausschüsse an verschiedenen Konzernstandorten gemeinsam mit externen Dienstleistern an passenden Maßnahmen. Zum weiteren Ausbau des betrieblichen Gesundheitsmanagements wurden z. B. Kooperationen mit Krankenkassen geschlossen, die bei der Etablierung unterstützen und den Prozess begleiten. Im Jahr 2018 wurden diverse Maßnahmen zur Gesundheitsförderung ergriffen: Es wurden Rückenschulskurse, Raucherentwöhnungsprogramme sowie Stressbewältigungskurse angeboten. Die standortübergreifende Kooperation der Ausschüsse erwies sich 2018 als besonders förderlich und wird im Jahr 2019 weiter intensiviert.

MITARBEITERKENNZAHLEN¹

	31.12.2018	31.12.2017
Anteil Teilzeitmitarbeiter	5,7%	5,2%
Personalentwicklungsausgaben in Mio. €	2,2	1,8
Durchschnittsalter in Jahren	39,7	39,7
Anteil Männer	82,5%	83,3%
Anteil Frauen	17,5%	16,7%
Betriebszugehörigkeit in Jahren	9,2	8,5
Fluktuation	13,3%	12,7%
Krankheitsquote ²	5,4%	5,1%

¹ Ohne Leiharbeitskräfte.

² Bezogen auf 60 Prozent aller Mitarbeiter (nur Deutschland und Österreich; 2017: 59 Prozent).

Freiwillige Sozialleistungen

Im Berichtsjahr 2018 bot der Konzern seinen Mitarbeitern an verschiedenen Standorten erneut zahlreiche freiwillige Sozialleistungen wie beispielsweise arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge, Gesundheitsvorsorge und Zuwendungen für Betriebsjubiläen an.

Vertrieb, Service und Marketing

- Erfolgreiche Vermarktung über diversifizierte Vertriebskanäle
- Verstärkter Ausbau der Händlernetze in Nordamerika und China
- Partnerschaften mit Marktführern zur weiteren Marktdurchdringung

Die Kunden stehen im Mittelpunkt des Denkens und Handelns des Konzerns. Dementsprechend richten sich Marketing- und Vertriebsaktivitäten in jedem Unternehmensbereich an den jeweiligen Bedürfnissen der Zielgruppen aus.

Weltweites Vertriebsnetz – diversifizierte Vertriebskanäle

Die Unternehmenskultur der Wacker Neuson Group ermöglicht eine dezentral verantwortliche und für Vertriebspartner und Kunden schnelle und unbürokratische Zusammenarbeit. Die Vertriebsstrukturen werden jeweils an den Erfordernissen der einzelnen Märkte ausgerichtet. So werden die Produkte, Ersatzteile und Dienstleistungen des Konzerns über unterschiedliche Marken und Vertriebswege in den Markt gebracht. Während die Marken Weidemann und Kramer nahezu ausschließlich über Händler und Importeure vertrieben werden, verfügt der Konzern für die Marke Wacker Neuson neben einem starken Händlervertrieb über ein dichtes Direktvertriebsnetz in den zentral-europäischen Ländern. Darüber hinaus zählen auch große Vermietunternehmen und Handelsketten zu den Vertriebskanälen.

In zahlreichen Märkten verfügt der Konzern über lokale Vertriebsstochtergesellschaften zur Betreuung und Unterstützung von Kunden und Händlern. Um seine Stellung in den verschiedenen Märkten zu festigen und weiter auszubauen, arbeitet der Konzern kontinuierlich an der Optimierung seines markt- und kundenspezifischen Vertriebsnetzes. So wurden auch 2018 weltweit neue Händler aufgebaut und qualifiziert.

Verstärkter Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika und China

In Nordamerika konnte Wacker Neuson seinen Vertriebsansatz 2018 effizient ausbauen. Der Konzern setzt hier zunehmend auf große Ankerhändler, die aktiv qualifiziert, entwickelt und mit passenden Finanzierungslösungen unterstützt werden. Die Händler verfügen in ihrem jeweiligen Geschäftsgebiet über zahlreiche Niederlassungen und stellen damit die entsprechende Kundennähe sicher. Die Fokussierung auf wenige starke Händler zielt darauf ab, die Handelspartner maximal

zu qualifizieren, digital an die Vertriebsprozesse anzubinden, die eigenen Vertriebsaktivitäten mit möglichst großer Hebelwirkung einzusetzen und gemeinsam mit den Partnern nachhaltig zu wachsen.

In China wurde das Händlernetz 2018 weiter ausgebaut. Vor allem die Entwicklung von Kompaktmaschinenhändlern stand dabei im Fokus. Die Eröffnung des chinesischen Produktionswerks in Pinghu erleichterte es deutlich, geeignete Geschäftspartner zu finden, da das Bekenntnis zum chinesischen Markt und zur langfristigen Partnerschaft einen wichtigen Faktor für chinesische Händler bei der Wahl ihrer Lieferanten darstellt. Hinzu kam seit 2018 die Produktion speziell auf die Bedürfnisse des asiatischen Marktes zugeschnittener Mini- und Kompaktbagger. Weitere wesentliche Aspekte im Vertriebsaufbau waren passende Finanzierungspakete, die Wacker Neuson seinen Händlern zusammen mit externen Partnern offeriert und die neue Kooperation mit John Deere unter anderem in China.

Digitalisierung im Vertrieb

Eine Ergänzung zu den bestehenden Vertriebskanälen bietet der Wacker Neuson E-Store. Über die Online-Plattform können sich Kunden bequem und zu jeder Zeit über Produkte, Ersatzteile, Zubehör und Dienstleistungen informieren, ihre Verfügbarkeit prüfen, Kompaktmaschinen konfigurieren und Bestellungen für Maschinen und Ersatzteile aufgeben. Derzeit ist der E-Store für Händler in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, den USA, Kanada und Peru sowie für Endkunden in Deutschland verfügbar. Er wird sukzessive in weiteren Ländern ausgerollt. Darüber hinaus arbeitet der Konzern an der direkten Anbindung von Großkunden.

Die Wacker Neuson Group investiert gezielt in Forschung und Entwicklung, um das Leistungsportfolio und die Position als Technologieführer in den Kernmärkten Europa und Nordamerika auszubauen und in China mittelfristig zu erlangen. Themen wie die digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen sind von großer Bedeutung, um den Nutzen für den Kunden stets zu steigern. In diesem Zusammenhang schloss die Wacker Neuson Group im Jahr 2018 eine strategische Kooperation für die Entwicklung und Nutzung von Telematik-Systemen und Mobile-Apps für kompakte Baumaschinen mit dem dänischen Telematik-Spezialisten Trackunit. Darüber hinaus entwickelt das Unternehmen beständig neue Geschäftsmodelle und optimiert seine Angebote im Dienstleistungssegment sowie in der Vertriebsunterstützung.

Partnerschaften mit Marktführern

Zur weiteren Marktdurchdringung unterhält die Wacker Neuson Group Partnerschaften mit Marktführern, über deren Vertriebsnetze sie ihre Produkte vertreibt. Im Jahr 2018 fokussierte sich der Konzern dabei vor allem auf den Ausbau der 2017 geschlossenen Kooperation mit John Deere im Bereich der landwirtschaftlichen Rad-, Telerad- und Teleskoplader für die Region EMENA. 2018 schloss Wacker Neuson zudem eine weitere Kooperation mit John Deere ab, bei der es um den Vertrieb von Mini- und Kompaktbaggern unter der Marke „Deere“ in China, Australien sowie ausgewählten südostasiatischen Ländern geht. Detaillierte Informationen zu den Kooperationen des Konzerns finden sich auf. → [Seite 47](#)

Branchenübergreifender Vertrieb

Um konjunkturelle Risiken breit zu streuen und weiter zu wachsen, spricht der Konzern mit seinen Produkten und Dienstleistungen eine breite Kundenbasis an. Zu den Endkunden des Konzerns zählten im Jahr 2018 Bauunternehmen (sowohl öffentliche als auch private Auftraggeber), Unternehmen des Garten- und Landschaftsbaus, Vermietunternehmen, Landwirtschaftsbetriebe, Kommunen, Unternehmen des Energiesektors, des Bergbaus sowie Industrieunternehmen. Die Abhängigkeit des Konzerns von einzelnen Kunden ist insgesamt

gering und liegt im Einzelfall bei maximal 5 Prozent vom Gesamtumsatz.

Individualität und Kundenorientierung

Das Vertriebs- und Serviceteam konzentrierte sich im Berichtsjahr auf die Gewinnung neuer Kunden, auf verkaufsfördernde Maßnahmen und attraktive Finanzierungsmodelle – zumeist über externe Finanzdienstleister. Darüber hinaus bot die Wacker Neuson Group Kunden individuelle, auf sie zugeschnittene Produkt- und Servicelösungen an und führte weltweit fachbezogene Seminare durch. Das Seminarangebot richtete sich sowohl an die eigene Vertriebs- und Servicemannschaft als auch an Händler, Vermieter und Kunden. Diese informierten sich über den vielfältigen und effizienten Einsatz der Produkte und das umfassende Dienstleistungsangebot. Immer wichtiger wird hierbei die Bedeutung von digitalen Trainings, die es erlauben, Mitarbeiter, Vertriebspartner und Kunden unabhängig von räumlicher und zeitlicher Bindung zu schulen.

Der wirtschaftliche Erfolg der Kunden steht bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen immer im Vordergrund. Der Konzern legt größten Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit seinen Kunden, um deren Anforderungen genau zu kennen. Kunden werden bereits in frühen Stadien der Produktentwicklung zu sogenannten „Voice of Customer“-Workshops eingeladen. Hierbei werden die Geräte und Maschinen praxisnah getestet sowie Optimierungsvorschläge frühzeitig berücksichtigt (siehe Front Loading → [Seite 69](#)).

Die Kundenzufriedenheit ist essentiell für den Erfolg des Unternehmens. Kunden erwarten neue Lösungen für ihre täglichen Arbeitsprozesse und Herausforderungen, Flexibilität, Wirtschaftlichkeit, Professionalität in der Beratung und haben einen hohen Anspruch an die Qualität der Produkte und Dienstleistungen sowie an deren Verfügbarkeit. Daher führt das Unternehmen regelmäßig Befragungen zu seinen Produkten und Dienstleistungen durch und nutzt das Kundenfeedback zur stetigen Verbesserung.

Viel beachtete Auftritte auf Branchennissen

Im Jahr 2018 präsentierte sich das Unternehmen erfolgreich auf zahlreichen Fachmessen weltweit. Hierzu zählten u. a. die World of Concrete in Las Vegas, die Mawev Show in Österreich, die Intermat in Paris, die Öga in der Schweiz, die Hillhead in UK, die GaLaBau in Nürnberg sowie im landwirtschaftlichen Sektor die EuroTier in Hannover und die Eima in Bologna. Die Wacker Neuson Group präsentierte jeweils eine Erlebniswelt aus Produkten, Dienstleistungen und innovativen Lösungsansätzen, welche die wachsenden Kundenanforderungen erfüllen. Die Messen nutzt der Konzern, um seinen Kunden Neuheiten zu präsentieren, Anbahnungsgespräche mit neuen Kunden zu führen und neue Händler zu akquirieren.

Einmal jährlich richtet der Konzern das sogenannte „Wacker Neuson Universe“ aus, auf dem Neuheiten und Innovationen der Marke Wacker Neuson vorgestellt werden, die von Kunden und Geschäftspartnern direkt vor Ort getestet werden können. Die Veranstaltung ist eine geeignete Plattform zur Pflege der Geschäftsbeziehungen und liefert dem Unternehmen wertvolles Marktfeedback. Mit mehr als 5.000 Besuchern wurde diese Veranstaltung 2018 im Produktionswerk in Horsching bei Linz, Österreich, durchgeführt.

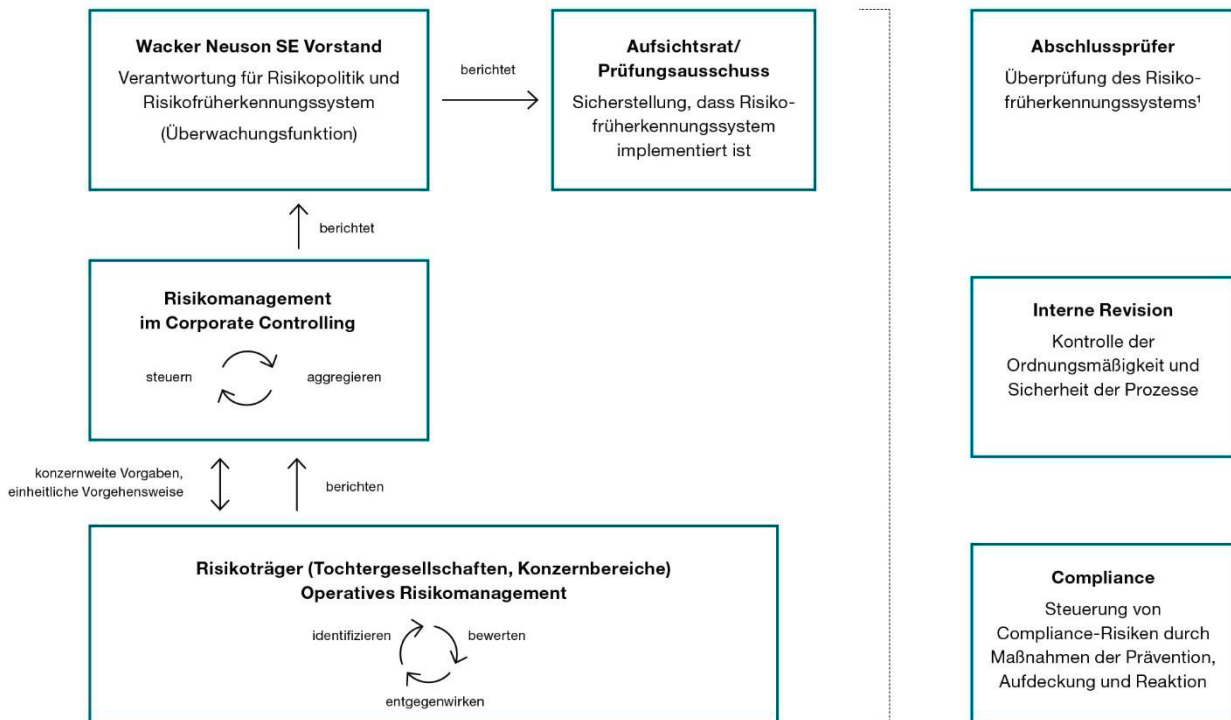
Risikobericht

Da die Wacker Neuson SE durch mittel- und unmittelbare Investitionen in die Beteiligungsunternehmen voll umfänglich mit den Unternehmen der Wacker Neuson Group verbunden ist, ist die Risikosituation der Wacker Neuson SE wesentlich von der Risikosituation der Wacker Neuson Group abhängig. Insoweit gelten die Aussagen zur Gesamtbewertung der Risikosituation durch den Vorstand auch als Zusammenfassung der Risikosituation der Wacker Neuson SE.

Darstellung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, einschließlich der Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB sowie eines erläuternden Berichts des Vorstands hierzu

Ein Teil der Risikoberichterstattung ist die Darstellung der Risikomanagementziele und -methoden der Gesellschaft im Lagebericht. Zudem sind nach § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess näher zu beschreiben. Da das interne Kontrollsystem ein integraler Bestandteil des allgemeinen Risikomanagementsystems ist, hat sich der Vorstand für eine zusammengefasste Darstellung entschieden. Diese Angaben werden – auch im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess – näher erläutert.

KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENT



¹ Nach § 317 Abs. 4 HGB: Bei einer börsennotierten Aktiengesellschaft ist im Rahmen der Prüfung zu beurteilen, ob der Vorstand die ihm nach § 91 Abs. 2 des Aktiengesetzes obliegenden Maßnahmen in einer geeigneten Form getroffen hat und ob das danach einzurichtende Überwachungssystem seine Aufgaben erfüllen kann.

Die Wacker Neuson Group hat mit Beginn des Geschäftsjahres 2018 ihr Risikomanagementsystem neu ausgerichtet mit dem Ziel, es noch stärker als Steuerungselement zu nutzen. Veränderungen der Risikostatistik und der Berichtsstruktur können die Vergleichbarkeit des aktuellen Risikoberichts mit den Erläuterungen im Vorjahresbericht einschränken. Im Risikobericht 2018 wurde deshalb die Risikolandschaft des Vorjahres auf die neue Systematik übertragen, um die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr innerhalb des Risikoberichts 2018 zu gewährleisten.

Neben einer straffen Prozessorganisation mit klar definierten Verantwortlichkeiten wurden neue Risikokategorien mit festgelegten Kernrisiken etabliert. Zu jeder Risikokategorie hat die Wacker Neuson Group Grundprinzipien der Risikopolitik neu definiert, die den Risikoträgern im Konzern als Handlungsleitfaden dienen. Die Risikodefinition ist umfassender formuliert und die Risiken werden anhand der neuen Risikogruppen bewertet. Zu Beginn des Jahres 2018 wurden die Risiken zum Ende des Geschäftsjahres 2017 auf das neue Risikomanagementsystem übertragen und von den Risikoträgern gemäß der neuen Richtlinie im Konzern bewertet. Aufgrund der Schaffung neuer Risikokategorien mit neu zugeordneten Kernrisiken verändert sich die prozentuale Verteilung einer Risikokategorie am Gesamtrisiko für 2017. Für eine verbesserte Vergleichbarkeit der folgenden Erläuterungen zu den Risikokategorien beziehen sich die Prozentangaben 2017 auf die neue Systematik und weichen somit von den Angaben des Geschäftsberichts 2017 ab. Auf die tabellarische Darstellung von Einzelrisiken wird fortan verzichtet.

Risikomanagementsystem

Durch das konzern einheitliche Risikomanagementsystem sollen Risiken rechtzeitig erkannt, bewertet und angemessen kommuniziert sowie frühzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Voraussetzung dafür ist eine verlässliche Identifikation, Bewertung und Überwachung aller Risiken, die diesem Ziel entgegenstehen könnten. Die Risikobewertung erfolgt auf Basis einer rollierenden Zwölf-Monats-Betrachtung mit Berücksichtigung weiterer Jahre, sofern das Risiko darüber hinaus besteht. Das Risikomanagementsystem schließt einen Planungsprozess für alle wesentlichen Unternehmensbereiche ein, außerdem ein umfassendes Konzernberichtswesen für alle Tochterunternehmen, das regelmäßig analysiert, kommentiert sowie bewertet und allen Entscheidungsverantwortlichen zur Verfügung gestellt wird. Darüber hinaus gehören Prozessbeschreibungen für alle Unternehmensbereiche, die Konzernrevision und Compliance zu diesem System.

Im Risikomanagementhandbuch sind die Risikopolitik des Unternehmens im Sinne von Definition, Einschätzung und Quantifizierung eventueller Risiken sowie Aufbau und Ablauf des Risikomanagementsystems festgelegt. Zudem regelt es die Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sowohl im Prozess der Risikoidentifikation als auch bei der Analyse, Überwachung und Kommunikation identifizierter Risiken. So können geeignete Maßnahmen getroffen werden, um den erkannten Risiken aktiv zu begegnen. Die Risikoverantwortlichen melden die identifizierten Risiken unmittelbar an die Abteilung Corporate Controlling. Nach Kontrolle auf Vollständigkeit und Plausibilität werden die erhobenen Risiken in einer Risikodatenbank erfasst und den Verantwortlichen übermittelt. In Fällen mit hoher Risikorelevanz erfolgt die Kenntnisnahme durch den Vorstand durch Unterzeichnung der Risikomeldung. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat in regelmäßigen Abständen über die identifizierten Risiken.

Zur Risikobewertung setzt das Unternehmen sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die konzernweit einheitlich gestaltet sind und damit die Bewertungen über verschiedene Geschäftsberei-

che hinweg vergleichbar machen. Weitere Informationen zum Risikomanagementsystem finden sich im Konzernanhang (Anhangsangabe Nr. 31).

Wesentliche Merkmale des internen Kontrollsystems (IKS) und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie Erläuterungen hierzu

Das IKS umfasst Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Rechnungslegung sicherzustellen, die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu garantieren und die Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften zu gewährleisten. In diesen Kontext gehört auch das interne Revisionssystem, soweit es die Rechnungslegung betrifft. Das IKS, als Teil des Risikomanagementsystems, bezieht sich ebenso wie das Revisionssystem bei der Rechnungslegung auf die entsprechenden Kontroll- und Überwachungsprozesse – allen voran bei handelsbilanziellen Positionen, die Risikoabsicherungen des Unternehmens erfassen.

Folgende Merkmale kennzeichnen das interne Kontrollsystem sowie das Risikomanagementsystem der Wacker Neuson Group im Hinblick auf die Rechnungslegung:

- Die Verantwortungsbereiche für die Rechnungslegungsprozesse sind in der Wacker Neuson SE und ihren Tochtergesellschaften klar definiert: Verantwortlich sind die Konzernabteilungen Accounting, Controlling, Revision und Treasury. Die Gesamtverantwortung für den Rechnungslegungsprozess trägt der Vorstand. Grundsätzlich besteht bei der Rechnungslegung eine strikte Trennung zwischen Erfassung und Kontrolle.
- Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter sind bestens qualifiziert.
- Der Konzern verfügt über adäquate Systeme und Prozesse für die Planung sowie für das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagement und arbeitet mit diesen konzernweit. Quartalsweise oder monatlich fällige Berichte – auch im Bereich Rechnungslegung – ermöglichen eine schnelle Reaktion auf überraschend auftretende negative Entwicklungen.
- Die konzernweiten Arbeitsanweisungen des Accounting Manuals, des Tax Manuals und des Treasury Manuals sind allen beteiligten Mitarbeitern des Konzerns jederzeit zugänglich. Weitere Regelungen, zum Beispiel Bewertungsvorgaben oder die verpflichtende Anwendung des Vier-Augen-Prinzips in festgelegten Fällen, finden Anwendung. Die Arbeitsanweisungen gewährleisten, dass gleichartige Vorgänge im gesamten Konzern identisch bearbeitet werden. Bei Bedarf werden sie aktualisiert und an die neuen Gegebenheiten und Bedürfnisse angepasst.
- Die Rechnungslegung erfolgt durch praxiserprobte Standardsoftware. Alle eingesetzten Systeme sind gegen unbefugten Zugriff durch Dritte gesichert.
- Bei den rechnungslegungsrelevanten Prozessen (zum Beispiel Zahlungsläufen) sind geeignete Kontrollen installiert (unter anderem das Vier-Augen-Prinzip und analytische Prüfungen).
- Rechnungslegungsrelevante Prozesse werden regelmäßig durch die interne Revision geprüft.
- Verschiedene unternehmensinterne Instanzen wie die Revision oder der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats prüfen und bewerten regelmäßig die Funktionsfähigkeit des IKS und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess.
- Die Abschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer beinhaltet die Prüfung des Risikofrüherkennungssystems (Funktionsfähigkeitsprüfung). Gegenstand der Prüfung nach § 317 Abs. 4 HGB ist die Beurteilung, ob der Vorstand die Maßnahmen zur Risikofrüherkennung im Sinne von § 91 Abs. 2 AktG in geeigneter Form durchgeführt hat und ob das Überwachungssystem die Umsetzung dieser Maßnahmen adäquat kontrollieren kann. Nicht zum Risikofrüherkennungssystem gemäß § 91 Abs. 2 AktG und damit nach § 317

Abs. 4 HGB nicht prüfungsrelevant für die Wirtschaftsprüfer sind konkrete Umsetzungsmaßnahmen zur Überwindung und Bewältigung der Risiken.

Bezogen auf den Rechnungslegungsprozess dient das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem dazu, sicherzustellen, dass unternehmerische Sachverhalte bilanziell richtig erfasst, aufbereitet und gewürdigt sowie in die Rechnungslegung übernommen werden. Damit lassen sich Fehler im Rechnungslegungsprozess weitgehend vermeiden.

Mit seinem effizienten Kontrollprozess erreicht der Konzern, dass in der Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den handelsrechtlichen und weiteren gesetzlichen Vorgaben, den internationalen Rechnungslegungsstandards, der Satzung sowie mit konzerninternen Richtlinien erfasst, verarbeitet und dokumentiert sowie zeitnah und korrekt buchhalterisch erfasst werden. Das eingerichtete Risikomanagement gewährleistet hierbei, dass die Risiken frühzeitig erkannt sowie angemessen behandelt und schnell kommuniziert werden. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass Vermögensgegenstände und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet werden. Somit erhalten die Interessen- und Anspruchsgruppen zeitnah verlässliche und relevante Informationen.

Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, decken Versicherungsprogramme versicherbare Risiken ab.

Risiken

Im Folgenden werden alle für den Konzern identifizierten, wesentlichen Risiken dargestellt, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und/oder die Reputation der Wacker Neuson SE oder einzelner Tochtergesellschaften beeinflussen könnten.

Für die Bewertung der Risiken werden die folgenden Ausprägungen zur Eintrittswahrscheinlichkeit und zum Risikoausmaß herangezogen:

EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

KATEGORIE	Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens in %
Gering	0 bis 10
Mittel	10 bis 30
Hoch	30 bis 50
Sehr hoch	> 50

Im Zuge der Reorganisation des Risikomanagements wurden die Kategorien der Eintrittswahrscheinlichkeiten neu definiert. Im Vorjahr lag die Kategorie „Gering“ bei 0% bis 5%, die Kategorie „Mittel“ bei 5% bis 20%, die Kategorie „Hoch“ bei 20% bis 50% und die Kategorie „Sehr hoch“ bei größer 50%.

Das Risikoausmaß (=Schadenerwartungswert) errechnet sich aus dem möglichen Schadenswert multipliziert mit der Eintrittswahrscheinlichkeit

RISIKOAUSMAß

KATEGORIE	Schadenerwartungswert
Gering	Begrenzte Auswirkung < 2 Mio. € EBIT-Risiko
Mittel	Mittlere Auswirkungen, > 2-5 Mio. € EBIT-Risiko
Hoch	Beträchtliche Auswirkungen, > 5-10 Mio. € EBIT-Risiko
Sehr hoch	Schädigende Auswirkungen, > 10 Mio. € EBIT-Risiko

Im Zuge der Reorganisation des Risikomanagements wurden die Kategorien des Risikoausmaßes in Bezug auf den Schadenerwartungswert neu definiert. Im Vorjahr lagen die begrenzten Auswirkungen < 1 Mio. €, die mittlere Auswirkung zwischen > 1 - 2 Mio. €, die beträchtlichen Auswirkungen bei > 2 - 10 Mio. € und die schädigenden Auswirkungen bei > 10 Mio. € EBIT Risiko.

Als größte Einzelrisiken auf Konzernebene werden Einzelrisiken mit einem Schadenerwartungswert > 5 Prozent vom Konzern EBIT (Konzern EBIT 2018: 159,7 Mio. Euro) betrachtet:

DIE GRÖSSTEN EINZELRISIKEN ZUM 31.12.2018

RISIKOKATEGORIEN	Eintrittswahrscheinlichkeit	Veränderung gegenüber Vorjahr
Abwertung von Währungen	hoch	Gestiegen
Preiserhöhung/Lieferverzögerung von Zulieferteilen/Rohmaterialien	hoch	Gestiegen

Nach Einschätzung des Unternehmens liegt keines der Einzelrisiken hinsichtlich des Schadenerwartungswertes höher als 10 Prozent vom Konzern-EBIT.

Die einzelbewerteten Risiken werden den folgenden Kategorien mit ihrem prozentualen Anteil am Gesamtrisiko zugeordnet:

RISIKOVERTEILUNG NACH RISIKOKATEGORIE

IN %	Prozentualer Anteil am Gesamtrisiko
Finanzwirtschaftliche Risiken	42
Operative Risiken	35
Rechtliche und regulatorische Risiken	11
Strategische Risiken	2
Personelle Risiken	8
Technische und Entwicklungsrisiken	2

Operative Risiken – gesamtwirtschaftliche Risiken, Risiken resultierend aus den Absatz- und Beschaffungsmärkten, Qualitätsrisiken

Die Risikokategorie operative Risiken stellt mit 35 Prozent einen wesentlichen Anteil am Gesamtrisiko dar (2017: 32 Prozent). Das Risikoausmaß dieser Kategorie ist gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen. Wesentlich hierfür sind höhere Risiken am Beschaffungsmarkt für eine termingerechte Teileversorgung der Fertigung sowie gegenläufig gesunkene Risiken aus dem Absatz in den Kernmärkten Europa und Nordamerika aufgrund einer anhaltend hohen Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen.

Der Konzern ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der internationalen Bauwirtschaft. Die Tochterunternehmen Weidemann GmbH und Kramer Werke GmbH unterliegen des Weiteren der Entwicklung der Landwirtschaft. Aufgrund der Internationalität seiner Geschäftsaktivität ist der Konzern politischen und volkswirtschaftlichen Risiken ausgesetzt.

Auch wenn die Vorhersagen für die globale Bau- und Landwirtschaft für 2019 positiv sind, besteht das grundsätzliche Risiko, dass einzelne Märkte von einem konjunkturellen Abschwung betroffen sein können.

Die Wacker Neuson Group ist in zyklischen und volatilen Märkten aktiv. Eine nachlassende Nachfrage vor allem in den Kernmärkten Europa und Nordamerika könnte den Umsatz und die Profitabilität der Gruppe beeinflussen. Zudem unterliegt die Nachfrage saisonalen Schwankungen, die sich unterjährig auf die Entwicklung der Umsätze auswirken können. Der Konzern begegnet diesen Risiken durch bewusste Diversifikation in unterschiedliche Branchen sowie durch seine internationale Aufstellung. Zudem sollen die fokussierte Marktdurchdringung in reifen Märkten, eine zielgerichtete Expansion in neue Märkte und die Einführung neuer Produkte konjunkturelle Schwankungen einzelner Länder und Branchen ausgleichen. Der Konzern überwacht regelmäßig relevante Frühindikatoren, um – im Falle von Schwankungen – rechtzeitig bedarfsgerechte Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Zudem nutzt der Konzern flexible Arbeitszeit- und Produktionsmodelle in der Organisation sowie Leasingpersonal, um etwaige Auslastungsschwankungen abzufedern.

Die Wacker Neuson Group steht in einem intensiven internationalen Wettbewerb. Dem Risiko, Marktanteile zu verlieren, begegnet der Konzern damit, dass er seinen weltweiten Vertrieb über qualifizierte Vertriebspartner und Vertriebsallianzen kontinuierlich ausbaut und Dienstleistungen und Produktinnovationen auf die Bedürfnisse der Kunden ausrichtet. Insbesondere die Anforderungen aus der Digitalisierung und die sich daraus verändernden Kunden- und Geschäftsbeziehungen nimmt die Wacker Neuson Group auf und richtet ihre Geschäftsprozesse speziell danach aus.

Die Kundenstrukturen sind länderspezifisch unterschiedlich. In einzelnen Ländern kann ein Verlust von Großkunden durch Insolvenz oder Marktconsolidierung die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des jeweiligen Tochterunternehmens stark beeinträchtigen. Dem Risiko begegnet das Unternehmen mit einer Diversifikation der Kundenbasis, einer laufenden Neuakquise von Kunden, einer aktiven Pflege der Kundenbeziehungen und der Entwicklung von neuen wettbewerbsfähigen Produkten.

In allen Märkten ist eine fortschreitende Konsolidierung auf Kundenebene durch Zusammenschlüsse bzw. Akquisition feststellbar. Diese Entwicklung kann sich nachteilig, aber auch vorteilhaft auf Absatz und Umsatz der Wacker Neuson Group auswirken.

Bei der Herstellung seiner Produkte ist der Konzern abhängig von der Verfügbarkeit und der Preisentwicklung von Rohmaterialien – vor allem Stahl, Aluminium, Kupfer und Rohöl – und Komponenten. Er ist weiterhin davon abhängig, dass Rohmaterialien und Zulieferteile fehlerfrei sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Qualitätsmängel der Vorprodukte können zum einen zu Qualitätsproblemen bei den Kunden der Wacker Neuson Group führen, zum anderen zu Produktionsverzögerungen und damit zu einer verspäteten Auslieferung der Produkte an die Kunden. Diese Fälle können dem Marken- und Unternehmensimage schaden und unter Umständen Vertragsstrafen, Schadenersatzansprüche und Marktanteilsverluste nach sich ziehen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko

mit der präventiven Qualifizierung von Schlüssellieferanten hinsichtlich der Messgrößen Qualität, Zeit und Kosten. Hierbei werden die Schlüssellieferanten bereits vor der Nominierung über die ersten Prototypen bis hin zum Start der Serienbelieferung von qualifiziertem Personal vor Ort betreut. Zur Sicherung der Lieferfähigkeit achtet der Konzern auf kurze Durchlaufzeiten, um auf Bedarfsschwankungen reagieren zu können. Um das Lieferantenrisiko weiter zu senken, wurde ein Verhaltenskodex für Lieferanten eingeführt, der eine nachhaltige Lieferkette sicherstellen und dem Risiko von Reputationsschäden durch Lieferanten vorbeugen soll.

Wegen der derzeit allgemein hohen Nachfrage kann es bei Lieferanten zu Lieferengpässen kommen, die zu längeren Lieferzeiten der Maschinen und Ersatzteile an die Kunden führen können. Kunden mit einem kurzfristigen Bedarf können deshalb bei auftretenden Lieferantengpässen nicht beliefert werden. Zur Sicherung der Lieferfähigkeit arbeitet der Konzern eng und intensiv mit seinen Lieferanten zusammen, schließt verbindliche Liefervereinbarungen ab und erschließt, sofern notwendig, neue Lieferquellen zur Abdeckung von kurzfristigen höheren Bedarfen und Stabilisierung der Lieferantenbasis.

Ein grundsätzliches Risiko besteht im Verlust von Lieferanten, zum Beispiel durch Insolvenz, wodurch die Lieferfähigkeit und damit die Absatzziele gefährdet würden. Diesem Risiko begegnet die Wacker Neuson Group durch die Definition von Warengruppenstrategien, die sicherstellen sollen, dass bei Ausfall eines Lieferanten nur einzelne Produktgruppen betroffen sind und nicht ein gesamtes Produktionswerk. Darüber hinaus wird durch eine intensive Lieferantenpartnerschaft sowie durch besondere Rahmenverträge, die die Lieferfähigkeit der Zulieferer bis zu einem gewissen Grad sicherstellen, versucht, diesem Risiko weiter zu begegnen.

Preisanstiege für Rohmaterialien insbesondere bei Stahl, aber auch bei Komponenten, die durch eine steigende Nachfrage, Spekulationen auf den Rohstoffmärkten, Wechselkurseffekte sowie die internationale Handelspolitik verursacht werden, können den Materialaufwand erhöhen. Die Rohstoffpreise sind im Jahr 2018 angestiegen, wodurch sich vor allem Preise für Komponenten aus Stahl und Kunststoff sowie für die Energie verteuert haben. Dadurch besteht das Risiko, dass von den Lieferanten höhere Preise verlangt werden. Diese Preissteigerungen am Beschaffungsmarkt können zu höheren Herstellungskosten führen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch erhöhte Flexibilität und Diversifikation seiner internationalen Beschaffungsstrategie und der teilweisen Absicherung mit längerfristigen Verträgen mit Preisbindung. Im regelmäßigen Dialog mit den Geschäftspartnern und Zulieferern entwickelt der Konzern gemeinsam tragfähige Lösungen. Zusätzlich strebt der Konzern an, die gestiegenen Beschaffungskosten durch Preiserhöhungen am Absatzmarkt weiterzugeben, in der Regel jedoch mit einem Zeitverzug von rund sechs Monaten.

Finanzwirtschaftliche Risiken – Risiken aus Währungsgeschäften/Fremdwährungsrisiken, aus Verlust von Bankeinlagen, aus Wertminderungen von Vermögenswerten sowie aus Verlusten von Forderungen

Im Vergleich zum Vorjahr ging der prozentuale Anteil der finanzwirtschaftlichen Risiken am Gesamtrisiko des Konzerns von 45 Prozent auf 42 Prozent zurück. Auch das Risikoausmaß dieser Kategorie war gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig.

Die finanziellen Risiken hängen in erster Linie mit dem anhaltenden Abwertungsrisiko zusammen, welches der Konzern im Bereich der Währungen einiger „Emerging Markets“ gegenüber den Produktionswährungen Euro und US-Dollar sieht. Umsätze und Erträge in diesen Ländern verlieren bei der Konsolidierung in die in Euro geführte Konzernrechnung dadurch an Wert.

Ein stärkerer Euro, insbesondere gegenüber dem US-Dollar, wirkt sich negativ auf den Export der im Euroraum produzierten Produkte aus. Der Konzern begegnet diesem Risiko, indem er Währungen laufend beobachtet und teilweise in Ländern außerhalb des Euro- oder US-Dollarraums Preise zum Geschäftsabschluss mit den Kunden vereinbart, die in Euro oder US-Dollar lauten. Mit seinen internationalen Produktionsstätten kann der Konzern Währungseffekte teilweise durch „Natural Hedging“ ausgleichen.

Des Weiteren sind die Verbindlichkeiten in Fremdwährungen aufgrund des höheren Fertigungsvolumens im Jahr 2018 angestiegen. Entwickeln sich die Wechselkurse in Bezug auf Fremdwährungsverbindlichkeiten zu Ungunsten des Unternehmens, steigt die Höhe der Verbindlichkeiten bewertet in Euro. Der Konzern beobachtet die entsprechenden Währungen laufend. Um den Abwertungsrisiken entgegenzuwirken, werden gezielt Hedginginstrumente eingesetzt.

Der Konzern ist in Bezug auf die Kundenforderungen dem Risiko des Zahlungsausfalls einzelner Kunden ausgesetzt. Insbesondere durch den Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika steigt die notwendige kurz- und mittelfristige Finanzierung dieser Händler naturgemäß an. Die Wacker Neuson Group begegnet diesem Risiko durch effiziente Forderungsmanagementsysteme mit Überprüfung von Kundenbonitäten und Kreditlimits, mit dem Rechtsinstitut des verlängerten Eigentumsvorbehaltes, mit dem teilweisen regresslosen Verkauf von Forderungen an Finanzierungsgesellschaften und durch finanzielle Garantien der Eigentümer der Händlerorganisationen.

Wertminderungen von Vermögenswerten könnten sich negativ auf das Konzernjahresergebnis auswirken. Mögliche außerordentliche Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, insbesondere aktivierte Entwicklungsprojekte sowie Verlust von Bankeinlagen stellen in diesem Zusammenhang die wesentlichen Risiken dar. Die Risikopolitik eines weltweit einheitlichen, straffen Projektmanagements für die Produktentwicklung mit gezielter Überprüfung eines positiven Geschäftsbeitrags wirkt dem Risiko aus Wertminderungen von Vermögenswerten entgegen. Die Wacker Neuson Group arbeitet weltweit nur mit renommierten Banken mit einem sehr guten Rating zusammen. In kritischen Ländern werden die Bankbestände so gering wie möglich gehalten.

Nähere Informationen zu finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Konzernanhang (Anhangangaben Nr. 24 und 31).

Rechtliche und regulatorische Risiken – Risiken aus Verstößen gegen Vorschriften/Richtlinien/Gesetzen, aus Produkthaftung, aus Steuerverfahren/-nachzahlungen, aus Handelsbeschränkungen, aus Verlust geistigen Eigentums sowie aus sonstigen anhängigen Verfahren

Die Risiken dieser Kategorie belaufen sich auf einen Anteil von 11 Prozent am Gesamtrisiko (2017: 4 Prozent). Auch das Risikoausmaß hat sich entsprechend erhöht. Wesentliche Treiber für diese Entwicklung sind gestiegene Risiken aus möglichen Handelsbeschränkungen, aus Steuer- und Zollverfahren sowie einer möglichen Nichtgewährung von öffentlichen Zuschüssen aufgrund hierfür fehlender Voraussetzungen.

Handelsbeschränkungen in einzelnen Ländern für den Import unserer Produkte oder für das Inverkehrbringen können sich negativ auf Umsatz und Profitabilität des Konzerns auswirken. In Form von Gremien- und Lobbyarbeit versucht der Konzern, hierauf Einfluss zu nehmen. Auch das Ausschöpfen von rechtlichen Mitteln zur Verhinderung etwaiger Handelsbeschränkungen wird bei Bedarf geprüft und angewendet. Die politische Entwicklung hinsichtlich der Regulierung von

Verbrennungsmotoren und deren Nutzung im städtischen Raum werden aufmerksam beobachtet und bei Bedarf zeitnah in den Planungen der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen berücksichtigt. Im Falle von einzelnen Nutzungsverboten von dieselangetriebenen Baumaschinen und -geräten in Städten kann der Konzern bereits heute ein Portfolio emissionsfreier Produkte anbieten, welches stetig ausgeweitet wird.

Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüche können zu Schadensersatz und Unterlassungsansprüchen führen. Der Konzern minimiert diese Risiken durch höchste Sorgfalt bei der Entwicklung und Herstellung seiner Produkte sowie durch entsprechende Versicherungen.

Durch die weltweiten Geschäftsaktivitäten der Wacker Neuson Group und die damit einhergehenden steuerlichen Verpflichtungen in verschiedenen Ländern besteht je nach regionaler Ertragsentwicklung das Risiko einer sich zu Ungunsten des Konzerns entwickelnden Konzernsteuerquote. Des Weiteren besteht das Risiko der Veränderung der steuergesetzlichen Rahmenbedingungen in einzelnen Ländern. Im Falle von Betriebsprüfungen überprüft der Konzern nach Berücksichtigung aller Gegebenheiten das Risiko und bildet Rückstellungen, sofern Prüfungsfeststellungen verpflichtend sind und eine verlässliche Schätzung möglich ist, bzw. berichtet im Falle von möglichen Verpflichtungen, die wahrscheinlich sind, unter den Eventualverbindlichkeiten. Zur Minimierung der Steuerrisiken hat der Konzern eine Tax Compliance Richtlinie erstellt.

Marktführende Produkte werden immer häufiger durch Hersteller in Emerging Markets kopiert. Hierdurch kann es zu Absatzeinbußen kommen. Im Falle, dass das Unternehmen sein geistiges Eigentum nicht mehr ausreichend schützen könnte, hätte dieses einen nachteiligen Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit. Der Konzern reduziert dieses Risiko mit einem intensiven Patent- und Schutzrechtswesen und die Durchsetzung seiner Schutzrechte. Auseinandersetzungen mit Dritten über Schutzrechte beugt die Wacker Neuson Group bereits im Vorfeld durch entsprechende Untersuchungen und Recherchen vor.

Neue regulatorische Maßnahmen und sich ändernde Zollvorschriften können sich negativ auf den Absatz unserer Produkte sowie deren Herstellungskosten auswirken und somit zu einem Anstieg der rechtlichen Risikosituation führen. Der Konzern ergreift hier frühzeitig Maßnahmen, um den regulatorischen Rahmenvorschriften zu entsprechen und damit den Absatz der Produkte sicherzustellen.

Es besteht das Risiko, dass Mitarbeiter der Wacker Neuson Group dem Konzern durch korruptes oder betrügerisches Verhalten finanziellen Schaden und Imageverlust zufügen. Durch im Verhaltenskodex für Mitarbeiter klar kommunizierte Compliance-Regeln sowie ein für Mitarbeiter und Geschäftspartner offenes Hinweisgebersystem versucht die Wacker Neuson Group, unlauterem Verhalten vorzubeugen und es gegebenenfalls frühzeitig aufzudecken.

Rechtsstreitigkeiten, die die finanzielle Lage der Wacker Neuson Group wesentlich beeinflussen können, sind derzeit weder anhängig noch angedroht. Für wesentliche im Unternehmen verbleibende Haftungsrisiken aus potenziellen Schadensfällen hat die Wacker Neuson Group soweit möglich weltweit Versicherungen abgeschlossen.

Strategische Risiken – Risiken aus fehlenden oder nicht adäquaten Strategien sowie aus nachteiligen Veränderungen des Wettbewerbsumfelds

Der Anteil der strategischen Risiken am Gesamtrisiko ging im Jahr 2018 auf 2 Prozent zurück (2017: 13 Prozent). Das Risikoausmaß war ebenfalls rückläufig. Ursache dieser Entwicklung war die niedrigere Risikoeinschätzung einer nachteiligen Veränderung des Wettbewerbsumfelds für den Konzern.

Gemäß der strategischen Weiterentwicklung baut der Konzern seine Geschäftsbereiche und sein Vertriebs- und Servicenetz stetig aus. In diesem Zusammenhang bestehen Risiken, dass gewählte Strategien und Geschäftsmodelle nicht zum gewünschten Ergebnis führen und hieraus Anpassungen notwendig werden. Als Risikopolitik stellt der Konzern regelmäßig eine strategische Planung unter Einsatz moderner Planungsmethoden auf. Es werden Maßnahmenpläne und fall-back Positionen entwickelt und Geschäftsmodelle regelmäßig überprüft.

Nachteilige Veränderungen im Wettbewerbs- und Kundenumfeld, z. B. in Form von Zusammenschlüssen, könnten sich negativ auf die Erreichung der strategischen Ziele des Konzerns auswirken. Auch die Abhängigkeit von Großkunden könnte im Fall der Aufkündigung der Geschäftsbeziehung negativ die strategische Zielerreichung beeinflussen. Durch genaue Überwachung und Beobachtung von Markt- und Kundenveränderungen sowie der Entwicklung von Anpassungsmaßnahmen wird das Risikoausmaß begrenzt.

Die Absatzzahlen aus der bestehenden Zusammenarbeit mit Caterpillar im Bereich der Minibagger werden sich ab dem Jahr 2019 verringern. Sofern es dem Konzern nicht gelingt, dieses Volumen durch eigenständige Bearbeitung der Märkte zu kompensieren, können hieraus Umsatz- und Profitabilitätseinbußen resultieren.

Zur Gewinnung von Marktanteilen beziehungsweise zur Erweiterung der Produktpalette zieht die Wacker Neuson Group auch Allianzen und Akquisitionen in Betracht, die sie sorgfältig prüft. Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass die durch den Eingang einer Allianz oder Tätigung einer Akquisition erhofften Effekte ausbleiben und die Integration in den laufenden Geschäftsbetrieb Probleme hervorruft. Schätzt der Konzern Risiken bei solchen Allianzen und Akquisitionen falsch ein, kann sich dies nachteilig auf die Geschäftsentwicklung und die Wachstumsaussichten der Wacker Neuson Group auswirken. Das Unternehmen begegnet solchen Risiken mit professionellem Projektmanagement und dem Einsatz von Integrationsteams.

Personelle Risiken – Risiken aus dem Verlust von Schlüsselmitarbeitern sowie aus arbeitsvertraglichen Änderungen

Der Anteil der personellen Risiken am Gesamtrisiko stieg im Jahr 2018 auf 8 Prozent (2017: 3 Prozent). Das Risikoausmaß hat sich ebenfalls erhöht. Risiken aus möglichen arbeitsvertraglichen Änderungen waren hierbei wesentlich für die Entwicklung verantwortlich.

Der Unternehmenserfolg der Wacker Neuson Group beruht wesentlich auf ihren qualifizierten und motivierten Mitarbeitern. Ein Verlust von hochqualifizierten Mitarbeitern in Schlüsselpositionen könnte sich negativ auf den geplanten Wachstumskurs auswirken. Die Wacker Neuson Group wirkt diesem Risiko durch eine enge Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen entgegen – beispielsweise durch attraktive Vergütung und langfristige persönliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Es besteht das Risiko, dass sich arbeitsvertragliche Änderungen nachteilig auf die Profitabilität des Konzerns auswirken könnten. Forderungen der Tarifpartner bei derzeit geringer Arbeitslosigkeit können

zu über das übliche Maß hinausgehenden Kostensteigerungen in der Wacker Neuson Group führen.

Der Konzern hat aufgrund seiner ehrgeizigen Expansionsstrategie Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern insbesondere aus dem Maschinenbau und der Elektrotechnik, der aufgrund der Arbeitsmarktsituation möglicherweise nicht oder nicht bedarfsgerecht gedeckt werden kann. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer gezielten Suche nach Fachkräften im In- und Ausland sowie attraktiven Vergütungssystemen und interessanten Aufgabenfeldern mit hoher Eigenverantwortung für den Einzelnen.

Technische- und Entwicklungsrisiken – Risiken aus disruptiven Geschäftsmodellen oder Technologien, aus Entwicklung neuer Produkte oder Prozesse, aus Projekten für die Produktentwicklung

Der Anteil der Risiken in dieser Kategorie am Gesamtrisiko erhöhte sich im Jahr 2018 auf 2 Prozent (2017: 1 Prozent). Das Risikoausmaß war ebenfalls steigend. Risiken in Fertigungsprozessen wegen möglicher Maschinenausfälle sowie mögliche Verzögerungen in der Produktentwicklung zeigten sich für die Entwicklung dieser Risikokategorie verantwortlich.

Der Erfolg der Wacker Neuson Group ist im Wesentlichen davon abhängig, neue Produkte zu entwickeln und diese rechtzeitig in den Markt einzuführen. Dabei sind immer strengere internationale sowie nationale Gesetze und Vorgaben zu befolgen und in der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Durch neue Vorschriften, beispielsweise zum Lärm-, Umwelt- und Anwenderschutz, können für die Wacker Neuson Group Mehrkosten entstehen. Sollte die Umsetzung neuer Vorschriften nicht fortlaufend gelingen, könnte es die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen des Unternehmens vorübergehend schmälern. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung arbeitet daher fortlaufend an neuen Produkten und an der Überarbeitung und Pflege der Produktpalette. Dabei orientiert sich die Wacker Neuson Group stets an den Bedürfnissen des Marktes unter Berücksichtigung geltender Richtlinien, Gesetze und Verordnungen.

Die Etablierung von disruptiven Geschäftsmodellen oder Technologien durch Wettbewerber oder neue Marktteilnehmer könnte die Strategieerreichung der Wacker Neuson Group wesentlich negativ beeinflussen, sofern es nicht gelingt, diese neuen Entwicklungen für die Wacker Neuson Group selbst zu nutzen und weiterzuentwickeln. Der Konzern beobachtet die Entwicklung und Anwendung neuer Technologien deshalb in der Branche intensiv und setzt diese ggf. für die eigenen Produkte ein. Ziel der eigenen Entwicklung ist es zudem, sich selbst Wettbewerbsvorteile durch eigene, marktreife neue Technologien zu verschaffen.

Informationstechnologische Risiken – Risiken aus Systemausfällen, aus Cyber-Attacken sowie aus nichtautorisiertem Zugang bzw. Zugriff auf IT-Systeme

Das Unternehmen setzt IT-Systeme in unterschiedlichen Bereichen ein. Ein Ausfall dieser Systeme könnte den Produktions- und Warenfluss beeinträchtigen und zu Umsatzeinbußen führen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch IT-technische Absicherungen und dem Einsatz von standardisierter Software sowie der professionellen Absicherung der Hardwaresysteme. Um die Risiken bei der Einführung globaler IT-Systeme und zusätzliche Kosten zu vermeiden, arbeitet die Wacker Neuson Group mit einem straffen Projektmanagement. Cyber-Attacken und ein unerlaubter Zugang und Zugriff auf IT-Systeme könnten dem Unternehmen Schaden zuführen. Zur Risikoabwehr setzt die Wacker Neuson Group Datensicherungs- und Berechtigungssysteme ein, die einen unerlaubten Zugriff auf die IT-Systeme verhindern sollen.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns – Beurteilung der Risikosituation durch den Vorstand

Die Hauptrisiken liegen – prozentual zum Gesamtrisiko – bei den finanziellen Risiken, den operativen Risiken sowie den rechtlichen und regulatorischen Risiken. Diese drei Kategorien zusammen machen rund 88 Prozent des Gesamtrisikos aus (2017: 82 Prozent).

Das Gesamtrisiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die wesentlichen Gründe für diese Veränderung liegen in einem Anstieg der operativen Risiken und der rechtlichen und regulatorischen Risiken. Dies ist vor allem auf die höher eingeschätzten Risiken der Materialversorgung auf der Beschaffungsseite sowie auf Risiken aus Handelsbeschränkungen zurückzuführen. Der Konzern geht davon aus, dass sich das Risiko der Materialversorgung mit den 2018 eingeleiteten Maßnahmen im Laufe des Jahres 2019 verringern wird. Die Hauptrisiken wurden in diesem Risikobericht erläutert.

Weitere wesentliche Risiken bestehen aus Sicht des Unternehmens derzeit nicht. Auch hat die Wacker Neuson Group gegenwärtig keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

Eine externe Analyse und Beurteilung des Risikoprofils der Wacker Neuson Group – beispielsweise durch Ratingagenturen – findet nicht statt.

Wesentliche nichtfinanzielle Risiken

Die EU Richtlinie 2014/95/EU zur nichtfinanziellen Berichterstattung sieht vor, dass Unternehmen auch über wesentliche nichtfinanzielle Risiken berichten, die sich aus ihrer Geschäftstätigkeit mit Auswirkungen auf Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung ergeben. Über diese wesentlichen nichtfinanziellen Risiken, berichtet der Konzern in seinem nichtfinanziellen Konzernbericht, der gesondert veröffentlicht wird. → [Seite 88](#)

Chancenmanagementsystem

Bei Chancen handelt es sich um interne und externe Entwicklungen, die sich positiv auf den Konzern auswirken können. Die direkte Verantwortung für die frühzeitige Identifikation und das Management von Chancen tragen keine Einzelpersonen, sondern Gremien. Diese entscheiden zum Beispiel über strategische Projekte, mit denen das Unternehmen auf neue Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert. Diese Gremien setzen sich aus Fachleuten und hochrangigen Entscheidern im Konzern zusammen. Bei der Entscheidungsfindung verfolgt die Wacker Neuson Group einen Ansatz, der chancenorientiert ist, ohne dabei die Risiken aus dem Fokus zu verlieren. Chancen sollen früh wahrgenommen und adaptiert werden, um die Wahrscheinlichkeit einer Chancenrealisierung zu erhöhen. Ausgewählte Chancenpotenziale der Wacker Neuson Group finden sich im Kapitel „Chancen für die künftige Entwicklung.“ → [Seite 90](#)

Angaben gemäß § 315a Abs. 1 HGB beziehungsweise § 289a Abs. 1 HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG

Nach § 315a Abs. 1 HGB besteht für börsennotierte Aktiengesellschaften die Pflicht, im Konzernlagebericht unter anderem Angaben zur Kapitalzusammensetzung, zu Aktionärsrechten und deren Beschränkungen, zu den Beteiligungsverhältnissen und zu den Organen der Gesellschaft zu machen, welche übernahmerelevante Informationen darstellen. Dieselben Angaben sind nach § 289a Abs. 1 HGB auch im Lagebericht der Gesellschaft zu machen. Nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG hat der Vorstand zu diesen Angaben außerdem der Hauptversammlung einen erläuternden Bericht vorzulegen. Nachfolgend werden die Angaben nach § 315a Abs. 1 HGB beziehungsweise § 289a Abs. 1 HGB mit den entsprechenden Erläuterungen nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG zusammengefasst.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft 70.140.000,00 Euro und ist gemäß § 3 Abs. 2 der Satzung der Wacker Neuson SE eingeteilt in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie. Verschiedene Aktiegattungen bestehen nicht; mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden, die sich im Einzelnen insbesondere aus den §§ 12, 53a, 133 ff. und 186 AktG ergeben. Die Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes finden dabei auf die Wacker Neuson SE gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) ii), Art. 10 der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8. Oktober 2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE), nachfolgend: „SE-Verordnung“, Anwendung, soweit sich aus speziellen Vorschriften der SE-Verordnung nichts anderes ergibt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Angaben zum Konsortialvertrag

Zwischen einigen der Familie Wacker zuzurechnenden Aktionären und Gesellschaften einerseits (Wacker Aktionäre) und Aktionären und Gesellschaften der Familie Neunteufel (Neunteufel Aktionäre) andererseits besteht ein Konsortialvertrag. Die Konsorten beschließen vor jeder Hauptversammlung der Wacker Neuson SE über die Ausübung der Stimm- und Antragsrechte in der Hauptversammlung. Jeder Konsorte ist verpflichtet, in der Hauptversammlung sein Stimm- und Antragsrecht entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums auszuüben oder ausüben zu lassen. Kommt ein Beschluss des Konsortiums nicht zustande, haben die Konsorten im Hinblick auf die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Feststellung des Jahresabschlusses durch die Hauptversammlung, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, die Bestellung des Abschlussprüfers, die Wahrnehmung von Minderheitsrechten und bei aufgrund von Änderungen der Gesetzgebung oder der Rechtsprechung zwingenden Satzungsänderungen das Recht, ihr Stimmrecht frei auszuüben. In allen anderen Fällen haben die Konsorten ihre Stimme ablehnend abzugeben. Zwei Aufsichtsratsmitglieder werden von den Neunteufel Aktionären und zwei weitere Aufsichtsratsmitglieder von den Wacker Aktionären im Konsortium benannt.

Ohne Beschränkung zulässig sind Aktienübertragungen auf Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Abkömmlinge von Konsorten, auf

minderjährige von Konsorten adoptierte Kinder, Geschwister, auf von einem Konsorten errichtete Stiftungen, die entweder gemeinnützig oder bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation Destinataré und beherrschende Vorstandsmitglieder sind, sowie auf Gesellschaften, bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation unmittelbar oder mittelbar Gesellschafter sind. Wird auf solche Personen übertragen, müssen sie dem Konsortialvertrag beitreten. Wird an dritte Personen übertragen, ob entgeltlich oder unentgeltlich, bestehen Erwerbsrechte der übrigen Konsorten. Bei jeder außerbörslichen Veräußerung an Dritte steht allen übrigen Konsorten ein Vorkaufsrecht zu. Ist eine Übertragung beabsichtigt, mit der insgesamt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte an der Wacker Neuson SE an Dritte übergehen, die nicht zum Personenkreis gehören, an den frei übertragen werden kann, haben die übrigen Konsorten ein Mitveräußerungsrecht. Wird ein Konsorte aus wichtigem Grund aus dem Konsortium ausgeschlossen, haben die übrigen Konsorten ein Erwerbsbeziehungsweise Vorkaufsrecht. Gleiches gilt, wenn ein Konsorte seine Konsortenqualifikation verliert.

Angaben zum Gesellschaftsvertrag der Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG

Ein Teil der Wacker Aktionäre hält einen Teil seiner Aktien über die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, die wiederum auch über die Wacker Werke GmbH & Co. KG Aktien hält. Den Wacker Aktionären werden die Aktien wirtschaftlich zugerechnet.

Der Konsortialvertrag geht den Regelungen des Gesellschaftsvertrages so lange vor, wie die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG Partei des vorgenannten Konsortialvertrages ist. Vor jeder Hauptversammlung der Wacker Neuson SE findet eine Gesellschafterversammlung der Gesellschaft statt, in der die Wacker Aktionäre das Abstimmungsverhalten und die Ausübung von Antragsrechten festlegen. Allerdings sind die Stimmrechte in der Hauptversammlung entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums abzugeben. Zwei der Wacker Aktionäre haben das Recht, je ein Aufsichtsratsmitglied der Anteilseigner vorzuschlagen, welches dann von den übrigen zu wählen ist.

Für diejenigen Wacker Aktionäre, die Partei des Konsortialvertrages sind, gelten nur die Erwerbs- und Vorkaufsrechte nach dem Konsortialvertrag. Bei Veräußerungen durch einen Wacker Aktionär, der nicht Konsorte ist, greifen bei Veräußerungen an dritte Personen, die nicht vergleichbar qualifizieren wie diejenigen, auf die nach dem vorgenannten Konsortialvertrag frei übertragen werden darf, Erwerbs- und Vorkaufsrechte. Scheidet ein Wacker Aktionär durch Kündigung aus der Gesellschaft aus, steht den übrigen Konsorten für den Zeitraum von zwei Jahren seit dem Ausscheiden ein Vorkaufsrecht an den Aktien zu. Darüber hinaus kann die Gesellschafterversammlung beschließen, dass der ausscheidende Wacker Aktionär sein Abfindungsguthaben nicht in bar, sondern in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält. Jeder ausscheidende Wacker Aktionär kann verlangen, dass er sein Abfindungsguthaben in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält.

Syndikatsvertrag zwischen Herrn Martin Lehner und Neunteufel Aktionären

Zwischen einem Neunteufel Aktionär und Herrn Martin Lehner besteht ein Syndikatsvertrag, aufgrund dessen der Neunteufel Aktionär die Stimmrechte aus sämtlichen im Zuge des Zusammenschlusses von der Gesellschaft und der Neuson Kramer Baumaschinen AG (jetzt Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) erworbenen Aktien von Herrn Martin Lehner an der Gesellschaft ausübt. Die Stimmrechtsausübung erfolgt eigenverantwortlich, weisungsfrei und stets in Übereinstimmung mit den von dem Neunteufel Aktionär selbst gehaltenen Aktien. Im Hinblick auf Übertragungen an andere als den Neunteufel Aktionär besteht ein Vorkaufsrecht des Neunteufel Aktionärs.

Dem Vorstand sind im Übrigen keine Beschränkungen bekannt, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien der Gesellschaft betreffen.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn von Hundert der Stimmrechte überschreiten

Nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) hat jeder Aktionär, der die Schwellen von 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte der Wacker Neuson SE als börsennotiertes Unternehmen erreicht, überschreitet oder unterschreitet, dies der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Wacker Neuson SE mitzuteilen.

Folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, sind dem Vorstand der Gesellschaft mitgeteilt worden:

Zwischen den nachstehend genannten Aktionären werden Stimmrechte im Umfang von insgesamt rund 63,1 Prozent des Grundkapitals durch einen Konsortial- beziehungsweise Syndikatsvertrag wechselseitig zugerechnet und gebunden (Abschnitt „Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“). → [Seite 84](#)

Die nachstehenden Angaben beruhen auf entsprechenden Mitteilungen nach §§ 33 ff. WpHG, die die Wacker Neuson SE seit 2007, dem Jahr ihres Börsengangs, erhalten und veröffentlicht hat. Diese Mitteilungen sind im Anhang zum Jahresabschluss der Wacker Neuson SE unter dem Abschnitt „Mitteilungen und Veröffentlichungen von Veränderungen des Stimmrechtsanteils gemäß §§ 33 ff. WpHG“ im Detail dargestellt. Sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital der Gesellschaft, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, sind dem Vorstand nicht bekannt.

NAME/FIRMA

	Direkte/indirekte Beteiligung von mehr als zehn von Hundert der Stimmrechte
Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, München, Deutschland	Indirekt
Baufortschritt-Ingenieurgesellschaft mbH, München, Deutschland	Indirekt
Wacker-Werke GmbH & Co. KG, Reichertshofen, Deutschland	Direkt und indirekt
Interwac Holding AG, Volketswil, Schweiz	Indirekt
VGC Invest GmbH, Herrsching, Deutschland	Indirekt
Dr. Ulrich Wacker, Deutschland	Indirekt
Vicky Schlagböhmer, Deutschland	Indirekt
Christiane Wacker, Deutschland	Indirekt
Georg Wacker, Deutschland	Indirekt
Nachlass Dr. h. c. Christian Wacker, Deutschland	Indirekt
Andreas Wacker, Deutschland	Indirekt
Bärbel Wacker, Deutschland	Indirekt
Ralph Wacker, Deutschland	Indirekt
Susanne Wacker-Waldmann, Deutschland	Indirekt
Barbara von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Benedikt von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Jennifer von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Leonard von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Petra Martin, Deutschland	Indirekt
Dr. Andrea Steinle, Deutschland	Indirekt
NEUSON Forest GmbH (vormals: NEUSON Ecotec GmbH), Haid bei Ansfelden, Österreich	Direkt und indirekt
NEUSON Industries GmbH, Leonding, Österreich	Indirekt
PIN Privatstiftung, Linz, Österreich	Indirekt
Johann Neunteufel, Österreich	Indirekt
Martin Lehner, Österreich	Indirekt

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Mitarbeiter der Gesellschaft können die ihnen aus Aktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre unmittelbar nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung ausüben.

Gesetzliche Vorschriften und Satzungsbestimmungen über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über Satzungsänderungen

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach §§ 84, 85 AktG. Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat nach § 6 Abs. 1 der Satzung der Wacker Neuson SE aus mindestens zwei Personen zu bestehen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Vorstandsmitglieder (§ 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung). Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf ihrer Bestellung

erfolgen ebenfalls durch den Aufsichtsrat, der hierüber mit einfacher Mehrheit beschließt.

Vorstandsmitglieder werden bei der Wacker Neuson SE für einen Zeitraum von höchstens sechs Jahren (Art. 9 Abs. 1, Art 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84, 85 AktG, § 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung) bestellt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands, einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands sowie einen Vorstandssprecher ernennen (§ 6 Abs. 2 Satz 2 der Satzung). Derzeit ist ein Vorstandsvorsitzender ernannt.

Bei Satzungsänderungen sind die §§ 179 ff. AktG zu beachten. Über Satzungsänderungen hat die Hauptversammlung zu entscheiden (§§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 179 Abs. 1 AktG). Bei einer Societas Europaea (SE) wie der Wacker Neuson SE müssen satzungsändernde Beschlüsse grundsätzlich mit der Mehrheit von nicht weniger als zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen gefasst werden, sofern die Rechtsvorschriften für Aktiengesellschaften im Sitzstaat der SE keine größere Mehrheit vorsehen oder zulassen (Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung). Jeder Mitgliedstaat kann jedoch bestimmen, dass die einfache Mehrheit der Stimmen ausreicht, sofern mindestens die Hälfte des gezeichneten Kapitals vertreten ist (Art. 59 Abs. 2 SE-Verordnung). Hiervon hat der deutsche Gesetzgeber in § 51 Satz 1 SE-Ausführungsgesetz Gebrauch gemacht. Dies gilt nicht für die Änderung des Unternehmensgegenstandes, für eine Sitzverlegung und für Fälle, für die eine höhere Kapitalmehrheit gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist (§ 51 Satz 2 SE-Ausführungsgesetz). Dementsprechend bestimmt § 21 Abs. 1 der Satzung, dass es für Satzungsänderungen, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen beziehungsweise, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen bedarf.

Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, zu beschließen (§ 179 Abs. 1 Satz 2 AktG, § 15 der Satzung).

Befugnisse des Vorstands insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Eigene Aktien

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2017 ist der Vorstand ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. Mai 2022 insgesamt 7.014.000 eigene Aktien zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, ausgeübt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als zehn Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Die Aktien dürfen nicht zum Zweck des Handelns in eigenen Aktien erworben werden.

Der Erwerb der eigenen Aktien erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten (die beiden letztgenannten Optionen im Folgenden zusammen „öffentliches Erwerbsangebot“).

Erfolgt der Erwerb der eigenen Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den volumengewichteten Durchschnitt der Schlusskurse einer Aktie

der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem entsprechenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Eingehung der Verpflichtung zum Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent über- und um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

Bei einem Erwerb im Wege eines öffentlichen Erwerbsangebots kann die Gesellschaft einen festen Erwerbspreis oder eine Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) festlegen, innerhalb derer sie bereit ist, Aktien zu erwerben. Bei einem öffentlichen Kaufangebot der Gesellschaft darf der angebotene Kaufpreis oder die Kaufpreisspanne den volumengewichteten Durchschnitt der Schlusskurse einer Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem entsprechenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots um nicht mehr als 10 Prozent über- und um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

Bei einer Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten darf der auf der Basis der abgegebenen Angebote ermittelte Kaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) je Aktie der Gesellschaft den volumengewichteten Durchschnitt der Schlusskurse einer Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem entsprechenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Veröffentlichung der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- und um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

Grundsätzlich können nach der Ermächtigung die von der Gesellschaft erworbenen eigenen Aktien ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, durch öffentliches Angebot an alle Aktionäre oder über die Börse wieder veräußert werden oder – mit oder ohne Herabsetzung des Grundkapitals – eingezogen werden.

Daneben können die von der Gesellschaft erworbenen eigenen Aktien ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, für weitere Zwecke verwendet werden; dabei kann das Bezugsrecht der Aktionäre ganz oder zum Teil ausgeschlossen werden, bzw. ist das Bezugsrecht der Aktionäre notwendigerweise ausgeschlossen:

Bei einer Veräußerung der eigenen Aktien durch ein öffentliches Angebot an alle Aktionäre ist der Vorstand berechtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge auszuschließen. Der Vorstand ist ermächtigt, eigene Aktien an Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, sowie an Organmitglieder von mit ihr verbundenen Unternehmen auszugeben. Dabei handelt es sich um eine Ermächtigung zur Ausgabe von sogenannten Belegschaftsaktien. Soweit im Rahmen eines Vorstandsmodellmodells Aktien an Vorstandsmitglieder veräußert werden, entscheidet hierüber aufgrund einer ihm gesondert erteilten Ermächtigung der Aufsichtsrat im Rahmen der Festsetzung der Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder.

Der Vorstand ist zudem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, eigene Aktien als Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder als Gegenleistung beim Erwerb von Unternehmen, Betrieben, Unternehmensteilen oder Beteiligungen anzubieten und zu übertragen.

Ferner ist vorgesehen, dass eigene Aktien zur Durchführung einer sogenannten Aktiendividende (scrip dividend) verwendet werden können. Bei der Aktiendividende unter Verwendung eigener Aktien wird allen Aktionären angeboten, ihren mit dem Gewinnverwendungs-

beschluss der Hauptversammlung entstandenen Anspruch auf Auszahlung der Dividende abzutreten, um im Gegenzug eigene Aktien zu beziehen.

Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die noch zu erwerbenden eigenen Aktien auch gegen Barleistung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, sofern der Veräußerungspreis je Aktie den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Die endgültige Festlegung des Veräußerungspreises für die eigenen Aktien geschieht zeitnah vor der Veräußerung. Der Vorstand wird einen eventuellen Abschlag vom Börsenkurs so niedrig bemessen, wie dies nach den zum Zeitpunkt der Platzierung vorherrschenden Marktbedingungen möglich ist. Der Abschlag vom Börsenpreis zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung wird keinesfalls mehr als 5 Prozent des aktuellen Börsenkurses betragen. Diese Ermächtigung gilt zudem mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder zum Zeitpunkt der Beschlussfassung noch zum Zeitpunkt der Ausnutzung der Ermächtigung. Auf diese Begrenzung sind diejenigen Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit der Wiederveräußerungsermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert wurden. Hierunter fallen auch die Aktien, die zur Bedienung von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandlungs- oder Optionsrechten ausgegeben wurden, soweit diese Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu diesem Zeitpunkt unter Bezugsrechtsausschluss ausgegeben wurden.

Genehmigtes Kapital 2017

Gemäß § 3 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 29. Mai 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 17.535.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- für Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben;
- bei Kapitalerhöhungen durch Gewährung von Aktien gegen Sacheinlagen insbesondere zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen oder sonstigen Vermögensgegenständen oder Ansprüchen auf den Erwerb von Vermögensgegenständen einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft oder ihre Konzerngesellschaften;
- bei Kapitalerhöhungen durch Gewährung von Aktien gegen Bareinlagen, sofern der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich im Sinne der § 203 Abs. 1 und 2 in Verbindung mit § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien insgesamt zehn Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese zehn Prozent-Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt ihrer Ausnutzung aufgrund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden beziehungsweise auszugeben sind.

Über den Inhalt der jeweiligen Aktienrechte und die sonstigen Bedingungen der Aktienaussgabe einschließlich des Ausgabebetrags entscheidet im Übrigen der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Bei dem vorstehend beschriebenen genehmigten Kapital handelt es sich um Regelungen, die bei mit der Gesellschaft vergleichbaren börsennotierten Unternehmen üblich sind und nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche dienen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen und die hieraus folgenden Wirkungen

Die im Februar 2012 und Februar 2017 von der Wacker Neuson SE aufgenommenen Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten zwischen fünf und sieben Jahren sehen Kündigungsmöglichkeiten für die jeweiligen Gläubiger vor, wenn Dritte mindestens 50 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft erwerben. Entsprechende Regelungen enthalten auch die Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten zwischen fünf und sieben Jahren, die die Wacker Neuson Corporation, USA, eine hundertprozentige Tochter der Gesellschaft, im Februar 2018 aufgenommen hat.

Die Kramer-Werke GmbH, eine Konzerngesellschaft, und der John Deere Konzern haben eine Vereinbarung zum internationalen Vertrieb von landwirtschaftlichen Rad- und Teleskopladern abgeschlossen. Diese Vereinbarung enthält eine Bestimmung, nach der John Deere unter bestimmten Bedingungen berechtigt ist, den Vertrag zu kündigen, wenn einer der vertraglich näher definierten Wettbewerber von John Deere direkt oder indirekt einen Anteil von mehr als 25 Prozent an der Kramer-Werke GmbH oder der Wacker Neuson SE hält oder ein solcher Wettbewerber das Recht hat, die Mehrheit der Mitglieder der Organe der Kramer-Werke GmbH oder der Wacker Neuson SE zu bestimmen. John Deere hat sich im Rahmen dieser Kooperation zudem finanziell an der Kramer-Werke GmbH beteiligt. Sollte ein unmittelbarer Wettbewerber von John Deere im Land- oder Baumaschinenbereich eine Beteiligung von mehr als 25 Prozent der Aktien der Wacker Neuson SE erlangen, so hat der Wacker Neuson Konzern mit John Deere, soweit rechtlich zulässig, über die Veräußerung seiner Anteile der Kramer-Werke GmbH an John Deere zu verhandeln.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind

Solche Vereinbarungen bestehen nicht.

Schlussbemerkung

Im Berichtszeitraum gab es für den Vorstand keinen Anlass, sich mit Fragen einer Übernahme oder mit den Besonderheiten bei den nach dem Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz zu machenden Angaben zu befassen. Weitere Erläuterungen über die vorstehenden Angaben hinaus sind aus Sicht des Vorstands deswegen nicht erforderlich.

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB i. V. m. § 315d HGB

Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat mit Datum vom 11. März 2019 eine Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f i. V. m. § 315d HGB abgegeben und diese auf der Internetseite der Wacker Neuson SE unter → www.wackerneusongroup.com/investor-relations/corporate-governance/-erklaerung-zur-unternehmensfuehrung allgemein zugänglich gemacht.

Nichtfinanzieller Konzernbericht 2018

Die Wacker Neuson SE ist wie die meisten kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland aufgrund der Umsetzung der EU Richtlinie 2014/95/EU ins deutsche Recht seit dem Geschäftsjahr 2017 dazu verpflichtet, jährlich über die Themenbereiche Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Achtung der Menschenrechte, sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung zu berichten. Die Wacker Neuson Group hat hierzu für das Geschäftsjahr 2018 einen gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b HGB abgegeben, der zeitgleich mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht wurde. Der nichtfinanzielle Konzernbericht 2018 der Wacker Neuson Group ist auch auf der Unternehmenswebsite zu finden: → www.wackerneusongroup.com/.

Vergütungsbericht (Grundzüge des Vergütungssystems)

Angaben zum Vorstand

Nach dem Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz sind börsennotierte Gesellschaften verpflichtet, im Anhang zum Jahres- und Konzernabschluss auch individualisierte Angaben zur Vorstandsvergütung, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, aufzunehmen. Das Gesetz sieht vor, dass die Angaben unterbleiben können, wenn die Hauptversammlung dies mit einer Mehrheit von 75 Prozent der abgegebenen Stimmen beschließt. Ein solcher Beschluss kann höchstens für fünf Jahre gefasst werden. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 hat die Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2016 bis einschließlich 2020 von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Die Vergütung des Vorstands wird vom gesamten Aufsichtsrat festgelegt und in regelmäßigen Abständen überprüft. Die Festlegung von Struktur und Höhe der Vergütung orientiert sich an der Größe und der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft sowie den Aufgaben und der Leistung der Vorstandsmitglieder.

Die Bezüge der aktiven Vorstandsmitglieder setzen sich zusammen aus:

- einem festen Jahresgrundgehalt
- einer jährlichen variablen Vergütung
- Abfindung bei vorzeitigem Ausscheiden, teilweise Übergangsgeld
- Bezügen bei Unfall, Krankheit, Tod
- Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen
- einer Pensionszusage

Die Vergütungskomponenten stellen sich im Einzelnen folgendermaßen dar:

- Die jährliche feste Vergütung wird in gleichen monatlichen Raten ausgezahlt.
- Als Messgrößen für die variable Vergütung dienen das durchschnittliche Konzernergebnis nach Steuern der letzten drei Geschäftsjahre, wie es sich aus den festgestellten Konzernabschlüssen für die jeweiligen Geschäftsjahre ergibt, und die Gesamtkapitalrendite gemäß Konzernabschluss. Eine zusätzliche Messgröße ist der Unternehmenserfolg, gemessen an einer Kombination von Umsatzzielen und EBIT-Marge des Konzerns. Die auf dieser Messgröße beruhende variable Vergütung wird nur zu einem Teil mit Billigung des Konzernabschlusses für das betreffende Geschäftsjahr ausgezahlt, der verbleibende (Nachhaltigkeits-)Anteil kommt nur dann zur Auszahlung, wenn in den zwei Folgejahren die Kennzahl für den Unternehmenserfolg über einer definierten Mindestvorgabe liegt. Für die variable Vergütung insgesamt ist für alle Vorstandsmitglieder eine Obergrenze vereinbart.
- Der Anteil der variablen Vergütung an der Gesamtvergütung ist individuell unterschiedlich und bewegt sich für das Berichtsjahr bei einer Zielerreichung von 100 Prozent in einer Bandbreite von 64 Prozent bis 67 Prozent.
- Wird der Dienstvertrag der Vorstandsmitglieder vorzeitig, aber nicht aus wichtigem Grund beendet, erhalten die Vorstandsmitglieder jeweils eine Abfindung in Höhe des für die Restlaufzeit des Vertrages abgezinsten, durchschnittlichen Jahreseinkommens einschließlich der variablen Vergütung, höchstens jedoch zwei Jahresvergütungen. Bei einer Vertragsbeendigung nach Vollendung des 55. und vor Vollendung des 62. Lebensjahres können einige Vorstandsmitglieder Übergangszahlungen beanspruchen.
- Bei einer unverschuldeten vorübergehenden Dienstverhinderung erhalten die Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt und die Tantieme für einen begrenzten Zeitraum weiter. Für einen begrenzten Zeitraum erhalten die Witwen und unterhaltsberechtigten Kinder im Todesfall entsprechende Zahlungen. Witwen- und Waisenrente aus der Pensionszusage bleiben hiervon unberührt.
- Zu den Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen zählen ein Zuschuss zur Krankenversicherung und zur Alterssicherung, Prämien für eine Unfallversicherung, die Überlassung eines Dienstwagens und Ähnliches.
- Die Vorstandsmitglieder erhalten im Rahmen einer Pensionszusage nach Vollendung des 62. Lebensjahres eine Altersrente auf Lebenszeit, sofern das Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft nicht aus einem vom Vorstandsmitglied verschuldeten wichtigen Grund geendet hat. Ferner wird eine Invaliditätsrente bei Erwerbsunfähigkeit sowie eine Witwen- und Waisenrente im Todesfall bezahlt. Anderweitige Bezüge sind in diesen Fällen gegebenenfalls anzurechnen.

Gesamtbezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Gesellschaft betragen im Geschäftsjahr 3,2 Mio. Euro (2017: 4,7 Mio. Euro). Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betragen 0,5 Mio. Euro (2017: 0,5 Mio. Euro). In der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 wurde gemäß §§ 286 Abs. 5 Satz 1, 314 Abs. 3 Satz 1, 315a Abs. 1 HGB beschlossen, dass die Angaben gemäß Art. 61 SE-Verordnung in Verbindung mit § 285 Nr. 9 lit. a) Satz 5 bis 8 HGB sowie §§ 314 Abs. 1 Nr. 6 lit. a) Satz 5 bis 8, 315a Abs. 1 HGB (in ihrer jeweils anwendbaren Fassung) unterbleiben.

Angaben zum Aufsichtsrat

Die Vergütungsstruktur für den Aufsichtsrat ist in § 14 der Satzung festgehalten; sie wurde von der Hauptversammlung im Mai 2012 letztmals angepasst. Die feste Vergütung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder beträgt demnach 30.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält den 2-fachen Betrag, sein Stellvertreter den 1½-fachen Betrag der Festvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds. Mitglieder von

Ausschüssen erhalten einen zusätzlichen Festbetrag, die Ausschussvorsitzenden das Doppelte. Darüber hinaus erhalten die Aufsichtsratsmitglieder für jede Aufsichtsratssitzung, an der sie teilnehmen, eine pauschale Aufwandsentschädigung. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner Ersatz aller Auslagen sowie Ersatz der etwa auf ihre Vergütung und Auslagen entfallenden Umsatzsteuer. Zusätzlich wird den Aufsichtsratsmitgliedern eine variable Vergütung gewährt.

Messgröße für die variable Vergütung ist das Konzernergebnis nach Steuern. Die variable Vergütung ist auf das 0,75-Fache der jeweiligen Festvergütung begrenzt. Die Berechnung erfolgt anhand des gebilligten Konzernabschlusses der Gesellschaft unter Berücksichtigung von § 113 Abs. 3 AktG.

Nachtragsbericht

Zu Ereignissen die nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 eingetreten sind, wird auf die Angaben im Konzernanhang verwiesen (Anhangsangabe Nr. 28).

Prognosebericht

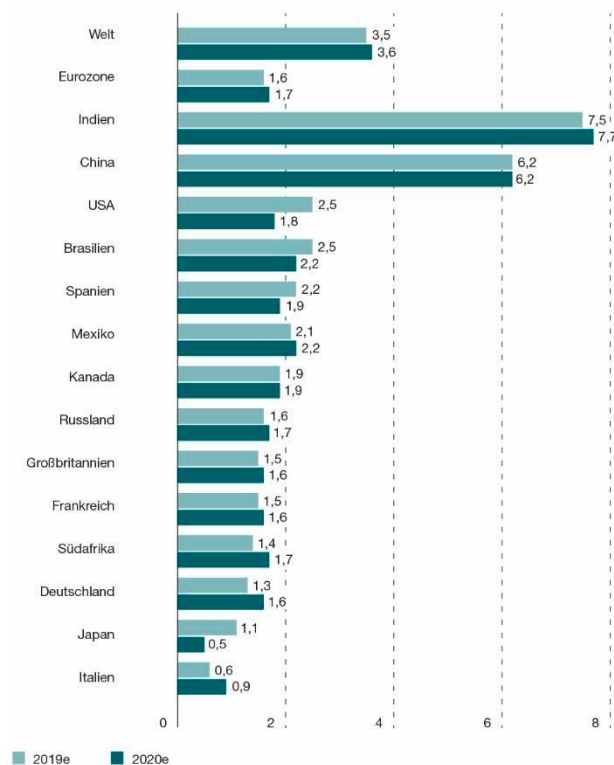
Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- Risiken für globale Konjunktur nehmen zu
- Gedämpftes Wachstum in Industrienationen erwartet
- Entwicklung Chinas maßgeblich für Weltwirtschaft

Für das Jahr 2019 prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) eine leicht abnehmende Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft. So rechnen die Experten mit einem Plus von 3,5 Prozent gegenüber 3,7 Prozent im Jahr 2018. Risikofaktoren, die die konjunkturelle Entwicklung bereits in der zweiten Jahreshälfte 2018 beeinträchtigten, dürften auch 2019 prägend für das weltwirtschaftliche Klima bleiben und könnten sich nach Einschätzung des IWF im Zeitverlauf sogar noch verschärfen. Dazu zählen insbesondere die anhaltenden handelspolitischen Spannungen zwischen den USA und China sowie der Europäischen Union, die offene Frage über Zeitpunkt und Rahmenbedingungen des Brexit, eine stärker als erwartet abnehmende Wachstumsdynamik in China sowie generell schwierigere Finanzierungsbedingungen für Staaten und Unternehmen. Auch ein Wiederaufflammen der europäischen Schuldenkrise sowie Unruhen in einzelnen europäischen Ländern sind nicht ausgeschlossen. Weitere Unsicherheit rührt aus den Entwicklungen in Syrien sowie dem schwelenden Konflikt der USA mit Nordkorea.

WELTWEITES BIP-WACHSTUM 2019E UND 2020E

IN %



Quelle: IWF, World Economic Outlook, Update Januar 2019.

Die genannten Risikofaktoren werden ihre Spuren vor allem in den volkswirtschaftlichen Bilanzen der Industriestaaten hinterlassen, für die der IWF 2019 lediglich mit einem Wachstum von 2,0 Prozent rechnet. Derweil könnten die Schwellenländer – bei regional durchaus unterschiedlichen Entwicklungen – in Summe ein Plus von 4,5 Prozent erreichen. Für die Eurozone sagen die Experten des IWF einen BIP-Zuwachs von 1,6 Prozent voraus, während die EU-Kommission ihre Wachstumsprognose im Februar 2019 sogar auf 1,3 Prozent reduzierte.

Vergleichsweise stabil wird sich dem IWF zufolge die Konjunktur in den Vereinigten Staaten mit einem Plus von 2,5 Prozent entwickeln, wobei die stimulierenden Effekte der Ende 2017 durchgesetzten Steuerreform 2019 sukzessive abklingen sollten.

Eine ganz entscheidende Rolle für die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft wird der konjunkturelle Verlauf in China einnehmen. Derzeit erwarten die Experten ein Wachstum von – für chinesische Maßstäbe schwachen – 6,2 Prozent. Bereits kurz nach Bekanntgabe der Konjunkturprognose kündigte die chinesische Regierung daher höhere Staatsausgaben an. Für kleinere Unternehmen soll zudem die Belastung durch Steuern und andere Abgaben sinken.

Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- Weiter positive Perspektiven für die Baukonjunktur
- US-amerikanische Vermietindustrie erwartet gute Marktentwicklung für 2019 und 2020
- Europäische Landtechnikhersteller verhalten optimistisch

Verlangsamung des Wachstums in der Baumaschinenbranche

Auch für die kommenden Jahre stehen die Zeichen in der globalen Bauwirtschaft auf Wachstum. So rechnet GlobalData für den Zeitraum von 2018 bis 2022 mit einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von 3,6 Prozent. Im Jahr 2019 wird das Wachstum mit 3,7 Prozent leicht über diesem Durchschnitt erwartet. Nicht ganz so freundlich präsentieren sich die kurzfristigen Perspektiven für die europäische Baukonjunktur: Nach Einschätzung von Euroconstruct sollen die Bauinvestitionen im Jahr 2019 um 2,0 Prozent ansteigen. In Deutschland wird mit einem stagnierenden Markt gerechnet.

Der Baumaschinenindustrie sagen die Experten des VDMA für 2019 ein abgeschwächtes Wachstum gegenüber dem Rekordjahr 2018 voraus. Nichtsdestotrotz soll sich der globale Zuwachs im Bereich von 5 Prozent bewegen. In den europäischen Märkten könnte 2019 zum Jahr der Trendumkehr werden. Hier müssen sich die Anbieter laut VDMA auf Umsatzrückgänge von etwa 5 Prozent einstellen. Das Committee for European Construction Equipment (CECE) schließt eine heftige Rezession angesichts der weiterhin intakten langfristigen Nachfragetrends allerdings aus. So weist der weltweit hohe Bedarf an Infrastrukturinvestitionen unverändert auf ein großes Potenzial für weltweit präsente Baumaschinenhersteller hin.

Der amerikanische Branchenverband der Vermietindustrie American Rental Association (ARA) blickt optimistisch in die kommenden Jahre. Für 2019 und 2020 werden der US-amerikanischen Vermietindustrie Wachstumsraten zwischen fünf und sechs Prozent prognostiziert.

Europäische Landtechnikbranche verhalten optimistisch

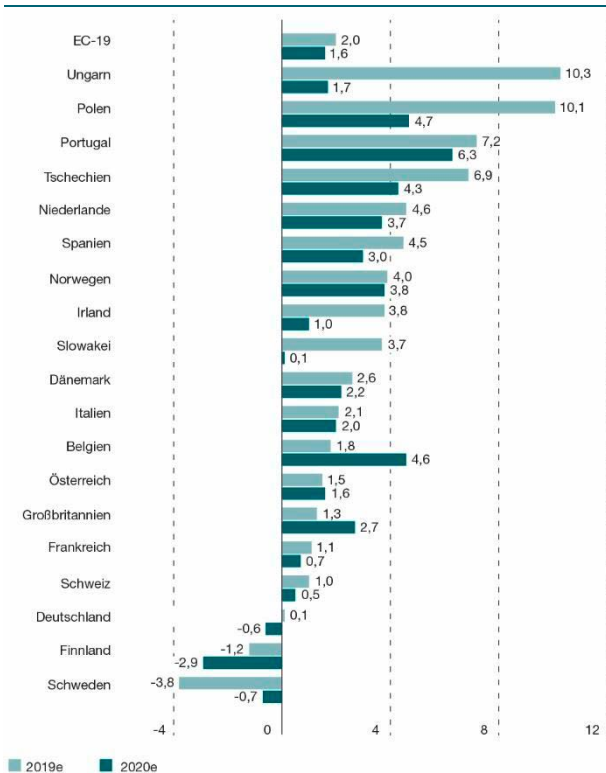
Obwohl sich die Stimmung unter den europäischen Landtechnikherstellern im Jahresverlauf 2018 etwas eingetrübt hat, blicken diese dem

Geschäftsklimaindex des Branchenverbands CEMA zufolge weiterhin überwiegend positiv auf die nähere Zukunft. Ein anhaltender Aufwärtstrend in Spanien und Frankreich könnte die schwächer erwartete deutsche Marktentwicklung kompensieren. Im Durchschnitt rechnen die europäischen Produzenten für das Jahr 2019 mit einem Umsatzwachstum von 3 Prozent.

Angesichts der negativen Auswirkungen des ungewöhnlich trockenen Sommers 2018, deutlich gestiegener Betriebsmittelkosten und politisch bedingter Unsicherheiten an den globalen Agrarmärkten bewertete der Deutsche Bauernverband die Stimmung in der deutschen Landwirtschaft zum Jahresbeginn 2019 als gedämpft. Dennoch signalisiert das Konjunkturbarometer Agrar eine im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegene Investitionsbereitschaft der deutschen Landwirte, insbesondere im für die Wacker Neuson Group wichtigen Bereich der Hof- und Stalltechnik.

Mittel- und langfristig dürften sich die Fundamentaltrends, wie das Wachstum der Weltbevölkerung und der dadurch stetig steigende Lebensmittelbedarf, weiterhin positiv auf die Landtechnikbranche auswirken. Der grundsätzliche Bedarf an modernen und kompakten Maschinen, insbesondere für effizientere Arbeit auf den Höfen, sollte daher weiter zunehmen. Insbesondere sinkende Marktpreise für landwirtschaftliche Güter könnten dabei für Landwirte den Druck erhöhen, in leistungsfähige Maschinen zu investieren.

ERWARTUNG FÜR DIE ENTWICKLUNG DER EUROPÄISCHEN BAUWIRTSCHAFT 2019E UND 2020E



Quelle: Euroconstruct, November 2018.

Chancen für die künftige Entwicklung

- Megatrends stützen Geschäftsentwicklung
- Konsequente Umsetzung der „Strategie 2022“
- Innovationen als Hebel für Marktanteilsgewinne

Megatrends stützen Geschäftsentwicklung

Globale Megatrends führen dazu, dass der weltweite Bedarf an Kompaktmaschinen und Baugeräten nachhaltig steigt. Wichtige Treiber für das Konzernwachstum sind:

- Bevölkerungswachstum: Im Jahr 2050 werden statt heute knapp acht Milliarden über zehn Milliarden Menschen auf der Erde leben. Damit steigt der Nahrungsmittel- und Versorgungsbedarf weltweit an. Darüber hinaus wird weiter in Straßen-, Schienen- und Telekommunikationsnetze, aber auch in die Modernisierung von Gebäuden investiert, was zu einer verstärkten Nachfrage nach Baugeräten und Kompaktmaschinen führen wird.
- Wachsender Wohlstand: Vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern erhöhen die steigende Kaufkraft sowie die Nachfrage neuer Konsumentenschichten die Bautätigkeit. Gleichzeitig wird der Anstieg des Lohnniveaus die Mechanisierung in Bau- und Landwirtschaft weiter vorantreiben.
- Urbanisierung: Bereits im Jahr 2025 werden rund zwei Drittel der Weltbevölkerung in Städten leben. Die größten Herausforderungen für Bauen, Wohnen und Infrastruktur werden sich dabei in den sogenannten „Mega Cities“ mit mehr als zehn Millionen Einwohnern ergeben. Der weltweite Bedarf an wendigen und kompakten Baumaschinen wird dadurch weiter ansteigen.
- Klimawandel: Die Erwärmung der Atmosphäre und die Luftverschmutzung werden zunehmend als globales Problem wahrgenommen, gegen das auf nationaler und internationaler Ebene mit wachsender Entschlossenheit vorgegangen wird. Die Bedeutung erneuerbarer Energien und der Fokus auf elektrische Mobilität rücken dabei auch immer mehr in den Fokus der Bau- und Landmaschinenbranche.

Die genannten Trends stellen für die Wacker Neuson Group langfristige Wachstumschancen dar. Als einer der führenden Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen wird der Konzern sein Geschäft durch innovative Produkte und auf Kundenbedürfnisse ausgerichtete Dienstleistungen weltweit ausbauen. Während kompakte Baumaschinen in Europa bereits seit vielen Jahren etabliert sind, befinden sich die Märkte in Nordamerika und Asien noch in einem vergleichsweise jungen Stadium. Sie versprechen daher tendenziell höhere Steigerungsraten. Diese wird der Konzern nutzen und mit seinen innovativen Maschinen Marktanteile gewinnen.

Im Bereich der elektrisch betriebenen Baugeräte und Kompaktmaschinen kann die Wacker Neuson Group ihren Kunden bereits heute eine breite Produktpalette anbieten. Alle drei Konzernmarken verfügen über völlig emissionsfreie Produkte, die von den Kunden sehr gut angenommen werden. Ihr Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns ist heute noch vergleichsweise gering. Die Bedeutung rein elektrisch betriebener Produkte wird in den nächsten Jahren aber rasant zunehmen. Der Konzern wird daher weiterhin gezielt in den Ausbau seines Portfolios rein elektrisch betriebener Maschinen investieren.

TRENDS, DIE DAS GESCHÄFT DES KONZERNS BEGÜNSTIGEN

Bauwirtschaft

- Modernisierung, Wartung und Ausbau der Infrastruktur in reifen Märkten und Schwellenländern
- Wachsender Wohnungs- und Wirtschaftsbau in Städten (Urbanisierung)
- Bauen im Bestand (Renovierung, Modernisierung)
- Wachsender Wohlstand und die Nachfrage neuer Konsumentenschichten insbesondere in Schwellenländern
- Ausbau Breitbandnetze
- Verstärkter Einsatz von elektrisch betriebenen Maschinen
- Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen

Landwirtschaft und andere Branchen

- Weltweit steigender Bedarf an Nahrungs- und Futtermitteln im Zuge des Bevölkerungswachstums
- Größere Betriebe (vor allem in Europa) mit wachsendem Maschinenbedarf
- Zunehmende Industrialisierung/Automatisierung der Landwirtschaft, auch in Schwellenländern
- Effizienz im Materialtransport in Industriebetrieben
- Verstärkter Einsatz von elektrisch betriebenen Maschinen
- Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen

Konsequente Umsetzung der „Strategie 2022“

Im März 2018 stellte der Konzern seine neue Konzernstrategie vor. Die „Strategie 2022“ zielt auf die kompromisslose Ausrichtung des Unternehmens an den Bedürfnissen des Kunden ab. Im Rahmen der Umsetzung der Strategie soll der Konzern schlanker und agiler werden. Grundlage für den weiteren Ausbau von Marktpositionen sowie die Steigerung von Wachstum und Profitabilität sind die drei strategischen Pfeiler „Fokus“, „Beschleunigung“ und „Exzellenz.“

Fokus

Die Wacker Neuson Group wird in den nächsten Jahren ihre Kernmärkte Europa und Nordamerika fokussiert bearbeiten. Hier wird der Konzern mit seinen Kernprodukten gezielt daran arbeiten, weitere Marktanteile zu gewinnen. Bis zum Jahr 2022 wird zudem China ein bedeutender Absatzmarkt werden. Dafür wird die Produktpalette wettbewerbsfähiger Baumaschinen mit dem Fokus auf Kernprodukte für die reifen Märkte optimiert und für China und den asiatischen Markt aus lokaler Produktion kontinuierlich ausgeweitet.

Beschleunigung

Der Konzern wird weiterhin gezielt in Forschung und Entwicklung investieren, um das Leistungsportfolio und die technologisch führende Position in den Kernmärkten auszubauen. Themen wie Energieeffizienz, alternative Antriebe, Fahrerassistenzsysteme und die intelligente, digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen sind hierbei von großer Bedeutung, um den Nutzen für den Kunden zu steigern. Zusätzlich entwickelt die Wacker Neuson Group neue Geschäftsmodelle und treibt die Digitalisierung in ihren Branchen aktiv voran.

Exzellenz

Um die operative Exzellenz weiter zu steigern, nimmt der Konzern laufend Optimierungen an seiner Organisation vor. Neben der Vereinfachung der Konzernstrukturen, die zu schnelleren und besseren Abläufen führen, sind die stetige Weiterbildung der Mitarbeiter, die Förderung von Commitment und Agilität sowie Teamwork Schlüssel für den Unternehmenserfolg.

STRATEGIE 2022

Top-3 mit Kernprodukten 2-faches Marktwachstum > 2 Mrd. € Umsatz > 11 % EBIT-Marge ≤ 30 % NWC



Vision 2022

Bis zum Jahr 2022 hat sich die Wacker Neuson Group zum Ziel gesetzt, der innovativste Trendsetter der Branche zu werden und doppelt so schnell wie der Markt zu wachsen. Enge Kundenbeziehungen, eine anwendungsorientierte Produktentwicklung, die Digitalisierung und Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen stellen Kernkompetenzen und Stärken des Konzerns dar. Mit einer wertschätzenden Unternehmenskultur verfolgt der Konzern das Ziel, in seinen Kernmärkten Spitzenpositionen einzunehmen.

Mit ihren Kernprodukten will die Wacker Neuson Group im Jahr 2022 jeweils zu den TOP 3 der Branche zählen. Der Konzernumsatz soll auf deutlich über 2 Mrd. Euro und die EBIT-Marge auf über 11 Prozent steigen. Das Net Working Capital soll unter 30 Prozent sinken, was sich nachhaltig positiv auf die Entwicklung des Free Cashflow auswirken wird.

Prognose zur Geschäftsentwicklung

Umsatz- und Ergebniswachstum für 2019 erwartet

Das Wachstum der Weltwirtschaft hält an, die Dynamik ließ in den letzten Monaten allerdings nach. Ein hoher Grad an Unsicherheit bestimmte die Entwicklung zum Jahreswechsel. Frühere Prognosen wurden von verschiedener Seite nach unten korrigiert.

Als Risikofaktoren gelten die handelspolitischen Spannungen zwischen den USA und China sowie der Europäischen Union, Zeitpunkt und Rahmenbedingungen des Brexit, ein Wiederaufflammen der europäischen Schuldenkrise und eine stärker abnehmende Wachstumsdynamik in China. Weitere Unsicherheit rührt aus den Entwicklungen in Syrien sowie dem schwelenden Konflikt der USA mit Nordkorea. In Kombination, bergen die genannten Risikoherde erhebliches Gefahrenpotenzial für die kurzfristige Entwicklung der Weltwirtschaft.

Ungeachtet dieser Risiken und der temporären Eintrübung des konjunkturellen Umfeldes, ist der grundsätzliche Trend hin zu kompakten Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft ungebrochen. Der Konzern profitiert hier von globalen Megatrends wie dem Wachstum der Weltbevölkerung, der Urbanisierung und dem Klimawandel, welche die Nachfrage nach kompakten und umweltfreundlichen Maschinen nachhaltig treiben.

Zu Beginn des Jahres 2019 zeigten sich die wichtigsten Zielmärkte von der Wacker Neuson Group intakt. Die Stimmung auf internationalen Branchentreffen wie der nordamerikanischen Leitmesse World of Concrete in Las Vegas war positiv, die Auftragsbücher des Konzerns sind gut gefüllt.

Unter Berücksichtigung der vorstehend genannten Rahmenbedingungen und unter der Voraussetzung, dass diese im Jahr 2019 keine wesentlichen negativen Effekte auf die globale Konjunktur haben werden, geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2019 von einem Umsatz zwischen 1.775 und 1.850 Mio. Euro aus (2018: 1.706,5 Mio. Euro). Dies entspricht einem Wachstum von 4 bis 8 Prozent. Berücksichtigt man den geplanten Rückgang einer OEM-Partnerschaft des Konzerns (siehe → [Seite 47](#)), beträgt das erwartete organische Wachstum 7 bis 12 Prozent. Die EBIT-Marge wird in einer Spanne von 9,5 bis 10,2 Prozent erwartet (2018: 9,4 Prozent).

PROGNOSE ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

	2019e	2020e
Umsatz	1.775 bis 1.850 Mio. €	weiteres Wachstum
EBIT-Marge	9,5 % bis 10,2 %	besser
Investitionen	rd. 100 Mio. €	an Marktentwicklung angepasst

Erwartete Entwicklung der Segmente

Das Wachstum wird für 2019 in den Kernmärkten Europa und Amerika im einstelligen, in Asien-Pazifik im zweistelligen Bereich erwartet. Der Umsatzbeitrag Chinas wird aufgrund der Lokalisierung der Produktion und der angestrebten Verbesserung der Marktdurchdringung zunehmen.

Für alle drei Geschäftsbereiche Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen geht der Konzern für 2019 von Wachstum aus. Weiterhin dynamisch sollte sich der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen entwickeln.

Geplante Investitionsentwicklung

Der Konzern investiert auch künftig in gewinnbringende Projekte und entwickelt seine Tochterunternehmen stetig weiter – sowohl in den Regionen als auch in den verschiedenen Geschäftsbereichen. Für das Geschäftsjahr 2019 sind Investitionen in Höhe von rund 100 Mio. Euro geplant (2018: 73,3 Mio. Euro)¹. Hierin enthalten sind neben Ersatzinvestitionen vor allem Erweiterungen an den europäischen Produktionsstandorten, mit denen sich der Konzern auf weiteres Wachstum einstellt.

Ende 2019 wird das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz leicht unter dem Niveau des Vorjahres erwartet (2018: 37,7 Prozent). Einige der geplanten Maßnahmen zur Reduktion des Net Working Capital finden sich auf → [Seite 55](#).

Die solide Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson Group sowie starke Marktpositionen bilden gute Voraussetzungen dafür, Marktanteile hinzuzugewinnen und in den kommenden Jahren weiter profitabel zu wachsen. Der Konzern plant die im Branchenvergleich hohe Eigenkapitalquote von gegenwärtig rund 64 Prozent beizubehalten. Die Nettofinanzverschuldung ist vergleichsweise niedrig und die finanzielle Situation dementsprechend komfortabel.

Der Konzern plant mittel- und langfristig weitere Kooperationen und ist offen für sich anbietende Akquisitionen.

Ausblick bis zum Jahr 2020

Unter Berücksichtigung der vorstehend genannten Rahmenbedingungen und unter der Voraussetzung, dass diese keine wesentlichen negativen Effekte auf die globale Konjunktur haben werden, geht der Vorstand aus heutiger Sicht auch für das Jahr 2020 von einem weiteren Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität aus.

¹ Investitionen bezogen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand sind nicht enthalten).

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Wacker Neuson SE und des Konzerns

Globale Megatrends bieten mittel- und langfristig Chancen für das Geschäftsmodell der Wacker Neuson Group. Der Konzern plant unter anderem durch die fokussierte Bearbeitung seiner Kernmärkte, die gezielte Ausweitung seiner internationalen Präsenz und das Angebot von innovativen Produkten und Dienstleistungen an diesen Trends zu partizipieren. Kurzfristig bestehen jedoch Risiken für die Entwicklung der Weltwirtschaft, die die Investitionstätigkeit in wichtigen Zielmärkten des Konzerns negativ beeinflussen könnten.

Für die Geschäftsjahre 2019 und 2020 erwartet der Konzern eine positive Geschäftsentwicklung.

Die Aktionäre sollen weiterhin am Erfolg des Konzerns teilhaben. Das Unternehmen wird die solide Dividendenpolitik daher fortführen und plant – sofern die Prognosen zutreffen – jährliche Dividendenzahlungen an seine Anteilseigner.

München, den 11. März 2019

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Konzernabschluss

96 Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung	132 (13) Vorräte
97 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	133 (14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
98 Konzern-Bilanz	133 (15) Übrige kurzfristige Vermögenswerte
99 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	134 (16) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
100 Konzern-Kapitalflussrechnung	134 (17) Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte
101 Konzern-Segmentberichterstattung	135 (18) Eigenkapital
102 Informationen über geografische Gebiete	135 (19) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
103 Konzernanhang	138 (20) Sonstige Rückstellungen
103 Allgemeine Unternehmensinformationen	139 (21) Finanzverbindlichkeiten
103 Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung	142 (22) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
103 Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS	142 (23) Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten
111 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	142 (24) Derivative Finanzinstrumente
123 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	143 Sonstige Angaben
123 (1) Umsatzerlöse	143 (25) Haftungsverhältnisse (Eventualverbindlichkeiten)
123 (2) Sonstige betriebliche Erträge	143 (26) Sonstige finanzielle Verpflichtungen
123 (3) Personalaufwand	145 (27) Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten
123 (4) Sonstige betriebliche Aufwendungen	147 (28) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
124 (5) Finanzergebnis	148 (29) Segmentberichterstattung
124 (6) Ertragsteuern	148 (30) Kapitalflussrechnung
125 (7) Ergebnis je Aktie	149 (31) Risikomanagement
126 Erläuterungen zur Bilanz	151 (32) Organe der Gesellschaft
126 (8) Sachanlagen	152 (33) Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen
127 (9) Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	153 (34) Honorare des Abschlussprüfers
128 (10) Immaterielle Vermögenswerte	153 (35) Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
131 (11) Übrige langfristige Vermögenswerte	153 (36) Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB
132 (12) Vermietbestand	154 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
	155 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €			
	Anhang	1.1. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017
Umsatzerlöse	(1)	1.706,5	1.533,9
Umsatzkosten		-1.232,5	-1.097,4
Bruttoergebnis vom Umsatz		474,0	436,5
Vertriebskosten		-219,7	-199,1
Forschungs- und Entwicklungskosten		-35,9	-35,8
Allgemeine Verwaltungskosten		-72,8	-76,6
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	15,1	10,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	-1,0	-4,5
Operatives Ergebnis (EBIT)		159,7	131,4
Ertrag aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	(17)	54,8	-
Finanzerträge	(5a)	8,0	7,7
Finanzaufwendungen	(5b)	-19,5	-13,7
Ergebnis vor Steuern (EBT)		203,0	125,4
Ertragsteuern	(6)	-58,4	-37,9
Periodenergebnis		144,6	87,5
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		144,6	87,5
Minderheitenanteile		-	-
		144,6	87,5
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)	(7)	2,06	1,25

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €			
	Anhang	1.1. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017
Periodenergebnis		144,6	87,5
Sonstiges Ergebnis			
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis			
Fremdwährungsumrechnung		6,7	-30,5
Cash-Flow Hedges		-0,2	-0,3
Ertragsteuereffekt		-0,2	0,1
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		6,3	-30,7
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis			
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-1,6	0,9
Ertragsteuereffekt		0,5	-0,3
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	(18)	-1,1	0,6
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		5,2	-30,1
Gesamtergebnis nach Steuern		149,8	57,4
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		149,8	57,4
Minderheitenanteile		-	-
		149,8	57,4

Konzern-Bilanz

ZUM 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Anhang	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Aktiva			
Sachanlagen	(8)	294,6	292,0
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	(9)	25,8	26,8
Geschäfts- oder Firmenwert	(10a)	237,8	237,4
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(10b)	143,5	125,6
Latente Steueransprüche	(6)	40,2	41,6
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	(11)	78,8	35,6
Übrige langfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	(11)	1,7	0,2
Gesamt langfristige Vermögenswerte		822,4	759,2
Vermietbestand	(12)	149,4	119,5
Vorräte	(13)	553,4	434,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(14)	303,3	235,1
Steuererstattungsansprüche		0,4	6,5
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(15)	16,2	11,3
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	(15)	22,5	14,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(16)	43,8	27,3
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(17)	2,8	14,1
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte		1.091,8	862,5
Gesamt Aktiva		1.914,2	1.621,7
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	(18)	70,1	70,1
Andere Rücklagen	(18)	587,5	582,3
Bilanzgewinn		563,8	461,3
Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE		1.221,4	1.113,7
Minderheitenanteile		-	-
Gesamt Eigenkapital		1.221,4	1.113,7
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(21)	217,3	156,1
Latente Steuerschulden	(6)	34,6	32,5
Langfristige Rückstellungen	(19) (20)	58,2	59,1
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten		310,1	247,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(22)	212,8	133,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	(21)	33,8	20,3
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	(21)	1,4	0,6
Kurzfristige Rückstellungen	(20)	15,7	16,9
Steuerschulden		1,0	1,0
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	35,6	26,9
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	(23)	82,4	60,9
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten		382,7	260,3
Gesamt Passiva		1.914,2	1.621,7

Durch Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, der gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne, Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen, Finanzierungsleasing und vorausbezahlte Kundenboni wurde die Konzern-Bilanz im Vergleich zur Darstellung im Vorjahr in einigen Positionen angepasst. Nähere Information hierzu finden sich in den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → Seite 103

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

ZUM 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Wechselkursdifferenzen	Andere neutrale Verrechnungen	Bilanzgewinn	Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE	Minderheitenanteile	Gesamt Eigenkapital
Anhang								
Stand zum 1. Januar 2017 (angepasst)	70,1	618,7	12,2	-18,5	403,5	1.086,0	5,4	1.091,4
Periodenergebnis	-	-	-	-	87,5	87,5	-	87,5
Sonstiges Ergebnis	-	-	-30,5	0,4	-	-30,1	-	-30,1
Gesamtergebnis	-	-	-30,5	0,4	87,5	57,4	-	57,4
Dividende	-	-	-	-	-35,1	-35,1	-	-35,1
Umwidmung Minderheitenanteile	-	-	-	-	5,4	5,4	-5,4	-
Stand zum 31. Dezember 2017	70,1	618,7	-18,3	-18,1	461,3	1.113,7	-	1.113,7
Stand zum 1. Januar 2018	70,1	618,7	-18,3	-18,1	461,3	1.113,7	-	1.113,7
Periodenergebnis	-	-	-	-	144,6	144,6	-	144,6
Sonstiges Ergebnis	-	-	6,7	-1,5	-	5,2	-	5,2
Gesamtergebnis	-	-	6,7	-1,5	144,6	149,8	-	149,8
Dividende	-	-	-	-	-42,1	-42,1	-	-42,1
Umwidmung Minderheitenanteile	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand zum 31. Dezember 2018	70,1	618,7	-11,6	-19,6	563,8	1.221,4	-	1.221,4

Durch Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie der gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne, wurde der Gewinnvortrag als Teil des Bilanzgewinns im Jahr 2017 angepasst. Nähere Information hierzu finden sich in den Angaben zu den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → Seite 103

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €	Anhang	1.1. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017 angepasst
Ergebnis vor Steuern		203,0	125,4
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow			
Abschreibungen auf das langfristige Anlagevermögen		40,5	43,2
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne		-6,2	13,9
Finanzergebnis	(5)	11,5	6,0
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		-4,3	-1,1
Ertrag aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft		-54,8	-
Veränderung des Vermietbestands, netto		-28,2	-15,4
Veränderung der übrigen Vermögenswerte		-53,2	-23,9
Veränderung der Rückstellungen		-4,0	3,6
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten		17,7	13,8
Brutto-Cashflow		122,0	165,5
Veränderung der Vorräte		-116,0	-11,8
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-66,4	-32,7
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		77,6	43,0
Veränderung Net Working Capital		-104,8	-1,5
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern		17,2	164,0
Gezahlte Ertragsteuern		-35,3	-26,0
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit		-18,1	138,0
Investitionen in Sachanlagen	(8)	-37,3	-29,5
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(10)	-36,0	-17,9
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		28,5	8,4
Erlöse aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft		60,0	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit		15,2	-39,0
Free Cashflow		-2,9	99,0
Dividende	(18)	-42,1	-35,1
Zufüsse aus kurzfristigen Darlehen		-	57,4
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen		-15,9	-228,8
Zufüsse aus langfristigen Darlehen		81,4	124,9
Rückzahlung von langfristigen Darlehen		-	-
Gezahlte Zinsen		-7,4	-9,2
Erhaltene Zinsen		3,9	2,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		19,9	-88,2
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten		17,0	10,8
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand		-0,5	-1,1
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes		16,5	9,7
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	(16)	27,3	17,6
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	(16)	43,8	27,3

Durch Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, der gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne, Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen, Finanzierungsleasing und vorausbezahlte Kundenboni wurden in der Konzern-Kapitalflussrechnung im Vergleich zur Darstellung im Vorjahr einige Positionen angepasst. Nähere Information hierzu finden sich in den Angaben zu den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → Seite 103

Konzern-Segmentberichterstattung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

Die Konzern-Segmentberichterstattung ist Teil des Anhangs (siehe Anhangsangabe 29).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (GEOGRAFISCHE SEGMENTE)

IN MIO. €

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
2018					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	2.159,5	872,5	90,6		3.122,6
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-744,8	-443,0	-20,7		-1.208,5
	1.414,7	429,5	69,9		1.914,1
Verkäufe zwischen den Segmenten	-165,8	-31,7	-10,1		-207,6
Umsatz mit Dritten	1.248,9	397,8	59,8		1.706,5
EBIT	175,6	-8,7	-5,0	-2,2	159,7

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
2017					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.919,5	847,4	58,6		2.825,5
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-667,8	-448,3	-3,5		-1.119,6
	1.251,7	399,1	55,1		1.705,9
Verkäufe zwischen den Segmenten	-121,9	-41,6	-8,5		-172,0
Umsatz mit Dritten	1.129,8	357,5	46,6		1.533,9
EBIT	149,5	-1,2	-10,1	-6,8	131,4

Der ausgewiesene und nicht den Segmenten zugeordnete Konsolidierungseffekt beinhaltet im Wesentlichen die Zwischengewinneliminierung auf Vorräte sowie den Vermietbestand. Die Veränderung zum

Vorjahr resultiert aus der veränderten Zusammensetzung des Vorratsbestands sowie veränderter Margen im Intercompany-Bereich.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (SEGMENTE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN)

IN MIO. €

	2018	2017 angepasst
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	455,7	422,7
Kompaktmaschinen	920,9	808,6
Dienstleistungen	348,1	320,4
	1.724,7	1.551,7
Abzüglich Cash Discounts	-18,2	-17,8
Gesamt	1.706,5	1.533,9

Im Geschäftsjahr 2017 waren in der Position Cash Discounts Finanzierungskomponenten in Höhe von 8,9 Mio. Euro enthalten. Diese wurden im Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 13,0 Mio. Euro dem Geschäftsbereich Kompaktmaschinen zugeordnet. Das Vorjahr wurde angepasst.

Die Umsätze aus Dienstleistungen enthalten Umsätze aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör in Höhe von 154,0 Mio. Euro (Vorjahr: 138,4 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 14 Tage.

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	2018	2017
Deutschland	658,7	606,4
USA	289,4	271,6
Österreich	160,8	143,0
Übrige	597,6	512,9
Wacker Neuson gesamt	1.706,5	1.533,9

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	2018	2017 angepasst
Deutschland	258,4	244,0
Österreich	344,4	339,8
USA	54,7	50,8
Übrige	45,9	47,4
Wacker Neuson gesamt	703,4	682,0

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, Geschäfts- oder Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte sowie übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte. Im laufenden Jahr wurde eine Fehlerkorrektur im Zusammenhang mit den vorausbezahlten Boni an ausgewählte US-Händler für das Vorjahr vorgenommen (siehe dazu Abschnitt „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen“).

Konzernanhang

Allgemeine Unternehmensinformationen

Die Wacker Neuson SE (nachfolgend auch die „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, kurz: SE) mit Sitz in München (Deutschland) und im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HRB 177839 eingetragen.

Die Aktien der Gesellschaft sind seit Mai 2007 im Prime Standard des Regulierten Marktes der Deutschen Börse in Frankfurt zugelassen und seit September 2007 im AuswahlindeX SDAX gelistet.

Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung

Die Aufstellung des vorliegenden Konzernabschlusses der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2018 erfolgte in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Accounting Standards (IAS) bzw. International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das IFRS Interpretation Committee (IFRS IC), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften. Alle für das Geschäftsjahr 2018 gültigen und verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt.

Der Konzernabschluss besteht aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Darstellung des Konzern-Gesamtergebnisses, der Konzern-Bilanz, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, der Konzern-Kapitalflussrechnung sowie dem Konzernanhang. Zusätzlich wurde gemäß § 315a HGB ein Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, erstellt. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Ausnahme ist die Bilanzierung von Derivaten sowie von bestimmten anderen Finanzinstrumenten, welche immer zum Fair Value bilanziert werden. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro (€) aufgestellt und alle Beträge werden, soweit nicht anders angegeben, kaufmännisch gerundet in Millionen Euro (MIO. € bzw. Mio. Euro) angegeben.

Das Geschäftsjahr der Wacker Neuson SE entspricht dem Kalenderjahr und der vorliegende Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 (unter Angabe der Vorjahreszahlen) wurde am 11. März 2019 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards beziehungsweise Interpretationen

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2018 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungspflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 9	Finanzinstrumente (Ansatz, Klassifizierung und Bewertung) und Sicherungsbeziehungen	01.01.2018
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018
IFRS 15	Klarstellung zu IFRS 15: Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018
IFRS 4	Änderungen an IFRS 4: Anwendung von IFRS 9 'Finanzinstrumente' gemeinsam mit IFRS 4 'Versicherungsverträge'	01.01.2018
	Jährliche Verbesserungen (2014-2016)	01.01.2017/2018

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen. Erstanwendungszeitpunkt laut EU-Recht.

Die im Geschäftsjahr erstmals anzuwendenden Standards hatten keine wesentliche Auswirkung auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

IFRS 9

Im Juli 2014 hat das IASB die finale Fassung von IFRS 9 Finanzinstrumente veröffentlicht, die IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung sowie alle vorherigen Versionen von IFRS 9 ersetzt. IFRS 9 führt die drei Projektphasen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten „Klassifizierung und Bewertung“, „Wertminderung“ und „Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“ zusammen. IFRS 9 gilt erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Mit Ausnahme der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ist der Standard rückwirkend anzuwenden. Die Vorschriften für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften sind im Allgemeinen bis auf wenige Ausnahmen prospektiv anzuwenden.

Wacker Neuson wendet IFRS 9 erstmals auf das zum 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr an. Insgesamt liegen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanz und das Eigenkapital für den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 vor.

(a) Klassifizierung und Bewertung

Bei der Anwendung der Klassifizierungs- und Bewertungsvorschriften von IFRS 9 resultierten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Konzern-Bilanz oder das Konzern-Eigenkapital. Alle zum beizulegenden Zeitwert gehaltenen finanziellen Vermögenswerte sind weiterhin zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Generell existieren keine wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert gehaltenen finanziellen Vermögenswerte bzw. Schulden. Notierte Anteile, die ursprünglich als zur Veräußerung verfügbar gehalten und deren Gewinne bzw. Verluste im sonstigen Ergebnis erfasst wurden, werden indes erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet. Dadurch erhöht sich die Volatilität des ausgewiesenen sonstigen Gewinns bzw. Verlusts innerhalb des Eigenkapitals. Der Konzern verfügt über Rentenfondsanteile in Höhe von 1,6 Mio. Euro (31. Dezember 2017: 1,6 Mio. Euro) sowie seit dem laufenden Geschäftsjahr über eine Beteiligung in Höhe von 3,0 Mio. Euro, die keinen wesentlichen Schwankungen unterliegen.

Das Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte spiegelt wider, wie ein Unternehmen seine finanziellen Vermögenswerte steuert, um Cashflows zu generieren. Je nach Geschäftsmodell entstehen die Cashflows durch die Vereinnahmung vertraglicher Cashflows, den Verkauf der finanziellen Vermögenswerte oder durch beides. Die Wacker Neuson Group ist ein international tätiger Unternehmensverbund. Als Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen werden den Kunden ein gleichermaßen breites wie tiefes Produktprogramm, umfangreiche Service- und Dienstleistungsangebote sowie eine weltweite Ersatzteilversorgung angeboten (siehe auch Lagebericht → [Seite 40ff.](#)). Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die kurzfristigen und langfristigen finanziellen Forderungen gegenüber unseren Händlern im Rahmen der operativen Vertriebsunterstützungen (u.a. verlängerte Zahlungsziele, vorausbezahlte Kundenboni, vergünstigte Zinskonditionen, Finanzierungsleasing) werden gehalten, um die vertraglichen Cashflows zu vereinnahmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf das ausstehende Nominal darstellen. Deshalb werden die genannten Finanzinstrumente nach IFRS 9 auch weiterhin zu den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

(b) Wertminderung

Nach IFRS 9 sind vom Konzern erwartete Kreditverluste (Expected Credit Losses = ECL) aus allen seinen Schuldtiteln (u.a. langfristige finanzielle Forderungen ggü. Händlern), Krediten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und aktivierte Leasingforderungen entweder auf Grundlage des 12-Monats-ECL oder des Gesamtlaufzeit-ECL zu bemessen. Der Konzern wendet den vereinfachten Ansatz an, den Gesamtlaufzeit-ECL aus allen genannten Finanzinstrumenten zu erfassen, die zu den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Aufgrund der fast deckungsgleichen Systematik zwischen dem vereinfachten Ansatz gem. IFRS 9 und der im Vorjahr bestehenden Ermittlung des Wertminderungsbedarfs ergeben sich für den Konzern keine wesentlichen Auswirkungen. Für die langfristigen Forderungen ggü. Händler setzt der Konzern als erwartete Kreditverluste die Gesamtlaufzeit-ECL an. Auf Grundlage der historischen und aktuellen Daten sind nur geringe Forderungsausfälle eingetreten bzw. zu erwarten. Für die vorausbezahlten Boni an US- Händler sowie für Bankguthaben wendet der Konzern das normale Wertminderungsmodell an und ermittelt einen 12-Monats-ECL. Für Bankguthaben wird dabei auf die vertragliche Laufzeit von ca. 1 Tag abgestellt. Der sich hieraus ergebende Wertberichtigungsbedarf ist zu vernachlässigen.

(c) Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Das neue Hedge-Accounting-Modell ist weniger regelbasiert. Dadurch wird eine größere Bandbreite von Sicherungsinstrumenten und Grundgeschäften für das Hedge-Accounting zugelassen. Der Konzern wendet als Erleichterung gem. den Übergangsvorschriften aus dem

IFRS 9 für das Geschäftsjahr 2018 noch die Regelungen im Sinne des IAS 39 für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften an. Jedoch erwartet der Konzern durch die Umstellung auf den IFRS 9 für diesen Bereich bis auf geänderte/erweiterte Anhangsangaben keine wesentlichen Auswirkungen.

IFRS 15

IFRS 15 wurde im Mai 2014 veröffentlicht und im April 2016 geändert. Der Standard führte ein fünfstufiges Modell für die Bilanzierung von Erlösen aus Verträgen mit Kunden ein und ersetzte alle bisher bestehenden Vorschriften zur Erlösrealisierung nach IAS 11 und IAS 18. Nach IFRS 15 werden Erlöse in Höhe der Gegenleistung erfasst, mit der ein Unternehmen im Gegenzug für die Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf einen Kunden rechnen kann (der Transaktionspreis im Sinne von IFRS 15).

Wacker Neuson wendet IFRS 15 erstmals auf das zum 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr an. Die Erstanwendung erfolgte mit dem modifizierten retrospektiven Ansatz. Es wurde die Erleichterung in Anspruch genommen, den neuen Standard nur auf Verträge rückwirkend anzuwenden, die zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung noch nicht erfüllt waren. Ein Vertrag wurde zum 1. Januar 2018 als nicht erfüllt angesehen, wenn zum Stichtag nicht alle nach bisher bestehenden Vorschriften zur Erlösrealisierung identifizierten Güter oder Dienstleistungen vom Konzern übertragen worden waren.

Mit Ausnahme der Anpassungen der anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden führte die erstmalige Anwendung von IFRS 15 bei Wacker Neuson zu keinen wesentlichen Änderungen der bisherigen Praxis und hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf das Konzernergebnis. Die Darstellungs- und Angabevorschriften des IFRS 15 gingen weit über die Bestimmungen der bisherigen Standards hinaus. Eine detaillierte Aufgliederung der Erlöse aus Verträgen mit Kunden in Kategorien ist der Segmentberichterstattung zu entnehmen.

Veröffentlichte, aber noch nicht angewendete Standards beziehungsweise Interpretationen

Folgende Rechnungslegungsvorschriften wurden herausgegeben, sind aber noch nicht in Kraft getreten, weshalb noch keine Verpflichtung zur Anwendung besteht. Sofern die Rechnungslegungsvorschriften von der Europäischen Union anerkannt wurden (EU-Endorsement), wäre in der Regel eine freiwillige vorzeitige Anwendung möglich. Zum momentanen Zeitpunkt beabsichtigt der Konzern, diese Standards ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens anzuwenden.

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 9	Änderungen an IFRS 9: Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung	01.01.2019
IFRS 16	Leasingverhältnisse	01.01.2019
IAS 28	Änderungen an IAS 28: Langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	01.01.2019
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	01.01.2019
EU-Endorsement noch ausstehend		
IAS 19	Änderungen an IAS 19: Änderungen in Bezug auf Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen	01.01.2019
	Jährliche Verbesserungen (2015-2017)	01.01.2019
	Rahmenkonzept: Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards	01.01.2020
IAS 1 und IAS 8	Änderungen an IAS 1 und IAS 8: Einstufung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen	01.01.2020
IFRS 3	Änderungen an IFRS 3: Änderungen zur Klärstellung der Definition eines Geschäftsbetriebs	01.01.2020
IFRS 17	Versicherungsverträge	01.01.2021

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen. Erstanwendungszeitpunkt laut EU-Recht, soweit bereits in EU-Recht übernommen (endorsed).

Die genannten Standards bzw. Interpretationen werden bei erstmaliger Anwendung voraussichtlich zu keiner wesentlichen Änderung der gegenwärtigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft führen, mit Ausnahme folgender Änderungen:

IFRS 16

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ ersetzt den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 „Leasingverhältnisse“ sowie die dazugehörigen Interpretationen. Der Standard ist verpflichtend zum 1. Januar 2019 anzuwenden.

Für Leasingnehmer führt IFRS 16 einen einheitlichen Ansatz für die bilanzielle Abbildung von Leasingverträgen ein.

Der neue Standard enthält zwei Ausnahmen von der Pflicht zur bilanziellen Erfassung für Leasingnehmer: Leasingverträge über geringwertige Vermögenswerte und kurzfristige Leasingverhältnisse (d. h. Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von maximal zwölf Monaten).

Zu Beginn des Leasingverhältnisses erfasst der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit zur Leistung von Leasingzahlungen (d. h. die Leasingverbindlichkeit) sowie einen Vermögenswert für das gewährte Recht, den Leasinggegenstand während der Laufzeit des Leasingverhältnisses zu nutzen (d. h. das Nutzungsrecht am Leasinggegenstand). Leasingnehmer müssen den Zinsaufwand für die Leasingverbindlichkeit und den Abschreibungsaufwand für das Nutzungsrecht am Leasinggegenstand gesondert erfassen.

Zudem müssen Leasingnehmer bei Eintritt bestimmter Ereignisse (z. B.) Laufzeitänderung des Leasingverhältnisses oder Änderung künftiger Leasingzahlungen infolge einer Änderung des für die Bestimmung der Leasingzahlungen verwendeten Index oder Zinssatzes) eine Neubewertung der Leasingverbindlichkeit vornehmen. Den Betrag der Neubewertung der Leasingverbindlichkeit werden Leasingnehmer im Allgemeinen als Anpassung des Nutzungsrechts am Leasinggegenstand erfassen.

Für Leasinggeber werden sich durch IFRS 16 bei der Bilanzierung im Wesentlichen keine Änderungen gegenüber dem derzeit gültigen IAS 17 ergeben. Sie werden alle Leasingverhältnisse auch künftig nach den Klassifizierungsgrundsätzen des IAS 17 einstufen und zwischen zwei Arten von Leasingverhältnissen unterscheiden, nämlich zwischen Operating- und Finanzierungsleasingverhältnissen.

Der Konzern wird die Umstellung auf IFRS 16 nach dem modifizierten retrospektiven Ansatz vornehmen. Die Vergleichszahlen der Vorjahresperiode werden nicht angepasst. Er wird diesen Standard auf Verträge anwenden, die bislang gemäß IAS 17 und IFRIC 4 als Leasingverhältnisse eingestuft wurden. Auf Verträge, die bislang nicht als Leasingverhältnisse im Sinne von IAS 17 und IFRIC 4 betrachtet wurden, wird der Standard somit keine Anwendung finden. Der Buchwert für alle Verträge wird angesetzt, als ob der Standard bereits seit dem Bereitstellungsdatum angewendet worden wäre.

Der Konzern wird die in diesem Standard zu Leasingverhältnissen vorgesehenen Befreiungen auf Leasingverträge, deren Laufzeit innerhalb von zwölf Monaten ab dem Datum der erstmaligen Anwendung endet, und auf Leasingverträge über geringwertige Vermögenswerte anwenden. Er hat bestimmte Büroausstattungsgegenstände geleast (z. B. PCs, Drucker und Fotokopiergeräte), die als geringwertig eingestuft werden.

Im Geschäftsjahr 2018 hat der Konzern eine detaillierte Beurteilung der Auswirkungen von IFRS 16 vorgenommen. Zusammenfassend werden durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16 folgende Auswirkungen erwartet: Zum 1. Januar 2019 werden Nutzungsrechte von rund 69,3 Mio. Euro und Leasingverbindlichkeiten von rund 74,0 Mio. Euro in der Bilanz angesetzt. Aufgrund der Bilanzverlängerung wird sich die Eigenkapitalquote um rund 2,6 Prozentpunkte verringern.

Hinsichtlich der künftigen Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung ergibt sich für die Wacker Neuson SE ein verbessertes Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT), da im Gegensatz zu dem bisherigen Ausweis der Aufwendungen aus Operate-Lease-Verhältnissen künftig Abschreibungen auf Nutzungsrechte sowie Zinsaufwendungen aus der Aufzinsung der Leasingverbindlichkeiten erfasst werden. Zum jetzigen Zeitpunkt wird ein Abschreibungseffekt im niedrigen zweistelligen Millionen Euro Bereich sowie ein Effekt auf Konzern-EBIT im niedrigen einstelligen Millionen Euro Bereich geschätzt.

Aus dem geänderten Ausweis der Leasingaufwendungen aus Operate-Lease-Verhältnissen würde sich entsprechend der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit verbessern und der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit verschlechtern.

IFRIC 23

Im Mai 2017 wurde IFRIC 23, Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung, vom IASB herausgegeben. Es werden mit der Interpretation die Anforderungen an den Ansatz und die Bewertung von unsicheren Ertragsteuerpositionen klargestellt. Die Interpretation befasst sich insbesondere mit

- Entscheidung, ob ein Unternehmen unsichere steuerliche Behandlungen einzeln beurteilen sollte
- Annahmen, die ein Unternehmen in Bezug auf die Überprüfung steuerlicher Behandlungen durch die Steuerbehörden trifft
- Bestimmung des zu versteuernden Gewinns (steuerlichen Verlusts), der Steuerbemessungsgrundlagen, der nicht genutzten steuerlichen Verluste, der nicht genutzten Steuergutschriften und der Steuersätze

- Berücksichtigung von Änderungen der Tatsachen und Umstände

Ein Unternehmen muss bestimmen, ob es jede unsichere steuerliche Behandlung separat oder gemeinsam mit einer oder mehreren anderen unsicheren steuerlichen Behandlungen beurteilt. Dabei sollte der Ansatz gewählt werden, der die bessere Vorhersage im Hinblick auf die Auflösung der Unsicherheit ermöglicht. Die Interpretation tritt für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Der Konzern erwartet nach Prüfung der steuerlichen Sachverhalte keine wesentliche Auswirkung bei Anwendung des IFRIC 23.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen:

Anschaffungsnebenkosten bei Vorräte

Mit der im Geschäftsjahr 2018 vollzogenen Dezentralisierung des Einkaufs und der damit verbesserten Kostentransparenz als auch tiefergehenden Analysen wurde eine Schlüsselung von bestimmten Anschaffungsnebenkosten möglich. Aufgrund dessen wurde bei der Bilanzierung der Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe eine Bewertungsänderung gemäß IAS 8 vorgenommen. Rückwirkend ergibt sich dadurch für das Geschäftsjahr 2017 eine Erhöhung in Höhe von gerundet 3,0 Mio. Euro des Vorratsbestands. Diese sowie der zugehörige latente Steuereffekt in Höhe von 0,9 Mio. Euro wurden im Gewinnvortrag des Bilanzgewinns mit 2,1 Mio. Euro berücksichtigt. Diese Anpassungsbeträge sind gerundet in gleicher Höhe für die Eröffnungswerte auch per 1.1.2017 ausgefallen.

KONZERN-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Vorräte	5,2	3,0	3,0
Bilanzgewinn	3,7	2,1	2,1
Latente Steuerschulden	0,0	0,9	0,9

Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie für die Kapitalflussrechnung ergeben sich für den Vergleichszeitraum 1.1. – 31.12.2017 keine Änderung, da sich die Anpassungsbeträge per 31.12.2017 und 1.1.2017 nur im Rundungsbereich verändert haben.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Umsatzkosten	2,2	0,0	0,0
Ertragsteuern	-0,6	0,0	0,0

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Veränderung der Vorräte	-2,2	0,0	0,0

Ausstehende Rechnungen für unterwegs befindliche Vorräte

Nach einer detaillierten Analyse zur technischen Aufteilung der Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen wurden einzelne Positionen aus den übrigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umgliedert, da letztere im Zusammenhang mit im Transport befindlichen Vorräten stehen. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

KONZERN-BILANZ – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12,5	5,7	5,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-12,5	-5,7	-5,2

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	-6,8	-0,5	0,0
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6,8	0,5	0,0

Schweizer Pensionsvorsorgepläne

Des Weiteren wurden die Bilanzpositionen Bilanzgewinn, Latente Steueransprüche und Langfristige Rückstellungen im Zusammenhang mit Schweizer Pensionsvorsorgeplänen gemäß IAS 8 angepasst. Wacker Neuson schließt sich hier der Auffassung der Kommission für True and Fair View Rechnungslegung von „Expertsuisse“ an. Diese behandelt die gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne als leistungsorientierte Versorgungspläne im Sinne des IAS 19. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Durch die Änderungen ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Profitabilitätskennzahlen. Auf Basis der bestmöglich verfügbaren Informationen bei der Aufstellung des Konzernabschlusses 2018 wurden die Werte für die Historie geschätzt. Es ergaben sich keine wesentlichen Veränderungen bei der Pensionsrückstellung zwischen den Bilanzstichtagen, da die geschätzten Parameter sich im Wesentlichen unverändert entwickelt haben. Die hier dargestellten Werte sind der saldierte Wert aus dem Anwartschaftsbarwert und dem Planvermögen.

KONZERN-BILANZ – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Latente Steueransprüche	1,1	1,1	1,1
Bilanzgewinn	-3,3	-3,3	-3,3
Langfristige Rückstellungen	4,4	4,4	4,4

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Veränderung der Rückstellungen	0,0	0,0	4,4

Im Konzernanhang haben sich folgende wesentliche Positionen verändert im Vergleich zu der Darstellung im Vorjahr:

KONZERNANHANG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Zeitwert der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	15,4	15,4	15,4
Zeitwert des Planvermögens	11,0	11,0	11,0
Laufender Dienstzeitaufwand	0,6	0,6	0,6

Folgende wesentliche Parameter wurden bei den Schweizer Pensionsvorsorgeplänen herangezogen:

		2018	2017
Versicherungsmathematische Annahmen			
Rechnungszins	in %	0,90	0,90
Gehaltstrend	in %	1,00	1,00
Renteneintrittsalter	in Jahren	64	64

Finanzierungsformen im Vertrieb

Nach einer tieferehenden Analyse zu den verschiedenen Finanzierungsformen wurden die Vertragskonditionen weltweit kategorisiert und geprüft, um die bestehenden Finanzierungsstrukturen innerhalb des Konzerns zu optimieren. Dies hat zu den nachfolgenden einzeln beschriebenen Effekten geführt:

Leasing als Vertriebsunterstützung

Der Konzern schließt mit Finanzinstituten einen sale-and-lease back Vertrag gem. IAS 17 ab, wobei der Lease Back aufgrund der bestehenden Rückkaufoption als Finanzierungsleasing zu klassifizieren ist. Die Vertragskonditionen werden auch identisch (auch inklusive der Kaufoption) an ausgewählte Händler weitergereicht. Dies führt aus Konzernsicht wiederum zu einer Klassifizierung als Finanzierungsleasing, weshalb der Vermögenswert aus dem Head Lease gleich wieder ausgebucht und gleichzeitig eine Leasingforderung erfasst wird. Diese vertriebsunterstützende Maßnahme verschafft dem Händler den Zugang zu günstigen Zinskonditionen. Das Modell wurde, da nur im geringen Umfang davon Gebrauch gemacht wurde, in der Vergangenheit nur als reine Vermietung dargestellt. Im laufenden Geschäftsjahr wurde dieses Modell jedoch nunmehr vermehrt nachgefragt, so dass eine geänderte Abbildung zwingend wurde. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine wesentlichen ergebniswirksamen Auswirkung.

KONZERN-BILANZ – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	2,6	1,1	0,0
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1,4	0,6	0,0
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2,6	1,1	0,0
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	1,4	0,6	0,0

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Veränderung der übrigen Vermögenswerte	-2,3	-1,7	0,0
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	2,3	1,7	0,0

Vertriebsunterstützung von US-Händlern

Der Konzern zahlt an verschiedene ausgewählte US-Händler einen Volumenbonus vorab. Dieser wird mit zukünftigen Forderungen aus dem Verkauf von Waren aufgerechnet. Sofern die vereinbarten Umsatzziele nicht erreicht werden, besteht ein Anspruch auf Rückgewähr für den nichtverrechneten Anteil. Bei genauerer Analyse der Konditionen ist der Konzern dazu gelangt, dass es sich bei der vertriebsunterstützenden Maßnahme um einen finanziellen Vermögenswert handelt, welcher bisher unter den nicht-finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen wurde. Folgerichtig wurde der Ausweis in diesem Jahr und für die Vorjahre entsprechend angepasst. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

KONZERN-BILANZ – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	14,4	4,6	0,0
Übrige langfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	-14,4	-4,6	0,0
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4,7	2,4	0,0
Übrige kurzfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	-4,7	-2,4	0,0

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
USA	14,4	4,6	0,0

Cash Discounts in der Segmentberichterstattung

Finanzierungskomponenten aus unterschiedlichen Finanzierungsformen wurden aus der Position Cash Discounts dem Geschäftsbereich Kompaktmaschinen direkt zugeordnet. Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung

KONZERN-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €

	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Kompaktmaschinen	-13,0	-8,9	0,0
Abzüglich Cash Discounts	13,0	8,9	0,0

Pensionsvorsorgepläne für die Vorstände

Um der Historie der Vorstandsentwicklung im Konzern besser Rechnung zu tragen, wurde die zu erwartende Dienstzeitdauer der aktiven Vorstandsmitglieder als versicherungsmathematische Schätzungsannahme im Rahmen der Bewertung der Pensionsrückstellungen genauer analysiert und geprüft. Auf Basis dessen wurde je aktivem Vorstandmitglied ein individueller Erwartungswert bei der zu erwartenden Dienstzeitdauer herangezogen. Es handelt sich hierbei um eine Schätzungsänderung i.S.d. IAS 8, weshalb die Anpassungsbeträge in der laufenden Periode erfasst wurden.

KONZERN-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €

	31.12.2018	31.12.2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Latente Steueransprüche	0,6	0,0	0,0
Andere Rücklagen	-1,4	0,0	0,0
Langfristige Rückstellungen	2,0	0,0	0,0

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €

	2018	2017 angepasst	1.1.2017 angepasst
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-2,0	0,0	0,0
Ertragsteuereffekt	0,6	0,0	0,0

Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns

Zur klareren und besseren Darstellung des Abschlusses wurde der in der aktuellen Periode erzielte Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft in Höhe von 54,8 Mio., aufgrund seiner Wesentlichkeit als separate Zeile in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt. Zur Verbesserung der operativen Vergleichbarkeit wird die gesonderte Zeile unterhalb des EBIT ausgewiesen.

Bilanzstichtag

Der Bilanzstichtag aller der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen ist jeweils der 31. Dezember eines Jahres. Die für den vorliegenden Abschluss geltende Rechnungsperiode ist der Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018.

Konsolidierungskreis → siehe Seite 109

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 sind neben der Wacker Neuson SE als Muttergesellschaft folgende Tochterunternehmen einbezogen, die durch die Gesellschaft beherrscht werden. Eine Beherrschung liegt vor, wenn die Gesellschaft eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus ihrem Engagement bei dem Beteiligungsunternehmen hat und sie ihre Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen auch dazu einsetzen kann, diese Renditen zu beeinflussen. Die Beherrschung wird grundsätzlich durch die folgenden Stimmrechte ausgeübt:

KONSOLIDIERUNGSKREIS

	Name des Unternehmens	Stadt	Art der Gesellschaft ¹	Land	Höhe des Anteils der Wacker Neuson SE in %		Eigenkapital IN MIO.€	Segment
					direkt	indirekt		
	Deutschland							
1	Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG	Reichertshofen	PXX	Deutschland	100		43.551	Europa
2	Wacker Neuson PGM Verwaltungs GmbH	Reichertshofen	Sonstige	Deutschland		100	33	Europa
3	Wacker Neuson Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG	München	SXX	Deutschland	100		41.396	Europa
4	Wacker Neuson SGM Verwaltungs GmbH	München	Sonstige	Deutschland		100	32	Europa
5	Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH	München	Logistik	Deutschland	100		30.082	Europa
6	Wacker Neuson ImmoWest 2 GmbH	München	Sonstige	Deutschland	100		20	Europa
7	Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtdorf	PXX	Deutschland	100		66.566	Europa
8	Kramer-Werke GmbH	Pfullendorf	PXX	Deutschland	5	90	74.498	Europa
9	Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG	Pfullendorf	Sonstige	Deutschland		95	7.120	Europa
10	Wacker Neuson Grundbesitz Verwaltungs GmbH	Pfullendorf	Sonstige	Deutschland		95	27	Europa
11	Wacker Neuson Immobilien GmbH	Überlingen	Sonstige	Deutschland		95	3.160	Europa
	Restliches Europa							
12	Wacker Neuson ApS	Karlsunde	SXX	Dänemark	100		270	Europa
13	Wacker Neuson S.A.S.	Brie-Comte-Robert (bei Paris)	SXX	Frankreich	100		6.098	Europa
14	Wacker Neuson Ltd.	Stafford (bei Birmingham)	SXX	Großbritannien	100		10.094	Europa
15	Wacker Neuson srl con socio unico	San Giorgio	SXX	Italien	100		2.081	Europa
16	Wacker Neuson B.V.	Amersfoort	SXX	Niederlande	100		3.412	Europa
17	Wacker Neuson Belgium BVBA	Asse-Mollem	SXX	Belgien		100		Europa
18	Wacker Neuson AS	Hagan (bei Oslo)	SXX	Norwegen	100		1.532	Europa
19	Wacker Neuson Beteiligungs GmbH	Hörsching (bei Linz)	Holding	Österreich	100		156.922	Europa
20	Wacker Neuson Linz GmbH	Hörsching (bei Linz)	PXX	Österreich		100	155.031	Europa
21	Wacker Neuson Kragujevac d.o.o.	Kragujevac	PXX	Serbien	100		2.735	Europa
22	Wacker Neuson Lapovo d.o.o.	Lapovo	Sonstige	Serbien		100	1.467	Europa
23	Wacker Neuson GmbH	Wien	SXX	Österreich	100		13.747	Europa
24	Wacker Neuson Sp. z o.o.	Jawczyce (bei Warschau)	SXX	Polen	100		7.708	Europa
25	Wacker Neuson GmbH	Moskau	SXX	Russland	100		1.690	Europa
26	Wacker Neuson AB	Arlöv (bei Malmö)	SXX	Schweden	100		3.205	Europa
27	Drillfix AG	Volketswil (bei Zürich)	Sonstige	Schweiz	100		236	Europa
28	Wacker Neuson AG	Volketswil (bei Zürich)	SXX	Schweiz	100		26.446	Europa
29	Wacker Neuson, S.A.	Torrejón de Ardoz (bei Madrid)	SXX	Spanien	100		3.633	Europa
30	Wacker Neuson (Pty) Ltd.	Florida (bei Johannesburg)	SXX	Südafrika	100		2.033	Europa
31	Wacker Neuson s.r.o.	Prag	SXX	Tschechien	100		4.085	Europa
32	Wacker Neuson s.r.o.	Lučeneč	SXX	Slowakei	100		181	
33	Wacker Neuson Makina Limited Şirketi	Tuzla (bei Istanbul)	SXX	Türkei	100		844	Europa
34	Wacker Neuson Kft.	Törökbálint (bei Budapest)	SXX	Ungarn	100		942	Europa
	Amerikas							
35	Wacker Neuson Máquinas Ltda.	Itatiba (bei São Paulo)	SXX	Brasilien	100		-2.655	Amerikas
36	Wacker Neuson Ltda.	Huechuraba (bei Santiago)	SXX	Chile	100		2.929	Amerikas
37	Wacker Neuson Ltd.	Mississauga (bei Toronto)	SXX	Kanada	100		6.103	Amerikas
38	Wacker Neuson S.A. de C.V.	Mexico City	SXX	Mexiko	100		2.503	Amerikas
39	Wacker Neuson Corporation	Menomonee Falls ²	Holding	USA	100		124.131	Amerikas
40	Wacker Neuson Logistics Americas LLC	Menomonee Falls ²	Logistik	USA		100	29.483	Amerikas
41	Wacker Neuson Production Americas LLC	Menomonee Falls ²	PXX	USA		100	58.371	Amerikas

42	Wacker Neuson Sales Americas LLC	Menomonee Falls ²	SXX	USA		100	25.422	Amerikas
43	Wacker Neuson Bogotá S.A.S.	Bogotá	SXX	Kolumbien	100		-1.219	Amerikas
44	Wacker Neuson Lima S.A.C.	Lima	SXX	Peru	99	1	933	Amerikas
Asien-Pazifik								
45	Wacker Neuson Pty Ltd.	Springvale (bei Melbourne)	SXX	Australien	100		6.111	Asien-Pazifik
46	Wacker Neuson Limited	Hongkong	SXX	Hongkong	100		1.312	Asien-Pazifik
47	Wacker Neuson Machinery Trading (Shenzhen) Ltd. Co.	Shenzhen	SXX	China		100	- ³	Asien-Pazifik
48	Wacker Neuson Shanghai Ltd.	Shanghai	SXX	China	100		-3.318	Asien-Pazifik
49	Wacker Neuson Machinery (China) Co., Ltd.	Pinghu	PXX	China	100		10.196	Asien-Pazifik
50	Wacker Neuson (Singapore) PTE. LTD	Singapur	SXX	Singapur	100		1.163	Asien-Pazifik
51	Wacker Neuson Equipment Private Ltd.	Bangalore	SXX	Indien	100		1.142	Asien-Pazifik
52	Wacker Neuson Manila, Inc. i.L.	Dasmariñas (bei Manila)	PXX	Philippinen	100		7.691	Asien-Pazifik
53	Wacker Neuson Holding Limited	Samutprakarn (bei Bangkok)	Holding	Thailand	100		14	Asien-Pazifik
54	Wacker Neuson Limited	Samutprakarn (bei Bangkok)	SXX	Thailand		100	404	Asien-Pazifik

SXX = Sales-Gesellschaft / PXX = Produktionsgesellschaft / Sonstige = umfasst im Wesentlichen Komplementär- sowie Grundstücksgesellschaften.

² Bei Milwaukee.

³ Eigenkapital der Gesellschaft ist im Eigenkapital der Muttergesellschaft (Nr. 49) enthalten.

Im März 2018 ist rückwirkend zum 01.01.2018 die Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH durch formwechselnde Umwandlung der Wacker Neuson Vertrieb Europa GmbH & Co. KG entstanden.

Im Juni 2018 wurden die Gesellschaften Wacker Neuson ImmoWest 3 GmbH, Wacker Neuson ImmoWest 4 GmbH und Wacker Neuson SEM Verwaltungs GmbH auf die Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH verschmolzen.

Im Juni 2018 wurde zudem die Wacker Neuson ImmoWest 1 GmbH im Rahmen des Verkaufs eines ehemaligen Betriebsgrundstücks an die ISARIA Wohnbau AG verkauft. Der Verkauf wurde de facto als Verkauf der in der Gesellschaft enthaltenen Immobilie abgebildet. Hierdurch wurde ein positiver Ergebnisbeitrag vor Steuern von 54,8 Mio. Euro erzielt.

Die Wacker Neuson Grundbesitz Gutmadigen GmbH & Co. KG, Düsseldorf ist auf die Kramer-Werke GmbH, Pfullendorf angewachsen.

Im November 2017 hat die Wacker Neuson SE, München, Deutschland, eine 100-Prozent-Beteiligung an der KLC SERVIS s.r.o. in Lučenec, Slowakei, für einen Kaufpreis von 1,2 Mio. Euro erworben. Im Wesentlichen wurden Vorräte (0,2 Mio. Euro), Vermietbestand (0,6 Mio. Euro), Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (0,1 Mio. Euro) sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (0,9) übernommen. Daneben bestanden keine weiteren wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden. Des Weiteren wurden keine weiteren stillen Reserven bzw. Lasten identifiziert. Aus der Kaufpreisallokation gem. IFRS 10 wurde ein Kundenstamm in Höhe von 1,2 Mio. Euro bilanziert. Dieser wird unter den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen und linear über 10 Jahre abgeschrieben. Im Dezember 2017 wurde die Gesellschaft in Wacker Neuson s.r.o. umbenannt. Die erworbene Gesellschaft wurde erstmalig für das Geschäftsjahr 2018 in den Konsolidierungskreis aufgenommen, da sie im Geschäftsjahr 2017 von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage war.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden keine Käufe bzw. Verkäufe vorgenommen.

Die Wacker Neuson Belgium BVBA, Belgien, wurde am 6. Dezember 2017 gegründet und ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson B.V., Niederlande. Für das Geschäftsjahr 2018 wurde die Geschäftstätigkeit noch nicht in vollem Umfang aufgenommen. Die Gesellschaft wurde aufgrund von untergeordneter Bedeutung nicht in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Die 100%-Anteile an der Wacker Neuson Kragujevac d.o.o. wurden von der Tochtergesellschaft Wacker Neuson Linz GmbH, Österreich an die Holding Wacker Neuson SE im Geschäftsjahr 2018 verkauft. Damit wird die Wacker Neuson Kragujevac d.o.o. zu 100% direkt von der Holding Wacker Neuson SE gehalten.

Es existieren keine at-equity-bilanzierten Gemeinschaftsunternehmen. Als Eigenkapitalinstrument wurden Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 3,0 Mio. Euro erworben, dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up Unternehmen ist. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien. Diese Anteile werden im Sinne des IFRS 9 als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Für diese Beteiligungen wurden in Vorperioden keine Wertminderungsaufwendungen erfasst. Es liegt keine Beherrschung gem. IFRS 10 vor. Der Ausweis erfolgt unter der Bilanzzeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss beruht auf den nach IFRS aufgestellten Jahresabschlüssen der einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen zum 31. Dezember 2018. Die Jahresabschlüsse dieser Unternehmen werden nach für den Konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte nach der Erwerbsmethode. Dabei wurden bei erstmalig konsolidierten Tochterunternehmen die

identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden der erworbenen Unternehmen mit deren beizulegenden Zeitwerten angesetzt.

Bei der Erstkonsolidierung von erworbenen Unternehmen, die einen Geschäftsbetrieb darstellen, entstehen nach Berücksichtigung stiller Reserven bzw. Lasten, aktive Unterschiedsbeträge. Diese werden als Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung aktiviert und einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterworfen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird für den Impairment-Test denjenigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die voraussichtlich von dem Unternehmenszusammenschluss profitieren werden.

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows aus Geschäftsvorfällen, die zwischen Konzernunternehmen stattfinden, werden bei der Konsolidierung vollständig eliminiert. Die Konzernvorräte, der Vermietbestand und das Anlagevermögen werden um vorhandene Zwischenergebnisse bereinigt.

Ergebniswirksame und nicht ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge unterliegen der Abgrenzung latenter Steuern.

Fremdwährungsumrechnung

Transaktionen in Fremdwährung werden zum Transaktionszeitpunkt mit dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Wechselkurs erfasst. Nominal in Fremdwährung gebundene Vermögenswerte und Schulden werden jeweils mit dem Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Die entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam erfasst. Hiervon ausgenommen sind monetäre Posten, die als Teil einer Nettoinvestition des Konzerns in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designiert sind. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition im sonstigen Ergebnis erfasst.

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Tochterunternehmen werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Als funktionale Währung fungiert hierbei die jeweilige Landeswährung mit Ausnahme der Philippinen, Peru (US-Dollar) und Ungarn (Euro). Vermögenswerte und Schulden werden demzufolge mit den Devisenmittelkursen am Bilanzstichtag, die Aufwendungen und Erträge mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet, es sei denn, die Umrechnungskurse unterlagen während der Periode starken Schwankungen.

Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften in die Konzernwährung, die sich aus der Anwendung unterschiedlicher Kurse zwischen den Bilanzen und den Gewinn- und Verlustrechnungen ergeben, werden im sonstigen Ergebnis erfasst und ergebnisneutral als separater Bestandteil des Eigenkapitals erfasst.

Die Kurse der für den Konzern wesentlichen Währungen stellen sich wie folgt dar:

1 Euro entspricht		2018	2017	2018	2017
		Jahresdurchschnittswerte		Stichtagswerte ¹	
Australien	AUD	1,5787	1,4733	1,6220	1,5346
Brasilien	BRL	4,2997	3,6064	4,4440	3,9729
Chile	CLP	755,4823	732,7855	793,4500	738,4300
China	CNY	7,8046	7,6287	7,8751	7,8044
Dänemark	DKK	7,4525	7,4387	7,4673	7,4449
Großbritannien	GBP	0,8840	0,8765	0,8945	0,8872
Hongkong	HKD	9,2753	8,8049	8,9675	9,3720
Indien	INR	80,7122	73,5188	79,7298	76,6055
Japan	JPY	130,5563	126,7047	125,8500	135,0100
Kanada	CAD	1,5296	1,4649	1,5605	1,5039
Kolumbien	COP	3478,4766	3336,5934	3719,2000	3577,6000
Mexiko	MXN	22,7005	21,3319	22,4921	23,6612
Norwegen	NOK	9,5873	9,3305	9,9483	9,8403
Peru	PEN	3,8833	3,6836	3,8704	3,8827
Philippinen	PHP	62,2957	56,9734	60,1130	59,7950
Polen	PLN	4,2592	4,2564	4,3014	4,1770
Russland	RUB	73,8513	65,9227	79,7153	69,3920
Schweden	SEK	10,2560	9,6371	10,2548	9,8438
Schweiz	CHF	1,1565	1,1119	1,1269	1,1702
Serbien	RSD	118,1734	121,4168	118,3270	118,2770
Singapur	SGD	1,5941	1,5586	1,5591	1,6024
Südafrika	ZAR	15,5678	15,0432	16,4594	14,8054
Thailand	THB	38,2107	38,2902	37,0520	39,1210
Tschechien	CZK	25,6378	26,3253	25,7240	25,5350
Türkei	TRY	5,6736	4,1218	6,0588	4,5464
Vereinigte Staaten	USD	1,1836	1,1297	1,1450	1,1993

¹ Stichtagswerte: Kurs des letzten Werktags des Jahres.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Umsatz- und Ertragsrealisierung

Die Umsatzrealisierung erfolgt, wenn die Verfügungsgewalt über abgrenzbare Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übergeht, das heißt, wenn der Kunde die Fähigkeit besitzt, die Nutzung der übertragenen Güter oder Dienstleistungen zu bestimmen und im Wesentlichen den verbleibenden Nutzen daraus zieht. Voraussetzung dabei ist, dass ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten besteht und unter anderem der Erhalt der Gegenleistung – unter Berücksichtigung der Bonität des Kunden – wahrscheinlich ist. Die Umsatzerlöse entsprechen dem Transaktionspreis, zu dem Wacker Neuson voraussichtlich berechtigt ist. Variable Gegenleistungen sind im Transaktionspreis enthalten, wenn es hochwahrscheinlich ist, dass es nicht zu einer signifikanten Rücknahme der Umsatzerlöse kommt, sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht.

Erlöse aus Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen, werden zu dem Zeitpunkt realisiert, zu dem die Verfügungsgewalt auf den Erwerber übergeht, im Regelfall bei Lieferung der Güter. Rechnungen werden zu diesem Zeitpunkt ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor.

Der Konzern prüft, ob in dem Vertrag andere Zusagen enthalten sind, die separate Leistungsverpflichtungen darstellen, denen ein

Teil des Transaktionspreises zugeordnet werden muss (z. B. Gewährleistungen). Bei der Bestimmung des Transaktionspreises für den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen, dem Bestehen signifikanter Finanzierungsbestandteile sowie ggf. nicht zahlungswirksamer Gegenleistungen und an einen Kunden zu zahlender Gegenleistungen.

(a) Variable Gegenleistung

Enthält eine vertragliche Gegenleistung eine variable Komponente, bestimmt der Konzern die Höhe der Gegenleistung, die ihm im Austausch für die Übertragung der Güter auf den Kunden zusteht. Die variable Gegenleistung wird zu Vertragsbeginn geschätzt und darf nur dann in den Transaktionspreis einbezogen werden, wenn es hoch wahrscheinlich ist, dass es bei den erfassten kumulierten Erlösen nicht zu einer signifikanten Stornierung kommt, sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht. Einige Verträge über den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen räumen Kunden eine Rücknahme- und Rückkaufverpflichtung seitens Wacker Neuson oder Mengenrabatte oder Skonti ein. Diese führen zu einer variablen Gegenleistung.

▪ Rücknahmeverpflichtungen

Bestimmte Verträge räumen einem Kunden das Recht ein, die Produkte zu einem vorab festgelegten Wert zurückzugeben. Der Konzern wendet zur Schätzung der Produkte, die nicht zurückgegeben werden, die Erwartungswertmethode an, da mit dieser Methode die variable Gegenleistung, auf die der Konzern Anspruch hat, am verlässlichsten geschätzt werden kann. Außerdem werden die Regelungen des IFRS 15 im Hinblick auf die Begrenzung der Schätzung der variablen Gegenleistung angewandt, um den Betrag der variablen Gegenleistung, der in den Transaktionspreis einbezogen werden darf, zu bestimmen. Der Konzern schätzt die Wahrscheinlichkeit seiner Rücknahmeverpflichtungen basierend auf der historischen Erfahrung bei solchen Transaktionen als unwesentlich ein. Es werden daher keine Rückerstattungsverbindlichkeiten und Vermögenswerte aus Rückgaberechten erfasst. Angaben hierzu werden in der Anhangsangabe 26 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ gemacht.

▪ Mengen- und Umsatzrabatte

Der Konzern gewährt bestimmten Kunden rückwirkend Rabatte, sobald die in der Periode abgenommene Menge an Produkten eine vertraglich vereinbarte Mindestabnahmemenge oder ein bestimmtes Umsatzniveau überschreitet. Rabatte werden mit den vom Kunden zu zahlenden Beträgen verrechnet. Zur Schätzung der variablen Gegenleistung für die erwarteten zukünftigen Rabatte wendet der Konzern bei Verträgen mit einer einzigen Mindestabnahmemenge/-volumina die Methode des wahrscheinlichsten Betrags und bei Verträgen mit mehreren Mindestabnahmemengen/-volumina die Erwartungswertmethode an. Die Auswahl der Methode, mit der die Höhe der variablen Gegenleistung am verlässlichsten ermittelt werden kann, hängt also in erster Linie von der im Vertrag enthaltenen Anzahl der Mindestabnahmemengen/-volumina ab. Anschließend wendet der Konzern die Regelungen für die Begrenzung der Schätzung variabler Gegenleistungen an und erfasst eine Rückerstattungsverbindlichkeit für die erwarteten zukünftigen Rabatte.

Zudem Gewährt der Konzern ausgewählten Kunden Vertriebsunterstützung in Form von vorausgezählten Boni. Diese sind als Vermögenswerte unter der Bilanzposition „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ und „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ abgrenzt.

▪ Skonto

Der Konzern gewährt bestimmten Kunden Rabatte, sofern innerhalb bestimmter Zahlungsziele die Zahlung erfolgt. Rabatte werden mit den vom Kunden zu zahlenden Beträgen verrechnet. Zur

Schätzung der variablen Gegenleistung für die erwarteten zukünftigen Rabatte wendet der Konzern die Methode des wahrscheinlichsten Betrags an. Anschließend wendet der Konzern die Regelungen für die Begrenzung der Schätzung variabler Gegenleistungen an und erfasst eine Rückerstattungsverbindlichkeit für die erwarteten zukünftigen Rabatte.

(b) Signifikante Finanzierungsbestandteile

Der Konzern erhält in der Regel kurzfristige Vorauszahlungen von Kunden. In Anwendung der in IFRS 15 vorgesehenen Erleichterungsregelung verzichtet er darauf, die Höhe der zugesagten Gegenleistung um die Auswirkungen einer signifikanten Finanzierungsbestandteile anzupassen, wenn er bei Vertragsbeginn erwartet, dass die Zeitspanne zwischen der Übertragung des zugesagten Guts oder der zugesagten Dienstleistung auf den Kunden und der Bezahlung dieses Guts oder dieser Dienstleistung durch den Kunden maximal ein Jahr beträgt. Da solche Vorauszahlungen nur in einem unwesentlichen Umfang bestehen werden diese nicht separat als Vertragsverbindlichkeiten, sondern analog den Vorjahren unter der Bilanzposition „Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Der Konzern bietet Kunden über Finanzierungspartnern Finanzierungsdienstleistungen an. Die zu zahlenden Zinsen an den Finanzierungspartner werden von den Umsätzen abgegrenzt.

Bei Verträgen, bei denen der Zeitraum zwischen der Übertragung der Güter oder Dienstleistungen und dem Zahlungszeitpunkt zwölf Monate übersteigt und ein signifikanter Nutzen aus der Finanzierung für den Kunden und Wacker Neuson resultiert, wird die Gegenleistung um den Zeitwert des Geldes angepasst. Andernfalls verzichtet der Konzern in Anwendung der in IFRS 15 vorgesehenen Erleichterungsregelungen auf die Anpassung.

Erlöse aus Verkauf von Ersatzteilen

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Ersatzteilen, werden zu dem Zeitpunkt realisiert, zu dem die Verfügungsgewalt auf den Erwerber übergeht, im Regelfall bei Lieferung der Güter. Rechnungen werden zu diesem Zeitpunkt ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor. Bei der Bestimmung des Transaktionspreises für den Verkauf von Ersatzteilen berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen analog dem Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen. Der Ausweis der Erlöse aus dem Verkauf von Ersatzteilen erfolgt in dem Geschäftsbereich Dienstleistungen.

Gewährleistungsverpflichtungen

Der Konzern bietet üblicherweise gesetzlich vorgeschriebene Gewährleistungen für die Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen. Diese sog. assurance-type warranties werden gemäß IAS 37 Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen erfasst. Einzelheiten zu der Rechnungslegungsmethode für Gewährleistungsrückstellungen sind im Abschnitt Sonstige Rückstellung enthalten

Der Konzern bietet zusätzlich zu der Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen, verlängerte Gewährleistungen (Vertragsverbindlichkeiten) an. Diese sog. service-type warranties werden entweder separat oder im Bündel gemeinsam mit Baugeräten oder Kompaktmaschinen verkauft. Verträge über den gebündelten Verkauf von Baugeräten oder Kompaktmaschinen und einer service-type warranty enthalten zwei Leistungsverpflichtungen, da die Zusagen zur Übertragung der Baugeräten oder

Kompaktmaschinen und zur Leistung der service-type warranty eigenständig abgrenzbar sind. Bei Anwendung der Methode der relativen Einzelveräußerungspreise wird ein Teil des Transaktionspreises der service-type warranty zugeordnet. Da solche verlängerten Garantien nur in einem unwesentlichen Umfang bestehen, werden diese nicht separat als Vertragsverbindlichkeiten, sondern analog den Vorjahren unter der Bilanzposition „Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Erlöse aus Erbringung von Dienstleistungen

Dienstleistungsumsätze werden linear über einen bestimmten Zeitraum realisiert oder – sofern die Leistungserbringung nicht linear erfolgt – entsprechend der Erbringung der Dienstleistungen. Rechnungen werden gemäß den vertraglichen Bedingungen ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor. Sofern Kunden eine Vorauszahlung auf die zukünftig zu erbringende Dienstleistung erbringen, ist diese grundsätzlich als Vertragsverbindlichkeit abzubilden. Da im Konzern solche Transaktionen nur in einem unwesentlichen Umfang bestehen werden diese nicht separat als Vertragsverbindlichkeiten, sondern analog den Vorjahren unter der Bilanzposition „Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Erlöse aus Vermietung von Maschinen und Zubehör

Der Konzern erfasst Erlöse aus der Vermietung von Maschinen und Zubehören linear über die Laufzeit des Leasingvertrags, da dem Kunden der Nutzen aus der Leistung des Konzerns zufließt und er diesen Nutzen gleichzeitig verbraucht. Bei der Bestimmung des Transaktionspreises aus Vermietung von Maschinen und Zubehör berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen analog dem Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen. Die durchschnittliche Vermietungsdauer beträgt ca. 14 Tagen. Aufgrund des sehr kurzen Zeitraums werden aus Wesentlichkeitsgründen solche Umsätze in den Anhangsangaben nicht in zeitraum- und zeitpunktbezogene Erlöse getrennt. Rechnungen werden gemäß den vertraglichen Bedingungen ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor.

Aufwandsrealisierung

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam erfasst. Zinsaufwendungen werden unter Berücksichtigung der ausstehenden Darlehenssumme und des anzuwendenden Effektivzinssatzes periodengerecht erfasst.

Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

Der Konzern ermittelt und bewertet bestimmte Finanzinstrumente (beispielsweise Derivate, Wertpapiere, Beteiligungen und Planvermögen i.S.d. IAS 19) entsprechend den einschlägigen Vorschriften zu jedem Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert. Darüber hinaus wird der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten ausgewiesen. Angaben zum beizulegenden Zeitwert sind der Anhangsangabe 27 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ zu entnehmen. Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld bezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall

- entweder auf dem Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld,
- oder auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert oder die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist,

abgeschlossen wird.

Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines nichtfinanziellen Vermögenswerts wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die wirtschaftlich sinnvollste und beste Verwendung des Vermögenswerts oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die wirtschaftlich sinnvollste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Bemessungshierarchie eingeordnet, basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- Stufe 1: in aktiven Märkten notierte (nicht berichtigte) Preise
- Stufe 2: Bewertungsverfahren, in denen der für die Bewertung wesentliche Parameter der niedrigsten Stufe auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- Stufe 3: Bewertungsverfahren, in denen der für die Bewertung wesentliche Parameter der niedrigsten Stufe auf dem Markt nicht beobachtbar ist

Bei Vermögenswerten und Schulden, die im Abschluss auf wiederkehrender Basis zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung (basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist) überprüft. Die fachverantwortlichen Stabstellen (z.B. Corporate Real Estate, Corporate Treasury) des Konzerns in Verbindung mit dem Fachvorstand legen die Richtlinien und Verfahren für wiederkehrende (beispielsweise bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und nicht börsennotierten finanziellen Vermögenswerten) und nicht wiederkehrende (beispielsweise bei zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten) Bemessungen des beizulegenden Zeitwerts fest.

Externe Wertgutachter werden für die Bewertung wesentlicher Vermögenswerte, z. B. als Finanzinvestition gehaltene Immobilien und nicht börsennotierte finanzielle Vermögenswerten hinzugezogen. Die Entscheidung, ob externe Wertgutachter beauftragt werden sollen, wird jährlich anhand der beobachtenden Marktindikatoren durch die Stabstellen des Konzerns geprüft, ob sich wesentliche Rahmenbedingungen geändert haben. Nach Abstimmung und

Freigabe des Fachvorstands wird ein externer Wertgutachter beauftragt. Auswahlkriterien sind beispielsweise Marktkenntnis, Reputation, Unabhängigkeit und die Einhaltung professioneller Standards. Wertgutachter werden in der Regel nach drei Jahren neu ausgewählt. Die Manager der Stabstellen und der Fachvorstand entscheiden nach Gesprächen mit den externen Wertgutachtern des Konzerns, welche Bewertungstechniken und Inputfaktoren in jedem einzelnen Fall anzuwenden sind.

Die Stabstellen des Konzerns analysieren zu jedem Abschlussstichtag die Wertentwicklungen von Vermögenswerten und Schulden, die gemäß den Rechnungslegungsmethoden des Konzerns neu bewertet oder neu beurteilt werden müssen. Bei dieser Analyse werden die wesentlichen Inputfaktoren überprüft, die bei der letzten Bewertung angewandt wurden, indem die Stabstelle des Konzerns die Informationen in den Bewertungsberechnungen mit Verträgen und anderen relevanten Dokumenten abgleicht. Gemeinsam mit den externen Wertgutachtern des Konzerns vergleicht die Stabstelle außerdem die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts jedes Vermögenswerts und jeder Schuld mit entsprechenden externen Quellen, um zu beurteilen, ob die jeweiligen Änderungen plausibel sind. Die Bewertungsergebnisse werden unterjährig dem Prüfungsausschuss und den Abschlussprüfern des Konzerns präsentiert. Dabei werden auch die wesentlichen Annahmen, die den Bewertungen zugrunde lagen, besprochen.

Um die Angabepflichten für die beizulegenden Zeitwerte zu erfüllen, hat der Konzern Klassen von Vermögenswerten und Schulden auf der Grundlage ihrer Art, ihrer Merkmale und ihrer Risiken sowie der Stufen der oben erläuterten Bemessungshierarchie festgelegt.

Sachanlagen

Anlagen im Bau werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Sachanlagen werden entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der Vermögenswert ausgebucht wird. Die Restwerte, wirtschaftlichen Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Sachanlagen werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

Finanzierungskosten werden aktiviert, sofern ein qualifizierter Vermögenswert zugrunde liegt.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Zur Erzielung von Mieterträgen gehaltene Grundstücke und Gebäude werden zu fortgeführten Anschaffungskosten nach dem Anschaffungskostenprinzip bewertet. Die linearen Abschreibungen erfolgen nach der Pro-rata-temporis-Methode.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, werden bei der

erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbzeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, falls vorhanden, angesetzt.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbegrenzter Nutzungsdauer unterschieden.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode oder der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswerts im Unternehmen entspricht.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit eine Werthaltigkeitsprüfung durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahin gehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbegrenzten zu einer begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Ein immaterieller Vermögenswert wird entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Finanzierungskosten werden aktiviert, sofern ein qualifizierter Vermögenswert zugrunde liegt.

Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf der Grundlage des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung getroffen. Eine Vereinbarung ist oder enthält ein Leasingverhältnis, wenn ihre Erfüllung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts (oder bestimmter Vermögenswerte) abhängt und sie ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts

(oder der Vermögenswerte) überträgt, selbst wenn dieser Vermögenswert (oder diese Vermögenswerte) in einer Vereinbarung nicht ausdrücklich bestimmt ist (sind).

Der Konzern als Leasinggeber

Leasingtransaktionen über Vermietbestand, bei denen der Konzern als Leasinggeber alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes auf den Leasingnehmer übertragen hat, werden als Finanzierungsleasing (Finance Lease) im Sinne des IAS 17 behandelt. In diesen Fällen wird der Leasinggegenstand in der Bilanz des Leasingnehmers, also nicht in der Konzernbilanz, erfasst. Die Vermögenswerte aus einem Finanzierungsleasing werden als Forderungen dargestellt, und zwar in Höhe des Nettoinvestitionswert aus dem Leasingverhältnis.

Leasingtransaktionen über Sachanlagen und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien, bei denen der Konzern als Leasinggeber nicht alle wesentlichen Chancen und Risiken übertragen hat, werden als Operating Leasing (Operate Lease) im Sinne von IAS 17 behandelt.

Leasingzahlungen für Operating-Leasing werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als betrieblicher Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Der Konzern als Leasingnehmer

Leasingtransaktionen über Sachanlagen, Fahrzeuge, Hardware und sonstige Geschäftsausstattung, bei denen der Konzern als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt, werden als Finanzierungsleasing (Finance Lease) im Sinne von IAS 17 behandelt. In diesen Fällen wird in der Bilanz des Leasingnehmers der Leasinggegenstand aktiviert und die Zahlungsverpflichtung bezüglich der zukünftigen Leasingraten passiviert. Die Behandlung als Finanzierungsleasing führt in der Gewinn- und Verlustrechnung zu einem Abschreibungsaufwand in Abhängigkeit von der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes sowie zu einem Finanzaufwand.

Alle übrigen Leasingverträge werden als Operating Lease eingestuft. In diesen Fällen werden Leasingraten bzw. Mietzahlungen linear über die Laufzeit verteilt und direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Vermietbestand

Vermietbestände werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Vermietbestände werden entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der Vermögenswert ausgebucht wird. Die Restwerte, wirtschaftlichen Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Vermietbestände werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

Vorräte

Vorräte an unfertigen und fertigen Erzeugnissen sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen werden gem. IAS 2 zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Sofern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Vorräte nicht werthaltig sind, werden sie auf den niedrigeren, am Bilanzstichtag realisierbaren Nettoveräußerungswert abgeschrieben. Der Nettoveräußerungswert entspricht dem bei normaler Geschäftstätigkeit geschätzten erzielbaren Verkaufspreis abzüglich geschätzter Fertigstellungs- und Vertriebskosten. Falls der Nettoveräußerungswert bei früher abgewerteten Vorräten gestiegen ist, werden entsprechende Wertaufholungen vorgenommen.

Bei der Ermittlung der Anschaffungskosten werden Anschaffungsnebenkosten zugerechnet und Anschaffungspreisminderungen gekürzt. Die Herstellungskosten umfassen alle Aufwendungen, die dem Herstellungsprozess direkt oder indirekt zuzurechnen sind.

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Vorräte wurden im Wesentlichen nach der FIFO-Methode ermittelt. Dabei wird angenommen, dass die zuerst angeschafften Vermögenswerte auch zuerst verbraucht werden. Zur Vereinfachung der Bewertung wird auch das gleitende Durchschnittsverfahren angewendet. Der Konzern verwendet zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem Einkauf von Vorräten in Fremdwährung derivative Finanzinstrumente (siehe im Detail dazu den „Derivative Finanzinstrumente“).

Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

(a) Finanzielle Vermögenswerte

Beim erstmaligen Ansatz werden finanzielle Vermögenswerte für die Folgebewertung entweder als zu fortgeführten Anschaffungskosten, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Cashflows der finanziellen Vermögenswerte und vom Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die der Konzern den praktischen Behelf angewandt hat, bewertet der Konzern einen finanziellen Vermögenswert zu seinem beizulegenden Zeitwert sowie im Falle eines finanziellen Vermögenswerts, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, zuzüglich der Transaktionskosten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die der Konzern den praktischen Behelf angewandt hat, werden mit dem gemäß IFRS 15 ermittelten Transaktionspreis bewertet. In diesem Zusammenhang wird auf die Rechnungslegungsmethoden in Abschnitt „Umsatz- und Ertragsrealisierung“ verwiesen.

Damit ein finanzieller Vermögenswert als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet klassifiziert und bewertet werden kann, dürfen die Cashflows ausschließlich aus Tilgungs- und Zinszahlungen (solely payments of principal and interest – SPPI) auf den ausstehenden Kapitalbetrag bestehen. Diese Beurteilung wird als SPPI-Test bezeichnet und auf der Ebene des einzelnen Finanzinstruments durchgeführt. Die Beurteilung des Geschäftsmodells des Konzerns erfolgte zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung,

dem 1. Januar 2018. Anschließend wurde sie rückwirkend für die finanziellen Vermögenswerte durchgeführt, die vor dem 1. Januar 2018 nicht ausgebucht wurden. Die Beurteilung, ob vertragliche Cashflows aus Schuldinstrumenten ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen, erfolgte auf der Grundlage der Fakten und Umstände, die zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung der Vermögenswerte bestanden. Nach IFRS 9 werden Schuldinstrumente bei der Folgebewertung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert, zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet. Die Klassifizierung basiert auf zwei Kriterien: dem Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung der Vermögenswerte und der Frage, ob die vertraglichen Cashflows der Instrumente ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird (marktübliche Käufe), werden am Handelstag erfasst, d. h. an dem Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist.

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Kategorien klassifiziert:

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)
- Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte mit Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste (Schuldinstrumente)
- Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte ohne Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste bei Ausbuchung (Eigenkapitalinstrumente)
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Eine ausstehende Forderung gegenüber einem ausländischen Geschäftsbetrieb, dessen Abwicklung auf absehbare Zeit weder geplant noch wahrscheinlich ist, stellt im Wesentlichen einen Teil der Nettoinvestition in diesen ausländischen Geschäftsbetrieb dar. Die Umrechnungsdifferenzen aus der ausstehenden Forderung, die Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb ist, werden zunächst im sonstigen Ergebnis erfasst und bei einer Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)

Diese Kategorie hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. Der Konzern bewertet finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Cashflows, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in Folgeperioden unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet und sind auf Wertminderungen zu überprüfen. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht, modifiziert oder wertgemindert wird. Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

- Forderungen aus verlängerten Zahlungszielen ggü. Händlern: Hierbei werden zur Vertriebsunterstützung für ausgewählte Händler längerfristige Zahlungsziele mit Fälligkeit größer 360 Tagen gewährt. Der Bilanzausweis erfolgt in der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte, solange die Fälligkeit noch mehr als 360 Tagen besteht. Sobald die Fälligkeit unterhalb von 360 Tage sinkt, wird der kurzfristige Anteil in die Bilanzzeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ umgegliedert.
- Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni: Um US-Händler bei der Marktdurchdringung und -bearbeitung zu unterstützen, werden Volumenboni an ausgewählte US-Händler im Voraus ausgebezahlt. Dies ermöglicht den US-Händlern mit einer verbesserten Liquidität operativ zu agieren. Dabei kann sich dieser vorausbezahlte Bonus über mehrere Jahre erstrecken. Der langfristige Anteil ist in der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ enthalten. Zugleich wird der kurzfristige Anteil innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen: Die finanziellen Forderungen ohne wesentliche Finanzierungs Komponente aus der Umsatz- und Ertragsrealisierung werden in der Zeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausgewiesen.
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente: Diese finanziellen Vermögenswerte umfassen Barmittel, Schecks und Sichteinlagen.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte, finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden, oder finanzielle Vermögenswerte, die zwingend zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung oder des Rückkaufs in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden und als solche effektiv sind. Finanzielle Vermögenswerte mit Cashflows, die nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen, werden unabhängig vom Geschäftsmodell als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und entsprechend bewertet. Ungeachtet der vorstehend erläuterten Kriterien zur Klassifizierung von Schuldinstrumenten in die Kategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ oder „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet“ können Schuldinstrumente beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden, wenn dadurch eine Rechnungslegungsanomalie beseitigt oder signifikant verringert würde.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert

erfasst, wobei die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts saldiert in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Diese Kategorie umfasst derivative Finanzinstrumente und börsennotierte Eigenkapitalinstrumente, bei denen sich der Konzern nicht unwiderruflich dafür entschieden hat, sie als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet zu klassifizieren. Folgende wesentliche finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestehen im Konzern, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:

- Derivate ohne Anwendung Hedge-Accounting: Es werden Devisenswaps vom Konzern zur Absicherung des Währungsrisikos aus den intern ausgegebenen Darlehen durch die Holding an die Tochtergesellschaften eingesetzt. Die Währungseffekte aus der Bilanzierung der internen Fremdwährungsdarlehen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis ausgewiesen. Durch die erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert der Derivate werden ebenfalls diese Bewertungsergebnisse im Finanzergebnis erfasst. Der Ausweis in der Bilanz der angesetzten Derivate erfolgt abhängig vom Marktwert entweder unter der Zeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ oder innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten“.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)

Beim erstmaligen Ansatz kann der Konzern unwiderruflich die Wahl treffen, seine Eigenkapitalinstrumente als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren, wenn sie die Definition von Eigenkapital nach IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung erfüllen und nicht zu Handelszwecken gehalten werden. Die Klassifizierung erfolgt einzeln für jedes Instrument.

Gewinne und Verluste aus diesen finanziellen Vermögenswerten werden niemals in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Dividenden werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstiger Ertrag erfasst, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung besteht, es sei denn, durch die Dividenden wird ein Teil der Anschaffungskosten des finanziellen Vermögenswerts zurückerlangt. In diesem Fall werden die Gewinne im sonstigen Ergebnis erfasst. Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente werden nicht auf Wertminderung überprüft.

Der Konzern hat sich unwiderruflich dafür entschieden, seine nicht börsennotierten Eigenkapitalinstrumente in diese Kategorie einzuordnen.

Folgende wesentliche finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestehen im Konzern, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:

- Rentenfondanteile: Der Konzern besitzt Rentenfondanteile zur Absicherung der Pensionsansprüche von ausgeschiedenen Vorständen. Diese werden nicht als Planvermögen gem. IAS 19 definiert und nicht gegen die Rückstellung für Pension saldiert. Die Rentenfondanteile sind unter der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.
- Beteiligung an SpeedInvest: Als Eigenkapitalinstrument wurden Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in

Höhe von 3,1 Mio. Euro erworben, dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up Unternehmen ist. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien.

Ausbuchung

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird hauptsächlich dann ausgebucht (d. h. aus der Konzernbilanz entfernt), wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer sog. Durchleitungsvereinbarung übernommen und dabei entweder (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder (b) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Im Wesentlichen bestehen keine Vereinbarungen für Übertragungen von vertraglichen Rechten auf den Bezug von Cashflows oder eine Durchleitungsvereinbarung.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern erfasst bei allen Schuldinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, eine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste (ECL). Erwartete Kreditverluste basieren auf der Differenz zwischen den vertraglichen Cashflows, die vertragsgemäß zu zahlen sind, und der Summe der Cashflows, deren Erhalt der Konzern erwartet, abgezinst mit einem Näherungswert des ursprünglichen Effektivzinssatzes. Die erwarteten Cashflows beinhalten die Cashflows aus dem Verkauf der gehaltenen Sicherheiten oder anderer Kreditbesicherungen, die wesentlicher Bestandteil der Vertragsbedingungen sind. Erwartete Kreditverluste werden in zwei Schritten erfasst.

Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, wird eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Kreditverluste erfasst, die auf einem Ausfallereignis innerhalb der nächsten zwölf Monate beruhen (12-Monats-ECL). Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, hat ein Unternehmen eine Risikovorsorge in Höhe der über die Restlaufzeit erwarteten Kreditverluste zu erfassen, unabhängig davon, wann das Ausfallereignis eintritt (Gesamtlaufzeit-ECL). Die Aufwendungen aus der Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste werden den Vertriebskosten zugeordnet.

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wendet der Konzern eine vereinfachte Methode zur Berechnung der erwarteten Kreditverluste an. Daher verfolgt er Änderungen des Kreditrisikos nicht nach, sondern erfasst stattdessen zu jedem Abschlussstichtag eine Risikovorsorge auf der Basis der Gesamtlaufzeit-ECL. Der Konzern hat eine Wertberichtigungsmatrix erstellt, die auf seiner

bisherigen Erfahrung mit Kreditverlusten basiert und um zukunftsbezogene Faktoren, die für die Kreditnehmer und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spezifisch sind, angepasst wurde. Neben den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird vom Konzern freiwillig die Risikovorsorge auf Basis der Gesamtlaufzeit-ECL als vereinfachte Methode auf folgende finanziellen Vermögenswerte angewendet:

- Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) ggü. Händlern
- Forderungen aus Finanzierungsleasing

Der Konzern geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn vertragliche Zahlungen 90 Tage überfällig sind. Außerdem kann er in bestimmten Fällen bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall ausgehen, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass es unwahrscheinlich ist, dass der Konzern die ausstehenden vertraglichen Beträge vollständig erhält, bevor alle von ihm gehaltenen Kreditbesicherungen berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird abgeschrieben, wenn keine begründete Erwartung besteht, dass die vertraglichen Cashflows realisiert werden. Für den Konzern besteht diese begründete Erwartung für die Fälle, in denen der Kunde einen Insolvenzantrag stellt.

(b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen, als Verbindlichkeiten oder als Derivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen und Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten.

Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Darlehen einschließlich Kontokorrentkrediten und derivative Finanzinstrumente sowie Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke des Rückkaufs in der nahen Zukunft eingegangen wurden.

Diese Kategorie umfasst auch vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IFRS 9 designiert sind. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Die Kategorie finanzielle Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, umfasst im Wesentlichen:

- Derivate ohne Anwendung Hedge-Accounting: Es werden Devisenswaps aus den intern ausgegebenen Darlehen durch die Holding an die Tochtergesellschaften eingesetzt. Die Währungseffekte aus der Bilanzierung der internen Fremdwährungsdarlehen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis

ausgewiesen. Durch die erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert der Derivate werden ebenfalls diese Bewertungsergebnisse im Finanzergebnis erfasst. Der Ausweis in der Bilanz der angesetzten Derivate erfolgt abhängig vom Marktwert entweder unter der Zeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ oder innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten“.

Die Kategorie „Darlehen“ hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, außerdem im Rahmen von Amortisationen mittels der Effektivzinsmethode. In diese Kategorie fallen in der Regel verzinsliche Darlehen.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substantiell anderen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, so wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

(c) Derivative Finanzinstrumente

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte und Zinsswaps, um sich gegen Wechselkurs-, Zins- und Rohstoffpreisschwankungen abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden wiederum mit dem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als finanzielle Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als finanzielle Verbindlichkeiten, wenn er negativ ist. Derartige Handelsgeschäfte wurden zentralseitig abgeschlossen und besitzen stets einen Bezug zum Grundgeschäft.

Derivative Finanzinstrumente werden bei Vertragsabschluss und bei der Folgebewertung am Bilanzstichtag zu Zeitwerten angesetzt.

Derivative Finanzinstrumente, soweit nicht formal als Hedge-Accounting gem. IAS 39 zugeordnet, werden den zu erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten bzw. Verbindlichkeiten zugeordnet und sowohl bei erstmaliger Bilanzierung als auch in Folgeperioden ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das sind ausschließlich die eingesetzten Devisenswaps zur Absicherung des Währungsrisikos aus intern ausgegebenen Darlehen durch die Holding an die Tochtergesellschaften.

Im Rahmen der Risikomanagementstrategie und -maßnahmen werden verschiedene Derivate zur wirtschaftlichen Absicherung von Risiken verwendet. Zum einen werden im Rahmen von Intercompany Finanzierungen Devisenswaps eingesetzt. Hier erfolgt keine Designation im Rahmen einer Sicherungsbeziehung, da die Grundgeschäfte im Rahmen der Konsolidierung eliminiert werden und nur der Ergebniseffekt aus der FX-Bewertung im Konzernabschluss verbleibt. Das Bewertungsergebnis der Devisenswaps wird

dann ebenfalls im Finanzergebnis ausgewiesen und mit dem Ergebnis aus der FX Bewertung der Finanzierungen saldiert.

Daneben verwendet der Konzern FX-Forwards/Devisentermingeschäfte zur Absicherung von im Wesentlichen internen Wareneinkäufen. Diese werden bei Abschluss der Transaktion als Sicherungsgeschäft mit dem dazugehörigen Grundgeschäft einer Sicherungsbeziehung formal (Hedge-Accounting) zugeordnet. Der Konzern überprüft außerdem bei Beginn der Sicherungsbeziehung und auch danach fortlaufend, ob die Derivate, die einer Hedge-Beziehung zuordnet sind, effektiv die Änderung des Cashflows der Grundgeschäfte kompensieren. Die vom Konzern eingesetzten FX-Forwards im Rahmen der Risikomanagementstrategie werden als Cashflow-Hedge bilanziert, wobei der effektive Anteil aus den Änderungen des Zeitwerts im Eigenkapital erfasst wird. Der ineffektive Anteil wird sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nach Eintritt des Grundgeschäftes werden die bis zu diesem Termin erfolgsneutral erfassten Bewertungsergebnisse dem Vorratsvermögen zugeordnet und beeinflussen dann die Umsatzkosten bei Verkauf der entsprechenden Produkte. Ab dem Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäftes werden auch diese Derivate als freistehend behandelt und jegliche weitere Bewertungsänderung erfolgswirksam als Saldierung der FX-Bewertung der aus der ursprünglich abgesicherten Transaktion resultierenden Intercompany Verbindlichkeit saldiert.

Ferner hat der Konzern in 2018 erstmals wieder aufgrund der mit einer teilweise variablen Verzinsung ausgestatteten Schuldscheine in den USA einen Payer Swap abgeschlossen und diesen als Sicherungsinstrument im Rahmen eines Cash Flow Hedges mit dem variabel verzinslichen Schuldschein designiert. Der effektive Anteil der Wertänderung des Swaps wird nunmehr erfolgsneutral erfasst. Das Recycling erfolgt periodisch über das Saldieren der Zinszahlungen aus Swap und dem Schuldschein.

Forschung und Entwicklung

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines einzelnen Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern Folgendes nachweisen kann:

- Die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht
- Die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, und die Fähigkeit und Absicht, ihn zu nutzen oder zu verkaufen
- Die Art und Weise, wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird
- Die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts
- Die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig zu ermitteln

Die Entwicklungskosten werden nach ihrem erstmaligen Ansatz als Vermögenswert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Sie erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist, und wird in den Umsatzkosten erfasst. Während der Entwicklungsphase wird jährlich auf Wertminderungsindikatoren überprüft und ggfs. ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

Übrige nicht finanzielle Vermögenswerte

Übrige nicht finanzielle Vermögenswerte werden grundsätzlich zum Nennwert bewertet. Auf übrige Vermögenswerte, mit deren Ausfall mit hoher Wahrscheinlichkeit gerechnet wird, werden Einzelwertberichtigungen in voller Höhe gebildet.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel, Schecks und Sichteinlagen. Sie gehören zu der Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und haben eine Laufzeit von bis zu drei Monaten. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden mit dem Nominalwert umgerechnet in Euro angesetzt. Dieser entspricht im Hinblick auf liquide Mittel dem beizulegenden Zeitwert. Da die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente nur bei internationalen Großbanken gehalten werden, die über eine gute Ratingeinstufung verfügen, beurteilt der Konzern hier das Ausfallrisiko als sehr gering.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden nur dann erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. Zuwendungen werden als Verringerung des Buchwertes des Vermögenswertes berücksichtigt. Die Zuwendung wird dann mittels eines reduzierten Abschreibungsbetrags über die Nutzungsdauer des abschreibungsfähigen Vermögenswertes als Ertrag erfasst.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Der Konzern hat leistungsorientierte Pensionspläne im Wesentlichen in den Ländern Deutschland und Schweiz. Für diese sind Beiträge an einen gesondert verwalteten Fonds zu leisten. Daneben bestehen noch im Wesentlichen leistungsorientierte Pensionspläne in den USA und Österreich. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Berücksichtigung von zukünftigen Entgelt- und Rentenanpassungen gem. IAS 19 bewertet. Neubewertungen, einschließlich versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste, der Auswirkungen der Vermögenswertobergrenze (asset ceiling), ohne Berücksichtigung von Beträgen, die in den Nettozinsen auf die Nettoschuld aus leistungsorientierten Plänen enthalten sind, und der Erträge aus Planvermögen (ohne Berücksichtigung von Beträgen, die in den Nettozinsen auf die Nettoschuld aus leistungsorientierten Plänen enthalten sind), werden sofort in der Bilanz erfasst und in der Periode, in der sie anfallen, über das sonstige Ergebnis in die Gewinnrücklagen (debitorisch oder kreditorisch) eingestellt. Neubewertungen dürfen in Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird zum jeweils früheren der folgenden Zeitpunkte erfolgswirksam erfasst:

- dem Zeitpunkt, an dem die Anpassung oder Kürzung des Plans eintritt, oder
- dem Zeitpunkt, an dem der Konzern mit der Restrukturierung verbundene Kosten ansetzt.

Pensionsverpflichtungen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen gem. den Richttafeln 2018 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Bei der Ermittlung der Pensionsverpflichtungen im Ausland werden landesspezifische Rechnungsgrundlagen und Parameter berücksichtigt.

Die Nettozinsen werden durch Anwendung des Abzinsungssatzes auf den Saldo (Schuld oder Vermögenswert) aus dem leistungsorientierten Plan ermittelt. Der Konzern erfasst folgende Änderungen der leistungsorientierten Verpflichtung in der Gewinn- und Verlustrechnung ihrer Funktion nach im Wesentlichen in den Verwaltungs- und Vertriebskosten:

- Dienstzeitaufwand, einschließlich des laufenden und des nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands sowie der Gewinne und Verluste aus Plankürzungen und außerordentlichen Planabgeltungen
- Nettozinsaufwand oder -ertrag

Der Dienstzeitaufwand für die Versorgungsanwärter ergibt sich aus der planmäßigen Entwicklung des Anwartschaftsbarwerts. Der Nettozins wird im Finanzergebnis ausgewiesen. Leistungen im Rahmen von beitragsorientierten Versorgungsplänen werden direkt als Aufwand berücksichtigt.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gem. IAS 37 angesetzt, wenn der Konzern aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, die wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. In den sonstigen Rückstellungen sind alle erkennbaren Verpflichtungen berücksichtigt. Die Bewertung erfolgt auf Grundlage von Schätzungen des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags nach bestmöglichem kaufmännischem Ermessen. Soweit Rückstellungen erst nach einem Jahr fällig werden und eine verlässliche Abschätzung der Auszahlungsbeträge bzw. -zeitpunkte möglich ist, wird der Barwert durch Abzinsung ermittelt. Rückstellungen für Gewährleistungen (assurance-type warranties) werden anhand von historischen Erfahrungswerten, der Gewährleistungszeiträume und des Volumens der dargestellten Produkte ermittelt. Für die Behandlung von verlängerten Garantien (service-type warranties) siehe Erläuterungen zu Gewährleistungsverpflichtungen.

Sonstige Rückstellungen werden für alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen in Höhe ihres wahrscheinlichen Eintritts gebildet.

Ertragsteuern

Die Berechnung der latenten und laufenden Steuern erfolgt nach IAS 12.

Für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen und den bilanziellen Wertansätzen, für ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge und für steuerliche Verlustvorträge werden aktive und passive latente Steuern gebildet.

Aktive latente Steuerabgrenzungen auf steuerliche Verlustvorträge werden nur dann berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass die damit verbundenen Steuerminderungen innerhalb der nächsten (maximal) fünf Jahre auch eintreten und in den Folgeperioden in Anspruch genommen werden können. Verlustvorträge wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr in die Steuerabgrenzung mit einbezogen.

Die Bewertung latenter Steuern erfolgt zu dem am Bilanzstichtag gültigen oder beschlossenen Steuersatz der betroffenen Gesellschaft, der dann Gültigkeit haben wird, wenn die Umkehrwirkungen voraussichtlich eintreten werden.

Veränderungen der latenten Steuern in der Bilanz führen grundsätzlich zu latentem Steueraufwand bzw. -ertrag. Soweit Sachverhalte, die eine Veränderung der latenten Steuern nach sich ziehen, direkt gegen das Eigenkapital gebucht werden, wird auch die Veränderung der latenten Steuern direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen gemacht werden, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualschulden auswirken. Die nachstehend aufgeführten wesentlichen Schätzungen und Annahmen sowie die mit den gewählten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verbundenen Unsicherheiten sind entscheidend für das Verständnis der zugrunde liegenden Risiken der Finanzberichterstattung sowie der Auswirkungen, die diese Schätzungen, Annahmen und Unsicherheiten auf den Konzernabschluss haben könnten:

Werthaltigkeit Geschäfts- oder Firmenwerte, Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (mindestens jährlicher Impairment-Test)

Der Konzern überprüft jährlich und sofern irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte, immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer oder der aktivierten Entwicklungskosten eingetreten ist. Die Durchführung erfordert Schätzungen bezüglich der Prognose und der Diskontierung von künftigen Cashflows. Im Geschäftsjahr 2018 wurden keine Anhaltspunkte für Wertminderungen identifiziert. Bezüglich der Einzelheiten zur Berechnung, der Annahmen und der Sensitivität der Annahmen verweisen wir auf die Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

Anhaltspunkte für Wertminderungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten und Entwicklungskosten (anlassbezogene Impairment-Tests)

Zu jedem Bilanzstichtag schätzt der Konzern ein, ob irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der Buchwert einer Sachanlage oder eines sonstigen immateriellen Vermögenswertes wertgemindert sein könnte. Im Geschäftsjahr 2018 wurden Anhaltspunkte für wesentliche Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte identifiziert. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt der Konzern, ob die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern

hinreichend wahrscheinlich ist. Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern könnten sich verringern, falls die Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen und der durch zur Verfügung stehende Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile gesenkt würden oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 6 „Ertragsteuern“.

Steuerpositionen werden unter Berücksichtigung der jeweiligen lokalen Steuergesetze sowie der einschlägigen Verwaltungsauffassungen ermittelt und unterliegen wegen ihrer Komplexität möglicherweise einer abweichenden Interpretation durch Steuerpflichtige einerseits und lokale Finanzbehörden andererseits. Unterschiedliche Auslegungen von Steuergesetzen können zu nachträglichen Steuerzahlungen für vergangene Jahre führen; sie werden basierend auf der Einschätzung des Konzerns in die Betrachtung einbezogen.

Leistungen an Arbeitnehmer

Die Bilanzierung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen erfolgt in Übereinstimmung mit versicherungsmathematischen Bewertungen. Diese Bewertungen beruhen auf statistischen und anderen Faktoren, um auf diese Weise künftige Ereignisse zu antizipieren. Diese Faktoren umfassen unter anderem versicherungsmathematische Annahmen wie Diskontierungssatz, erwartete Gehaltssteigerungen und Sterblichkeitsraten. Diese versicherungsmathematischen Annahmen können aufgrund von veränderten Markt- und Wirtschaftsbedingungen erheblich von den tatsächlichen Verpflichtungen abweichen sowie zur Veränderung des zugehörigen künftigen Aufwands führen.

Zu den Einzelheiten und vorgenommenen Sensitivitätsbetrachtungen verweisen wir auf die Anhangsangabe 19 „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken ergeben sich aus Klagen gegenüber der Wacker Neuson SE bzw. einzelnen Konzernunternehmen. Der Ausgang solcher Rechtsstreitigkeiten könnte einen wesentlichen Effekt auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben. Die Unternehmensleitung analysiert regelmäßig die aktuellen Informationen zu diesen Fällen und bildet Rückstellungen für wahrscheinliche Verpflichtungen. Für die Beurteilung werden interne und externe Experten und Rechtsanwälte eingesetzt. Im Rahmen der Entscheidung über die Notwendigkeit einer Rückstellung berücksichtigt die Unternehmensleitung die Wahrscheinlichkeit eines ungünstigen Ausgangs sowie die Möglichkeit, die Höhe der Verpflichtung ausreichend verlässlich zu schätzen. Wir verweisen hierzu auch auf die Anhangsangabe 26 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“.

Schweizer Pensionsvorsorgepläne

Der Konzern hat sowohl für das laufende Geschäftsjahr als auch für die Historie sich bei der Bestimmung der versicherungsmathematischen Parameter zur Berechnung der beizulegenden Zeitwerte für die Anwartschaftsbarwerte und für das Planvermögen an extern und intern verfügbaren Informationen bestmöglich orientiert. Der Parameter, der am stärksten Änderungen unterliegt, ist der Abzinsungssatz. Bei der Ermittlung eines angemessenen Abzinsungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen in Währungen, die der Währung der Verpflichtung für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhält-

nisses entsprechen und mindestens ein AA-Rating einer international anerkannten Ratingagentur haben, wobei diese Zinssätze bei Bedarf durch Extrapolation entlang der Renditekurve an die erwartete Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung angepasst werden. Des Weiteren wird die Qualität der zugrunde liegenden Anleihen überprüft. Diejenigen, die übermäßig hohe Kredit-Spreads aufweisen, werden aus dem Anleihenportfolio, aus dem der Abzinsungssatz abgeleitet wird, entfernt, da es sich bei diesen Anleihen nicht um erstrangige Unternehmensanleihen handelt.

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten

Sofern die beizulegenden Zeitwerte von angesetzten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe notierter Preise in aktiven Märkten bemessen werden können, werden sie unter Verwendung von Bewertungsverfahren, darunter der Discounted-Cashflow-Methode, ermittelt. Die in das Modell eingehenden Inputfaktoren stützen sich so weit wie möglich auf beobachtbare Marktdaten. Liegen diese nicht vor, gründet sich die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in hohem Maße auf Ermessensentscheidungen des Managements. Die Ermessensentscheidungen betreffen Inputfaktoren wie Liquiditätsrisiko, Ausfallrisiko und Volatilität. Änderungen der getroffenen Annahmen für diese Faktoren können sich auf die angesetzten beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente auswirken.

Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste bei finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern nutzt eine Wertberichtigungsmatrix, um die erwarteten Kreditverluste bei ausgewählten finanziellen Vermögenswerten zu berechnen. Bei den finanziellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) ggü. Händlern
- Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni
- Forderungen aus Finanzierungsleasing

Die Wertberichtigungsquoten werden auf der Grundlage der Überfälligkeitsdauer in Tagen für verschiedene (nach Kriterien wie der geografischen Region, der Produktart, dem Kundentyp und der Bonitätseinstufung sowie der Abdeckung durch ein Akkreditiv oder eine andere Form der Kreditversicherung) zu Gruppen zusammengefasste Kundensegmente mit ähnlichen Ausfallmustern bestimmt. Die Wertberichtigungstabelle basiert auf den historischen Ausfallquoten des Konzerns. Anschließend kalibriert der Konzern die Tabelle, um seine historischen Kreditausfälle an zukunftsbezogene Informationen anzupassen. Wenn beispielsweise davon ausgegangen wird, dass sich prognostizierte wirtschaftliche Rahmenbedingungen (wie das Bruttoinlandsprodukt) im Laufe des kommenden Jahres verschlechtern, was zu einem Anstieg der Kreditausfälle in der verarbeitenden Industrie führen kann, dann werden die historischen Ausfallquoten angepasst. Zu jedem Abschlussstichtag werden die historischen Ausfallquoten aktualisiert und Änderungen der zukunftsbezogenen Schätzungen analysiert.

Bei den Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) ggü. Händlern wird im ersten Schritt auf historische Ausfallquoten herangezogen. Im zweiten Schritt wird diese empirische Risikovorsorge um spezifische zukunftsorientierte Faktoren wie z.B. Länderrisiko, Klumpenrisiko und gegebene Sicherheiten adjustiert. Die Beurteilung des Zusammenhangs zwischen historischen Ausfallquoten, prognostizierten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und erwarteten Kreditausfällen stellt eine wesentliche Schätzung dar. Die Höhe der

erwarteten Kreditausfälle hängt von Änderungen der Umstände und der prognostizierten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Die historischen Kreditausfälle des Konzerns und die Prognose der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind möglicherweise nicht repräsentativ für die tatsächlichen Ausfälle der Kunden in der Zukunft.

Entwicklungskosten

Der Konzern aktiviert die Kosten von Produktentwicklungsprojekten und IT-Projekten für Prozessoptimierungen in den diversen Organisationsbereichen, z.B. Produktion, Logistik etc. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung des Managements, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn ein Produktentwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein in einem bestehenden Projektmanagementmodell erreicht hat. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge trifft das Management Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus dem Projekt, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses des erwarteten zukünftigen Nutzens.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1 – Umsatzerlöse

Zur Darstellung und Zusammensetzung der Umsatzerlöse Segmentberichterstattung.

Weitere Angaben im Rahmen von IFRS 15 werden in den jeweiligen Anhangsangaben der betroffenen Positionen gemacht.

2 – Sonstige betriebliche Erträge

IN MIO. €	2018	2017
Gewinne aus Verkauf von Sachanlagen und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	4,6	2,3
Mieterlöse Finanzimmobilien	3,1	3,1
Verrechnung Sachbezüge	1,5	1,4
Schrotterlöse	1,4	0,9
Erträge aus der Kundenfinanzierung	0,9	–
Weiterverrechnungen	0,5	0,5
Versicherungsentschädigungen	0,4	0,3
Forschungs- und Bildungsprämie	0,2	–
Übrige Erträge	2,5	2,4
Gesamt	15,1	10,9

Der Anstieg um 2,3 Mio. Euro bei den Gewinnen aus Verkauf von Sachanlagen resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf der Liegenschaft „Gutmandingen“ sowie weiterer Grundstücke in Australien und Deutschland. In der Verrechnung der Sachbezüge sind die Erträge aus der Kfz-Überlassung an Mitarbeiter enthalten. Die Weiterverrechnungen betreffen Erträge aus Weiterbelastungen an Händler und Lieferanten.

3 – Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €	2018	2017
Löhne und Gehälter	283,0	264,5
Soziale Abgaben	62,8	58,5
Aufwendungen für die Altersversorgung	5,9	7,8
Gesamt	351,7	330,8

Die Aufwendungen für die Altersversorgung umfassen den Aufwand für Versorgungsleistungen ohne den Zinsanteil an den Zuführungen zu Pensionsrückstellungen, der im Finanzergebnis ausgewiesen ist.

In den Löhnen und Gehältern sind im folgenden Umfang Aufwendungen für Abfindungen enthalten:

IN MIO. €	2018	2017
Abfindungen	2,3	3,9

Davon entfallen 0,7 Mio. Euro (2017: 0,6 Mio. Euro) auf gesetzliche verpflichtende Abfertigungsrückstellung für die Standorte in Österreich.

Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf Einmaleffekte des Vorjahres in Form von Abfindungen im Vorstandsbezug in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2017: 1,6 Mio. Euro) zurückzuführen. Des Weiteren sind Aufwendungen für Abfindungen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von 1,6 Mio. Euro (2017: 1,6 Mio. Euro) enthalten.

In den Funktionskosten sind folgende Personalaufwendungen enthalten:

- Umsatzkosten: 124,7 Mio. Euro (2017: 116,4 Mio. Euro)
- Vertriebskosten: 143,1 Mio. Euro (2017: 130,7 Mio. Euro)
- Forschungs- und Entwicklungskosten: 36,0 Mio. Euro (2017: 33,3 Mio. Euro)
- Allgemeine Verwaltungskosten: 47,9 Mio. Euro (2017: 50,5 Mio. Euro)

Die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen setzen sich im Berichtsjahr nach Funktionsbereichen wie folgt zusammen (ohne Leasingpersonal):

	2018	2017
Produktion	2.203	2.077
Vertrieb und Service	2.025	1.948
Forschung und Entwicklung	436	411
Verwaltung	548	525
Gesamt	5.212	4.961

4 – Sonstige betriebliche Aufwendungen

IN MIO. €	2018	2017
Verluste aus dem Abgang von Sachanlagevermögen	0,4	1,3
Wertminderung auf Grundstück	–	1,3
Grunderwerbsteuer	–	1,2
Sonstige Aufwendungen	0,6	0,7
Gesamt	1,0	4,5

Im Vergleichsjahr 2017 wurde im Zuge der Restrukturierung in Australien die vorhandene Immobilie zur Veräußerung gestellt. Mit den

stichhaltigen Informationen aus den damaligen Verhandlungssondierungen wurde der beizulegende Zeitwert des zu veräußernden Grundstücksanteils um circa 1,3 Mio. Euro niedriger als sein Buchwert per 31. Dezember 2017 bemessen.

Im Rahmen der Vermarktung einer nicht betriebsnotwendigen Immobilie am Standort München wurden verkaufsfördernde Maßnahmen zum Jahresende 2017 eingeleitet. Zur besseren Veräußerbarkeit führte dies zu einem Eigentumswechsel im Vergleichsjahr 2017 der Immobilie in eine andere Gesellschaft innerhalb der Wacker Neuson Group. Daraus resultierte im Vergleichsjahr 2017 ein Einmaleffekt in Form einer Grunderwerbsteuer von 1,2 Mio. Euro.

5 – Finanzergebnis

a) Finanzerträge

IN MIO. €		
	2018	2017
Zinsen und ähnliche Erträge	3,9	2,6
Gewinne aus Devisentermingeschäften	4,1	5,1
Gesamt	8,0	7,7

Zur Gegenfinanzierung der intern vergebenen Fremdwährungsdarlehen werden SWAPs extern aufgenommen. Daraus resultierten unter anderem unrealisierte Gewinne in Höhe von 1,2 Mio. Euro (2017: 5,1 Mio. Euro). Dagegen stehen in Höhe von 2,7 Mio. Euro (2017: 4,6 Mio. Euro) unrealisierte Verluste aus internen Fremdwährungsdarlehen, die als Grundgeschäft aus den SWAPs im Rahmen der Risikomanagementstrategie abgesichert sind. Diese abgesicherten Währungsverluste in Höhe von 2,7 Mio. Euro (2017: 4,6 Mio. Euro) sind unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

b) Finanzaufwendungen

IN MIO. €		
	2018	2017
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	8,5	7,3
Währungsverluste	9,2	5,7
Verluste aus Devisentermingeschäften	1,8	0,7
Gesamt	19,5	13,7

Zinsen und ähnliche Erträge wurden im Berichtsjahr mit Zinsen und ähnlichen Aufwendungen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (2017 1,1 Mio. Euro) saldiert. Siehe hierzu Anhangsangabe 16 „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“. In den Währungsverlusten sind 2,7 Mio. Euro (2017: 4,6 Mio. Euro) unrealisierte Verluste aus internen Fremdwährungsdarlehen enthalten; siehe hierzu Kapitel a) „Finanzerträge“.

Zur Gegenfinanzierung der intern vergebenen Fremdwährungsdarlehen werden SWAPs extern aufgenommen. Daraus resultierten unter anderem unrealisierte Verluste in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2017: 0,5 Mio. Euro). Dagegen stehen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2017: 0,1 Mio. Euro) unrealisierte Gewinne aus internen Fremdwährungsdarlehen,

die als Grundgeschäft aus den SWAPs im Rahmen der Risikomanagementstrategie abgesichert sind.

6 – Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	2018	2017
Tatsächliche Steuern	54,6	38,7
Latente Steuern	3,8	-0,8
Gesamt	58,4	37,9

In den tatsächlichen Steuern sind Anpassungen in Höhe von 3,2 Mio. Euro als Aufwand (2017: 0,8 Mio. Euro Ertrag) für frühere Geschäftsjahre enthalten.

Bei der Ermittlung der latenten Steuern wurde für inländische Gesellschaften ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent und Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent hierauf berücksichtigt. Daneben wurden die Gewerbesteuern mit dem jeweiligen Gewerbesteuersatz berücksichtigt. Bei den ausländischen Gesellschaften wurden für die Ermittlung die jeweils gültigen oder zu erwartenden Steuersätze verwendet.

Überleitung vom errechneten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand:

IN MIO. €		
	2018	2017 angepasst
Ergebnis vor Ertragsteuern	203,0	125,4
Errechneter Steueraufwand 28,98 % (Vorjahr: 28,98 %)	58,8	36,3
Abweichungen vom Konzernsteuersatz	-2,0	-7,5
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragsteuern	3,2	-0,8
Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge	-1,6	8,0
Steuersatzänderungen	0,3	0,9
Sonstiges	-0,3	1,0
Gesamt	58,4	37,9

Die errechnete Ertragsteuer ergibt sich unter Anwendung des zum Vorjahr unveränderten konzerneinheitlichen Steuersatzes in Höhe von 28,98 Prozent auf das Ergebnis vor Steuern.

Die Position „Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge“ beinhaltet die Besteuerung der Dividendenerträge.

Die aktiven und passiven latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

IN MIO. €				
	2018	2018	2017	2017
	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern	angepasst Aktive latente Steuern	angepasst Passive latente Steuern
Ansatz- und Bewertungsunterschiede immaterielle Vermögenswerte	-	32,4	-	30,6
Bewertungsunterschiede Sachanlagen und Vermietbestand	13,1	13,7	13,0	14,0
Bewertungsunterschiede Vorräte	14,0	1,8	13,1	2,0
Bewertungsunterschiede Forderungen	0,9	-	0,6	-
Bewertungsunterschiede zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	8,6	-
Bewertungsunterschiede Pensionsrückstellungen	11,3	0,4	8,2	-1,7
Bewertungsunterschiede Verbindlichkeiten	3,5	-	2,8	-
Verlustvorträge	9,6	-	5,5	-
Sonstige	7,0	5,5	4,8	2,6
Gesamt	59,4	53,8	56,6	47,5
Saldierungen	-19,2	-19,2	-15,0	-15,0
Bilanzposten	40,2	34,6	41,6	32,5

Die latenten Steuern in der Konzern-Bilanz richten sich nach den in den Bilanzen der Einzelgesellschaften ausgewiesenen latenten Steuern. Auf Einzelgesellschaftsebene wurden aktive und passive latente Steuern zutreffend miteinander verrechnet.

Die passiven latenten Steuern bei den immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen durch den Ansatz von Marken im Zusammenhang mit den Akquisitionen Weidemann und Neuson Kramer bedingt.

Im Vermietbestand sowie in den Vorräten sind latente Steuern aufgrund der Bewertung des Vermietbestandes bzw. der Vorräte zu Konzernherstellkosten enthalten.

In den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten waren im Vorjahr 8,6 Mio. Euro aktive latente Steuern aufgrund von konzerninternen Verkäufen des Geländes West enthalten. Nachdem der Konzern die Immobiliengesellschaft in 2018 veräußert hat, entfällt der Ansatz.

Die Vorjahreswerte der aktiven latenten Steuern auf Bewertungsunterschiede Pensionsrückstellungen wurden um 1,1 Mio. Euro erhöht. Die Vorjahreswerte der passiven latenten Steuern auf Bewertungsunterschiede Vorräte wurden um 0,9 Mio. Euro erhöht. Zu den Einzelheiten verweisen wir hierzu auf die Ausführungen zu Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen ab [Seite 106](#).

Die nicht genutzten steuerlichen Verluste, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, belaufen sich auf 33,1 Mio. Euro (2017: 21,6 Mio. Euro).

Von den aktiven latenten Steuern entfallen 9,6 Mio. Euro (2017: 5,5 Mio. Euro) auf Einzelgesellschaften, die in der laufenden Periode oder in der Vorperiode Verluste erlitten haben. Der Grund für die Aktivierung liegt in der sich abzeichnenden verbesserten Ertragsituation in den kommenden Jahren, welche in Folge geeigneter Maßnahmen des Managements zu erwarten ist. Daher wird davon ausgegangen, dass die Gesellschaften zukünftig Gewinne erwirtschaften werden. Der latente Steueraufwand in Folge von Abwertungen von latenten Steueransprüchen beträgt 1,6 Mio. Euro (2017: 2,8 Mio. Euro).

Es wurden latente Steuern aus Pensionsverpflichtungen in Höhe von 7,7 Mio. Euro (2017: 7,1 Mio. Euro) direkt im Eigenkapital erfasst. Alle anderen latenten Steuern wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Steuerabgrenzungen auf nicht ausgeschüttete Gewinne von Tochtergesellschaften wurden nur vorgenommen, sofern eine Ausschüttung basierend auf den konzerninternen Vorschriften geplant ist. Hierauf wurden passive latente Steuern von 1,0 Mio. Euro (2017: 1,8 Mio. Euro) erfasst. An ausschüttungsfähigen Beträgen sind 82,9 Mio. Euro (2017: 183,3 Mio. Euro) vorhanden.

7 – Ergebnis je Aktie

	2018	2017
Den Aktionären zurechenbares Jahresergebnis in Mio. €	144,6	87,5
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien	70,14	70,14
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in €	2,06	1,25
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	2,06	1,25

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich gemäß IAS 33 aus der Division des den Aktionären der Wacker Neuson SE zurechenbaren Jahresergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien.

Erläuterungen zur Bilanz

8 – Sachanlagen

IN MIO. €

	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen / Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2018	311,3	132,6	93,6	8,5	546,0
Währungsdifferenzen	–	1,8	0,3	-0,5	1,6
Zugänge	10,6	7,9	11,6	7,2	37,3
Abgänge	-8,7	-11,1	-9,8	–	-29,6
Umbuchungen	3,5	0,6	1,5	-6,8	-1,2
Stand 31. Dezember 2018	316,7	131,8	97,2	8,4	554,1
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2018	96,7	91,9	65,4	–	254,0
Währungsdifferenzen	0,6	1,4	0,2	0,1	2,3
Zugänge	8,0	9,1	8,4	–	25,5
Wertminderung	–	–	–	–	–
Abgänge	-3,1	-10,6	-8,5	–	-22,2
Umbuchung	-0,3	–	–	–	-0,3
Stand 31. Dezember 2018	101,9	91,9	65,6	0,1	259,5
Buchwerte am 31. Dezember 2017	214,6	40,7	28,2	8,5	292,0
Buchwerte am 31. Dezember 2018	214,8	39,9	31,6	8,3	294,6
Nutzungsdauer in Jahren	16 – 50	1 – 10	1 – 15		

	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen / Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2017	342,5	149,1	95,2	7,7	594,5
Währungsdifferenzen	-7,1	-6,8	-2,3	–	-16,2
Zugänge	1,4	9,6	10,1	8,3	29,4
Abgänge	-23,8	-20,2	-9,6	–	-53,6
Umbuchungen	-1,7	0,9	0,2	-7,5	-8,1
Stand 31. Dezember 2017	311,3	132,6	93,6	8,5	546,0
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2017	99,8	106,6	66,6	–	273,0
Währungsdifferenzen	-2,7	-5,4	-1,5	–	-9,6
Zugänge	7,9	9,1	8,4	–	25,4
Wertminderung	1,3	0,4	0,2	–	1,9
Abgänge	-8,1	-18,8	-8,3	–	-35,2
Umbuchung	-1,5	–	–	–	-1,5
Stand 31. Dezember 2017	96,7	91,9	65,4	–	254,0
Buchwerte am 31. Dezember 2016	242,7	42,5	28,6	7,7	321,5
Buchwerte am 31. Dezember 2017	214,6	40,7	28,2	8,5	292,0
Nutzungsdauer in Jahren	16 – 50	1 – 10	1 – 15		

Für die Grundstücke wird eine unbegrenzte Nutzungsdauer angesetzt. In der Betriebs- und Geschäftsausstattung sind im geringen Umfang Buchwerte aus Finanzierungsleasing enthalten (kleiner 0,1 Mio. Euro), für weitere Angaben wird auf die Anhangsangabe 26 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ verwiesen.

Die gesamten in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns erfassten Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen, Finanzimmobilien und immaterielle Vermögenswerte sowie den Vermietbestand (siehe Anhangsangabe 12 „Vermietbestand“) betragen 77,1 Mio. Euro (2017: 75,8 Mio. Euro). Davon entfallen auf den Funktionsbereich „Herstellungskosten“ 57,5 Mio. Euro (2017: 55,3 Mio. Euro), auf „Vertriebskosten“ 5,9 Mio. Euro (2017: 5,9 Mio. Euro), auf „Forschungs- und Entwicklungskosten“ 2,2 Mio. Euro (2017: 1,8 Mio. Euro), auf den Funktionsbereich „Allgemeine Verwaltungskosten“ 11,5 Mio. Euro (2017: 11,5 Mio. Euro) sowie auf die „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ 0,0 Mio. Euro (2017: 1,3 Mio. Euro). Ohne den Vermietbestand betragen die Abschreibungen 40,5 Mio. Euro (2017: 43,2 Mio. Euro).

Die höheren Abgänge der Grundstücke und Gebäude im Vorjahr resultieren im Wesentlichen aus der Ausweisänderung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten in den USA, in Australien und am Standort München. Siehe hierzu auch Anhangsangabe 17. Für die USA betraf dies auch technische Anlagen.

Die Umbuchungen insgesamt betreffen die Umgliederungen in die Position „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“. Siehe hierzu auch Anhangsangabe 9. Bei den Anlagen im Bau erfolgte dieses Jahr die Fertigstellung einer Produktionshalle bzw. Inbetriebnahme von Anlagen am Standort Reichertshofen.

9 – Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien haben sich in den Jahren 2017 und 2018 wie folgt entwickelt:

IN MIO. €		
	2018	2017
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	42,7	37,0
Währungsdifferenzen	-	-0,1
Zugänge	-	-
Abgänge	-5,6	-2,3
Umbuchungen	1,3	8,1
Stand 31. Dezember	38,4	42,7
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	15,9	13,8
Währungsdifferenzen	-	-
Zugänge	0,6	0,7
Abgänge	-4,2	-0,1
Umbuchung	0,3	1,5
Stand 31. Dezember	12,6	15,9
Buchwerte am 1. Januar	26,8	23,2
Buchwerte am 31. Dezember	25,8	26,8

Die Umbuchungen im Jahr 2018 betreffen die Liegenschaft München. Diese wurde zuvor als Sachanlage gehalten und wird jetzt teils fremd vermietet. In 2018 kamen neben 2017 weitere Gebäudeteile hinzu.

Die Abgänge betreffen die Liegenschaften Gotha und Gutmadingen.

Liegenschaft

	Buchwert am 31.12.2018 in Mio. €	Zeitwert am 31.12.2018 in Mio. €	Ermittlungsmethode	Abschreibungsmethode	Nutzungsdauer
Deutschland	25,7	40,3			
München	11,8	20,3	Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Überlingen	13,9	20,0	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	25 – 50 Jahre
Spanien	0,1	0,1	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Gesamt	25,8	40,4			

Das Ergebnis aus Finanzimmobilien stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	2018	2017
Mieterlöse	3,1	3,1
Abschreibungen und Wertminderungen	-0,6	-0,7
Sonstige Aufwendungen	-0,1	-0,2
Gesamt	2,4	2,2

Die Ergebnisse sind dem Segment Europa zuzuordnen.

Die Finanzimmobilien enthalten die oben angegebenen Grundstücke und Gebäude, die alle an fremde Dritte vermietet sind beziehungsweise bei denen Fremdvermietungsabsicht besteht. Die angegebenen Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern betreffen ausschließlich die enthaltenen Gebäude.

Die angewandten Bewertungsverfahren sind oben tabellarisch aufgeführt.

Die wesentlichen nicht beobachtbaren Inputparameter zur Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien sind wie folgt (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3):

Die beizulegenden Zeitwerte von Immobilien, die anhand von Ertragswertverfahren beziehungsweise Discounted Cashflow-Methoden berechnet werden, wurden teilweise von Gutachtern ermittelt. Diesen Bewertungen liegen als Inputfaktoren Bodenrichtwerte, marktübliche Mietzinsen, geschätzte Bewirtschaftungskosten und geschätzte Restnutzungsdauern zu Grunde.

10 – Immaterielle Vermögenswerte

a) Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert hat sich wie folgt entwickelt:

IN MIO. €		
	2018	2017
Stand 1. Januar	237,4	238,6
Fremdwährungseffekte	0,4	-1,2
Stand 31. Dezember	237,8	237,4

b) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

→ siehe Abb. Seite 129

Die erwartete Restnutzungsdauer und die Restbuchwerte der sonstigen immateriellen Wirtschaftsgüter stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €			
	Buchwert 31.12.2018	Buchwert 31.12.2017	Nutzungs- dauer
Marken	64,8	64,8	unbegrenzt
Kundenstamm	1,2	0,2	2 – 10 Jahre
Softwareentwicklung	10,2	8,2	1 – 8 Jahre
Gesamt	76,2	73,2	

Die sonstigen immateriellen Wirtschaftsgüter beinhalten einen Wert von 22,0 Mio. Euro für den Markennamen Weidemann aus dem Erwerb der Weidemann GmbH im Jahr 2005. Aufgrund der wesentlichen Marktstellung der Firma Weidemann GmbH wird für die Marke beziehungsweise den Namen eine unbegrenzte Nutzungsdauer veranschlagt.

Aus dem Zusammenschluss mit der Neuson Kramer Gruppe resultiert ein Wert von 42,8 Mio. Euro für den Markennamen, dem aus Gründen der bedeutenden Marktstellung der Firma ebenfalls eine unbegrenzte Nutzungsdauer zugesprochen wird. Die Wacker Neuson SE ist nicht Inhaberin der Wortmarke Neuson. Diese steht im Eigentum der PIN-Stiftung, welche Teil der Gruppe des Aufsichtsratsvorsitzenden Johann Neunteufel ist. Mit gewissen Vorgaben verfügt die Gesellschaft indes über eine exklusive, unwiderrufliche und zeitlich unbegrenzte kostenfreie Lizenz zur Nutzung dieser Marke in Verbindung mit dem Namensbestandteil Wacker.

Aus dem Erwerb der KLC SERVIS s.r.o. resultiert ein Kundenstamm in Höhe von 1,2 Mio. Euro. Dieser wird linear über 10 Jahre abgeschrieben.

Bei den selbsterstellten immateriellen Wirtschaftsgütern handelt es sich um aktivierte Entwicklungskosten. Bei den Softwareentwicklungen handelt es sich ebenfalls um aktivierte Kosten für den Bereich Software.

Im Rahmen eines anlassbezogenen Impairment-Tests wurden im Geschäftsjahr 2018 bei den selbsterstellten immateriellen Wirtschaftsgütern Anhaltspunkte für eine Wertminderung in Höhe von 0,1 Mio. Euro (2017: 1,6 Mio. Euro) festgestellt. Der Wertminderungsaufwand wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen ausgewiesen und ist dem Segment Europa zuzuordnen.

Die Zugänge der immateriellen Vermögenswerte in Bearbeitung resultiert im Wesentlichen aus Produktentwicklungen sowie Aktivierungen von IT-Projekten.

IN MIO. €

	Lizenzen und ähnliche Rechte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Selbster- stellte im- materielle Vermö- genswerte	Immateri- elle Ver- mögens- werte in Bearbei- tung	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2018	28,2	79,7	55,3	23,0	186,2
Währungsdifferenzen	0,4	-0,1	0,8	0,2	1,3
Veränderung Konsolidierungskreis	-	1,2	-	-	1,2
Zugänge	1,9	2,9	-	31,3	36,1
Abgänge	-0,5	-0,3	-2,3	-5,7	-8,8
Umbuchungen	-	1,0	11,1	-12,1	-
Stand 31. Dezember 2018	30,0	84,4	64,9	36,7	216,0
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2018	21,1	6,3	32,5	0,7	60,6
Währungsdifferenzen	0,3	-	0,5	-	0,8
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	3,5	1,9	8,9	-	14,3
Wertminderung	-	-	0,1	-	0,1
Abgänge	-0,4	-	-2,3	-0,6	-3,3
Umbuchung	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2018	24,5	8,2	39,7	0,1	72,5
Buchwerte am 31. Dezember 2017	7,1	73,4	22,8	22,3	125,6
Buchwerte am 31. Dezember 2018	5,5	76,2	25,2	36,6	143,5
Nutzungsdauer in Jahren	3 – 8	1 – 8	5 – 6		

	Lizenzen und ähnliche Rechte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Selbster- stellte im- materielle Vermö- genswerte	Immateri- elle Ver- mögens- werte in Bearbei- tung	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2017	29,6	83,5	68,1	1,0	182,2
Währungsdifferenzen	-1,3	-0,2	-2,6	-0,3	-4,4
Zugänge	2,4	1,0	1,1	13,4	17,9
Abgänge	-2,5	-5,7	-1,3	-	-9,5
Umbuchungen	-	1,1	-10,0	8,9	-
Stand 31. Dezember 2017	28,2	79,7	55,3	23,0	186,2
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2017	21,2	10,4	25,7	-	57,3
Währungsdifferenzen	-0,9	-0,4	-1,1	-	-2,4
Zugänge	3,2	1,9	8,3	-	13,4
Wertminderung	-	-	1,0	0,6	1,6
Abgänge	-2,4	-5,6	-1,3	-	-9,3
Umbuchung	-	-	-0,1	0,1	-
Stand 31. Dezember 2017	21,1	6,3	32,5	0,7	60,6
Buchwerte am 31. Dezember 2016	8,4	73,1	42,4	1,0	124,9
Buchwerte am 31. Dezember 2017	7,1	73,4	22,8	22,3	125,6
Nutzungsdauer in Jahren	3 – 8	1 – 8	5 – 6		

Immaterielle Vermögenswerte in Bearbeitung werden auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte.

c) Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern führte seine jährliche Prüfung auf Wertminderung jeweils im Oktober durch. Er berücksichtigte neben anderen Faktoren das Verhältnis zwischen Marktkapitalisierung und Buchwert bei der Überprüfung auf Anhaltspunkte für eine Wertminderung. Zum 31. Dezember 2018 lag die Marktkapitalisierung des Konzerns unter dem Buchwert seines Eigenkapitals, was auf eine mögliche Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und eine Wertminderung der Vermögenswerte der Geschäftssegmente hindeutet

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die Marken Weidemann und Neuson mit einer unbestimmten Nutzungsdauer werden zur Überprüfung auf Wertminderung den nachfolgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugewiesen, die in den Segmenten Amerikas beziehungsweise Europa enthalten sind:

- Weidemann GmbH (Deutschland)
- Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA)
- Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich)

Die anteiligen Buchwerte teilen sich im Einzelnen wie folgt auf:

	31.12.2018	31.12.2017
IN MIO. €		
Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA)		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	9,2	8,8
Weidemann GmbH		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	24,2	24,2
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	22,0	22,0
Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich)		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	204,4	204,4
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	42,8	42,8
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	237,8	237,4
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	64,8	64,8

Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwertes sowie der Marken von unbestimmter Nutzungsdauer wird, außer im Jahr des Erstzugangs, entweder bei Vorliegen eines Indikators für Wertminderung oder im Zuge des jährlich durchgeführten Impairment-Tests überprüft. Dazu wird der Buchwert mit dem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten verglichen. Der Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird nach der Discounted Cashflow-Methode ermittelt (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3). Zukünftige Zahlungsströme werden hierbei auf den aktuellen Berichtszeitpunkt abgezinst. Eine Wertminderung liegt vor, wenn der Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten kleiner ist als der Buchwert.

Zahlungsmittelgenerierende Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich)

Cashflow Prognosen basieren auf vom Management für einen Zeitraum von drei Jahren (bis 2021) genehmigten Finanzplänen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 7,96 Prozent (2017: 7,75 Prozent). Cashflows nach dem Zeitraum von drei Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 5,0 Prozent (2017: 5,0 Prozent) für weitere vier Jahre (bis 2025) extrapoliert. Diese Wachstumsrate übersteigt das durchschnittlich in der Branche prognostizierte Wachstum. Jedoch ist die zahlungsmittelgenerierende Einheit bereits in der Vergangenheit überdurchschnittlich gewachsen. Das Management geht weiterhin von diesem Trend aus. Die Überprüfung zeigte, dass der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten den Buchwert übersteigt.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA)

Cashflow Prognosen basieren auf vom Management für einen Zeitraum von fünf Jahren (bis 2023) genehmigten Finanzplänen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 9,30 Prozent (2017: 7,75 Prozent). Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 5,0 Prozent (2017: 5,0 Prozent) für weitere zwei Jahre (bis 2025) extrapoliert. Trotz Verlusten in der Vergangenheit geht das Management von steigenden positiven Cashflows aus, da in den zurückliegenden Geschäftsjahren vermehrt negative Sondereffekte das Ergebnis der zahlungsmittelgenerierenden Einheit belastet haben. Bereinigt um die Sondereffekte wären bereits positive Ergebnisse in den Vorjahren erzielt worden. Das Management geht davon aus, dass die vollzogene Restrukturierung, welche unter anderem die Fertigungstiefe deutlich reduziert hat, sowie die Veränderung in der Werks- und Vertriebslogistik, welche zur Verringerung der Komplexität beigetragen hat, zu nachhaltigen Ergebnissteigerungen beitragen. Zudem wurden beim Ausbau des nordamerikanischen Händlernetzwerkes wesentliche Fortschritte erzielt. Die Wacker Neuson Group setzt dabei strategisch auf Ankerhändler, die als exklusive und hochqualifizierte Vertriebspartner eine Vielzahl von Niederlassungen betreuen und sowohl das Verkaufs- und Servicegeschäft als auch Vermietung betreiben. Dadurch reduziert sich die Gesamtzahl der Händler, während sich die Gebietsabdeckung jedoch verbessert. Die Überprüfung zeigte, dass der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten den Buchwert übersteigt.

Grundannahmen für die Berechnung des Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten und Sensitivitätsanalyse zu getroffenen Annahmen

Bei den der Berechnung des Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten zugrunde gelegten Annahmen bestehen folgende Schätzungsunsicherheiten:

- Free Cashflow
- Abzinsungssätze
- Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Prognosezeitraums zugrunde gelegt werden
- Ewige Rente

Free Cashflow nach Steuern – der Free Cashflow wird anhand einer Detailplanungsphase von 2019 bis 2025 ermittelt. Für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) werden für die ersten drei Planungsjahre (bis 2021) die Wachstumsraten anhand des Marktumfeldes unter Berücksichtigung von Vergangenheitswerten bestimmt. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) wird für die ersten fünf Jahre die Wachstumsrate anhand des Marktumfeldes unter Berücksichtigung von Vergangenheitswerten bestimmt. Es wurde dabei berücksichtigt, dass in den vergangenen Jahren die Free Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) von Sondereffekten belastet waren. Das Management geht davon aus, dass solche negativen Sondereffekte durch eingeleitete und durchgeführte Gegenmaßnahmen zu keiner weiteren Beeinträchtigung führen. Höhere Wachstumsraten gegenüber dem prognostizierten durchschnittlichen Wachstum der Branche ergeben sich aus bereits in der Vergangenheit erreichten überdurchschnittlichen Wachstum der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

Ein Rückgang der operating Free Cashflows um 10,00 Prozent würde erst bei einem gleichzeitigen Anstieg des Abzinsungssatzes um 0,50 Prozent für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) zu einem Wertminderungsbedarf führen. Andernfalls würde ein Rückgang der operating Free Cashflows um 10,00 Prozent bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einem Wertminderungsbedarf führen.

Abzinsungssätze – die Abzinsungssätze spiegeln die Schätzung der Unternehmensleitung hinsichtlich der Risiken wider, die den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zuzuordnen sind. Neben dem Ansatz eines Zinssatzes für eine risikolose Investition wird ein Risikozuschlag berücksichtigt. Die Abzinsung erfolgt für die beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) zum Kapitalkostensatz von 7,96 Prozent sowie von 9,30 Prozent für die Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) (2017: einheitlich 7,75 Prozent), dem WACC (Weighted Average Cost of Capital) nach Steuern.

Ein Anstieg des Abzinsungssatzes nach Steuern auf 10,30 Prozent (d. h. +1,00 Prozent) würde für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) erst bei einem gleichzeitigen Rückgang der Ewigen Rente auf 0,00 Prozent (d. h. -2,00 Prozent) einen Wertminderungsbedarf bedeuten. Andernfalls würde eine Erhöhung des Abzinsungssatzes um 1 Prozent bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einem Wertminderungsbedarf führen.

Schätzungen der Wachstumsraten – die Wachstumsraten liegen in der Beurteilung der Unternehmensleitung und der Tochtergesellschaften auf Grundlage der Besonderheiten lokaler Märkte. Für die Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Prognosezeitraums wurden unterschiedliche Szenarien mit einem EBIT-Wachstum von 5 bis 10 Prozent pro Jahr für die drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH, Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) unterstellt. Zudem wurde ein Negativszenario für die drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten von nur 2 Prozent EBIT-Wachstum ab 2021 (Teilkonzern/USA: ab 2024) errechnet.

Im Negativszenario mit einem nur noch 2-prozentigem EBIT-Wachstum würde erst bei einer gleichzeitigen Reduzierung der ewigen Rente um -1,00 Prozent auf 1,00 Prozent und einem erhöhtem Abzinsungs-

satz um +1,00 Prozent auf 10,30 Prozent für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) ein Wertminderungsbedarf bestehen. Andernfalls würde keines der berechneten Szenarien zu einer Abwertung führen.

Ewige Rente – In der ewigen Rente wurde eine Wachstumsrate von 2,00 Prozent (2017: 2,00 Prozent) berücksichtigt.

Die Reduzierung der ewigen Rente auf 0,00 Prozent führt erst bei einer gleichzeitigen Erhöhung des Abzinsungssatzes auf 10,30 Prozent für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) zu einem Wertminderungsbedarf. Andernfalls führt die Reduzierung der ewigen Rente auf 0,00 Prozent bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einem Wertminderungsbedarf.

Der Konzern geht in Summe davon aus, dass auch im Rahmen von Sensitivitäten kein Wertminderungsbedarf für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten besteht, da jeweils mehrere Faktoren zusammen eintreten müssen. Die Wahrscheinlichkeit hierfür schätzt der Konzern als gering ein.

11 – Übrige langfristige Vermögenswerte

Die übrigen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus folgenden Positionen zusammen:

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47,8	25,6
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	14,4	4,6
Langfristige Forderungen aus Finanzierungsleasing	10,1	1,1
Beteiligung an SpeedInvest	3,0	-
Wertpapiere des Anlagevermögens	1,6	1,6
Sonstige übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	1,9	2,7
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	78,8	35,6
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1,7	0,2
Gesamt	80,5	35,8

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stammen im Wesentlichen aus Verkaufsförderungsmaßnahmen in den USA und begründen den Anstieg im Vergleich zum Vorjahr. Es bestehen Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Produkten sowie persönliche Bürgschaften. Es wurde eine Wertberichtigung für die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1,0 Mio. Euro (2017: 0,0 Mio. Euro) in Vertriebskosten erfasst und dem Segment Amerikas zugeordnet. Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren alle nicht überfällig.

Die Erhöhung der langfristigen Forderungen aus Finanzierungsleasing im Wesentlichen resultiert aus Finanzierungsleasing mit einem Großhändler in Australien.

Die vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler steigen auf Grund der vertriebsunterstützenden Maßnahmen in den USA und werden über die zukünftigen Umsätze amortisiert.

Die Langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Langfristigen Forderungen aus Finanzierungsleasing sowie die Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler beinhalten eine Finanzierungskomponente, welche zu Zinserträgen führt.

Die Beteiligungen setzen sich aus Anteilen an einem Unternehmen in Höhe von 3 Mio. Euro zusammen, dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up Unternehmen ist. Diese Beteiligung ist der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)“ zugeordnet. Angaben zum beizulegenden Zeitwert sind der Anhangsangabe 27 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ zu entnehmen.

12 – Vermietbestand

IN MIO. €

	2018	2017
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	180,3	162,8
Währungsdifferenzen	1,9	-3,9
Veränderung Konsolidierungskreis	0,6	-
Zugänge	92,6	71,7
Abgänge	56,9	50,3
Umbuchungen	-	-
Stand 31. Dezember	218,5	180,3
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	60,8	56,4
Währungsdifferenzen	0,6	-1,5
Veränderung Konsolidierungskreis	0,1	-
Zugänge	36,6	32,6
Abgänge	29,0	26,7
Umbuchung	-	-
Stand 31. Dezember	69,1	60,8
Buchwerte am 1. Januar	119,5	106,4
Buchwerte am 31. Dezember	149,4	119,5
Nutzungsdauer in Jahren	2 – 3	2 – 3

Die Veränderung des Konsolidierungskreises von 0,6 Mio. Euro ist auf den Erwerb der KLC SERVIS s.r.o. (Umfirmt in Wacker Neuson s.r.o.) und deren Aufnahme in den Konsolidierungskreis in 2018 zurück zu führen.

13 – Vorräte

IN MIO. €

	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert 31.12.2018
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	141,1	-1,6	139,5
Unfertige Erzeugnisse	36,2	-	36,2
Fertigerzeugnisse	387,9	-10,2	377,7
Gesamt	565,2	-11,8	553,4

angepasst	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert 31.12.2017
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	93,8	-3,7	90,1
Unfertige Erzeugnisse	23,7	-	23,7
Fertigerzeugnisse	329,9	-9,3	320,6
Gesamt	447,4	-13,0	434,4

Die Erhöhung der Vorräte ist auf folgende Effekte zurück zu führen: Engpässe in der Lieferkette führten zu Verschiebungen im Produktionsablauf und einer Entkopplung von Produktion und Vertrieb. Der Konzern entschloss sich, trotz der schwierigen Lage nach Möglichkeit auf keinen Produktionslot zu verzichten, um die Produktivität der Werke nicht weiter zu belasten und um für die Nachfrage im Jahr 2019 gerüstet zu sein. Dadurch erhöhte sich zum Bilanzstichtag der Bestand an Fertigerzeugnissen. Durch den Materialmangel konnten in vielen Fällen außerdem Maschinen für Kundenaufträge nicht vollständig fertiggestellt werden, infolgedessen der Bestand an unfertigen Erzeugnissen stieg. Eine konservativere Bevorratung mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie der gezielte Aufbau des Bestands an Vorbaumotoren im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der neuen Abgasemissionsstufe EU V erhöhten die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe zusätzlich. (siehe dazu auch Zusammengefasster Lagebericht → [Seite 54](#)).

Als Anschaffungs- und Herstellungskosten der im Geschäftsjahr veräußerten Vorräte wurden 1.150,9 Mio. Euro (2017: 1.024,7 Mio. Euro) als Aufwand erfasst.

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse wurden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Nettoveräußerungswert bewertet. Die zugehörigen Wertberichtigungen verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Mio. Euro (2017: Erhöhung von 3,7 Mio. Euro). In den Wertberichtigungen des laufenden Jahres sind keine Einmaleffekte enthalten. Im Vorjahr waren Einmaleffekte in Höhe von 2,0 Mio. Euro für den Abverkauf der Altbestände sowie 0,6 Mio. Euro für Abwertungen aus Restrukturierungen enthalten.

Im Berichtsjahr wurden ebenso wie im Jahr 2017 keine Vorräte als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändet.

14 – Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert	314,3	244,2
abzüglich: Wertberichtigung	-11,0	-9,1
Gesamt	303,3	235,1

Der Anstieg der Forderungen resultiert aus der besseren Ertragslage.

Zum 31. Dezember 2018 ergibt sich folgende Aufteilung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Wertberichtigungen:

IN MIO. €		
	Nominalvolumen	Wertberichtigung
	31.12.2018	31.12.2018
Nicht überfällig	243,9	-
Überfällig < 30 Tage	36,6	0,2
Überfällig 30 – 90 Tage	12,9	0,8
Überfällig > 90 Tage	20,9	10,0
Gesamt	314,3	11,0

IN MIO. €		
	Nominalvolumen	Wertberichtigung
	31.12.2017	31.12.2017
Nicht überfällig	189,3	-
Überfällig < 30 Tage	25,4	0,4
Überfällig 30 – 90 Tage	12,8	0,6
Überfällig > 90 Tage	16,7	8,1
Gesamt	244,2	9,1

Die Entwicklung der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	2018	2017
Stand 1. Januar	9,1	9,0
Wechselkursdifferenzen	-0,3	-0,4
Zugänge	2,7	3,8
Inanspruchnahme	-0,5	-0,7
Auflösungen	-	-2,6
Stand 31. Dezember	11,0	9,1

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben im Wesentlichen eine Fälligkeit von bis 30 Tagen. Der Konzern geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall

aus, wenn vertragliche Zahlungen 90 Tage überfällig sind. Außerdem kann er in bestimmten Fällen bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall ausgehen, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass es unwahrscheinlich ist, dass der Konzern die ausstehenden vertraglichen Beträge vollständig erhält, bevor alle von ihm gehaltenen Kreditbesicherungen berücksichtigt werden. Der Konzern beurteilt die Risikokonzentration hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als niedrig, da seine große Anzahl an Kunden in verschiedenen Ländern ansässig sind, verschiedenen Branchen angehören und auf weitgehend unabhängigen Märkten tätig sind. Der Konzern hat eine Wertberichtigungsmatrix erstellt, die auf seiner bisherigen Erfahrung mit Kreditverlusten basiert und um zukunftsbezogene Faktoren, die für die Kreditnehmer und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spezifisch sind, angepasst wurde:

Erwartete Kreditausfallrate in %		
	31.12.2018	31.12.2017
Nicht überfällig	0%	0%
Überfällig < 30 Tage	1%	2%
Überfällig 30 – 90 Tage	6%	5%
Überfällig > 90 Tage	48%	49%
Gesamt	3%	4%

Der wesentliche Grund für die deutlich erhöhten Wertberichtigungen im Überfälligkeitssband > 90 Tage beruht auf der Einzelbetrachtung von Vertragshändlern in China, die bereits im Vorjahr in Zahlungsschwierigkeiten gekommen sind. Insofern sind die hier angezeigten Wertminderungssätze nicht repräsentativ für das Gesamtportfolio.

Der beizulegende Zeitwert entspricht annähernd dem Buchwert, da es sich ausschließlich um Forderungen mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr handelt.

15 – Übrige kurzfristige Vermögenswerte

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	4,7	2,5
Forderungen aus Finanzierungsleasing	2,8	0,6
Positiver Marktwert von Devisentermingeschäften	2,3	4,8
Darlehensforderung	0,8	0,3
Debitorische Kreditoren	0,7	0,4
Sonstige übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4,9	2,7
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	16,2	11,3
Umsatzsteuer	12,5	6,4
Vorauszahlungen	8,2	5,8
Vorschüsse an Mitarbeiter	0,2	0,2
Sonstige übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1,6	1,9
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	22,5	14,3
Gesamt	38,7	25,6

Der Zeitwert der übrigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte entspricht annähernd dem Buchwert, da es sich ausschließlich um Positionen mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr handelt.

Die Übrigen kurzfristigen Vermögenswerte enthalten den kurzfristigen Anteil der Forderungen aus Finanzierungsleasing in Höhe von 2,8 Mio. Euro (2017: 0,6 Mio. Euro). Davon bestehen Leasingforderungen aus einer vertriebsunterstützenden Maßnahme in Höhe von 1,4 Mio. Euro (2017: 0,6 Mio. Euro).

Der langfristige Anteil der Forderungen aus Finanzierungsleasing wird unter der Position Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen und betrug 10,1 Mio. Euro (2017: 1,1 Mio. Euro).

Die künftig erhaltenden Mindestleasingzahlungen stellten sich folgendermaßen dar:

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Innerhalb eines Jahres	2,8	0,6
Zwischen ein und fünf Jahren	10,7	1,2
Nach mehr als fünf Jahren	0,0	0,0
Gesamt	13,5	1,8

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der künftigen Mindestleasingzahlungen zur Brutto- und Nettoinvestition in Leasingverhältnisse sowie zum Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen:

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Künftige Mindestleasingzahlungen	13,5	1,8
Zuzüglich: Nicht garantierter Restwert	0,0	0,0
Bruttoinvestition in Leasingverhältnisse	13,5	1,8
Abzüglich: Unrealisierte Finanzerträge	-0,6	-0,1
Nettoinvestition in Leasingverhältnisse	12,9	1,7
Abzüglich: Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen	0,0	0,0
Abzüglich: Barwert des nicht garantierten Restwerts	0,0	0,0
Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen	12,9	1,7

Die Barwerte der künftigen Mindestleasingzahlungen waren wie folgt fällig:

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Innerhalb eines Jahres	2,8	0,6
Zwischen ein und fünf Jahren	10,1	1,1
Nach mehr als fünf Jahren	0,0	0,0
Gesamt	12,9	1,7

Die Investitionen in Finanzierungsleasing resultierten überwiegend aus dem Leasinggeschäft mit Baumaschinen.

Für den positiven Marktwert von Devisentermingeschäften verweisen wir auf die Anhangsangabe 24 „Derivative Finanzinstrumente“.

Die Vorauszahlungen betreffen im Wesentlichen sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit abzugrenzende Leistungen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen auf Vorauszahlungen im Zusammenhang mit der Messe Bauma, welche alle 3 Jahre stattfindet.

16 – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017
Giroguthaben	41,9	25,1
Sparguthaben	1,7	2,1
Kassenbestand	0,2	0,1
Gesamt	43,8	27,3

Die täglichen Zahlungsmittelbestände werden bei den Banken zu variablen Zinssätzen verzinst. Abhängig von den Liquiditätsanforderungen der Gesellschaft werden überschüssige Zahlungsmittelbestände als kurzfristige Termingelder mit einer Laufzeit von einem Tag bis zu drei Monaten angelegt. Die Termingelder werden entsprechend den vereinbarten Zinssätzen verzinst.

Die Giroguthaben in Höhe von 103,2 Mio. Euro (inklusive Cashpool-Giroguthaben) (2017: 88,2 Mio. Euro) werden mit den Verbindlichkeiten aus Cashpool-Girokonten in Höhe von 88,3 Mio. Euro (2017: 63,1 Mio. Euro) saldiert dargestellt, da mit der Cashpool-Bank ein Nettoausgleich (Aufrechnungsmöglichkeit) vereinbart wurde. Das Giroguthaben zum 31. Dezember 2018 nach Saldierung beträgt 41,9 Mio. Euro (2017: 25,1 Mio. Euro).

17 – Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Das bebaute Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Norton Shores, USA, wurde mit einem Buchwert in Höhe von 5,5 Mio. Euro im laufenden Geschäftsjahr 2018 verkauft. Es ergab sich ein Buchwertverlust 0,1 Mio. Euro.

Daneben wurde auch ein Grundstück in Melbourne, Australien, mit einem Buchwert von 6,9 Mio. Euro im 1. Quartal 2018 veräußert. Es ergab sich ein Buchwertgewinn 0,1 Mio. Euro.

Die Wacker Neuson SE veräußerte im Juni 2018 eine Immobiliengesellschaft mit einem nicht mehr benötigten Betriebsgrundstück in München-Milbertshofen (Buchwert 1,7 Mio. Euro). Durch den Verkauf wurde ein positiver Ergebnisbeitrag von 54,8 Mio. Euro vor Steuern erzielt.

Das bisher unter den Sachanlagen ausgewiesene Gebäude in Manila, Philippinen, wurde mit einem Buchwert in Höhe von 2,8 Mio. Euro im laufenden Geschäftsjahr 2018 als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgliedert, da das Werk in den Philippinen durch Optimierung der Kapazitäten nicht mehr benötigt wird. Die Veräußerung wird im 4. Quartal 2019 erwartet.

18 – Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert zum Vorjahr 70,1 Mio. Euro und ist eingeteilt in 70.140.000 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien mit einem rechnerisch auf sie entfallenden Anteil des Grundkapitals von je 1,00 Euro. Zum Stichtag des Konzernabschlusses ist das Grundkapital in voller Höhe erbracht.

Die anderen Rücklagen setzen sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017
Kapitalrücklage	618,7	618,7
Wechselkursdifferenzen	-11,6	-18,3
Andere neutrale Verrechnungen	-19,6	-18,1
Gesamt	587,5	582,3

Die Kapitalrücklage resultiert im Wesentlichen aus den Agio-Beträgen im Rahmen des Börsengangs und aus dem Zusammenschluss mit der Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (vormals Neuson Kramer Baumaschinen AG).

Die Rücklage für Wechselkursdifferenzen beinhaltet die ergebnisneutral im Eigenkapital zu erfassenden Ergebnisse aus der Umrechnung von in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüssen der einbezogenen Tochterunternehmen nach dem Konzept der funktionalen Währung. Im Geschäftsjahr 2018 besteht wie im Vorjahr ein Fremdwährungsdarlehen in USD ggü. einem ausländischen Geschäftsbetrieb, dass als Teil einer Nettoinvestition klassifiziert wurde. Dessen Währungsumrechnungsdifferenzen werden in der Rücklage für Wechselkursdifferenzen erfasst. Die starke Veränderung zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der USD Kurs-Entwicklung. → [Seite 111](#)

Die anderen neutralen Verrechnungen beinhalten Rücklagen zur Erfassung der Ergebnisse aus der Neubewertung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen, im Wesentlichen aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verluste sowie erfolgsneutral erfasste Ergebnisse im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Hedge Accounting.

Zum 31. Dezember 2018 und im gesamten Geschäftsjahr 2018 sowie im Vorjahr hielt die Gesellschaft keine eigenen Anteile.

Die im Jahr 2018 gezahlte Dividende betrug 42,08 Mio. Euro. (je Aktie 0,60 Euro). Die im Jahr 2017 gezahlte Dividende betrug 35,1 Mio. Euro (je Aktie 0,50 Euro). Im Geschäftsjahr 2019 wird eine Dividende von 42,08 Mio. Euro (0,60 Euro je Aktie) für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 vorgeschlagen. Vorgeschlagene Dividenden auf Stückaktien, die eines Beschlusses der Hauptversammlung bedürfen, wurden zum 31. Dezember nicht als Schuld erfasst. Für die weitere Darstellung des Eigenkapitals wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen. Zusätzlich schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten. Mit dieser sollen die Aktionäre am Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns partizipieren.

Genehmigtes Kapital 2018

Der Vorstand wurde in der ordentlichen Hauptversammlung am 30. Mai 2017 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum

29. Mai 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe von bis zu 17.535.000 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 17.535.000,00 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

Eigene Aktien

Des Weiteren ist der Vorstand ebenfalls durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2017 ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. Mai 2027 insgesamt 7.014.000 eigene Aktien über die Börse zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als zehn Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Die Aktien dürfen nicht zum Zweck des Handelns in eigenen Aktien erworben werden.

Rechte, Vorzugsrechte und Beschränkungen von Anteilen

Zwischen einigen Aktionären und Gesellschaften der Wacker Familie einerseits und Gesellschaften und Aktionären der Familie Neunteufel andererseits bestehen vertragliche Vereinbarungen, die im Wesentlichen die Ausübung von Stimm- und Antragsrechten in der Hauptversammlung regeln und die Übertragsrechte der Aktien beschränken. Daneben besteht zwischen einem Aktionär der Familie Neunteufel und Herrn Martin Lehner ein Syndikatsvertrag, aufgrund dessen der Aktionär der Familie Neunteufel die Stimmrechte für von Herrn Martin Lehner erworbene Aktien ausübt. Für detaillierte Ausführungen wird auf den Lagebericht „Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“ verwiesen.

19 – Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Pensionsrückstellungen für Unternehmenszusagen	52,3	52,9
Rückstellungen aus sonstigen Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	-	0,1
Gesamt	52,3	53,0

Im Konzern bestehen zugunsten der Mitarbeiter weltweit verschiedene Regelungen für die Alters- und Hinterbliebenenversorgung. Die meisten Regelungen sehen die Bezahlung fester Einmalbeträge vor, bei den übrigen handelt es sich um die Bezahlung von Bezügen ab dem Eintritt in den Ruhestand bis zum Tode, wobei sich die Höhe dieser Beträge an der Einstufung der Arbeitnehmer (sowohl in Gehaltsklassen als auch in hierarchischen Ebenen) und deren Dienstzugehörigkeit orientiert.

Bei der Muttergesellschaft bestehen im Wesentlichen Pensionszusagen für Bezüge ab dem Eintritt in den Ruhestand gegenüber Vorständen sowie ehemaligen Geschäftsführern beziehungsweise Vorständen.

Bei der ausländischen Tochtergesellschaft in der Schweiz bestehen gesetzliche Pensionsvorsorgepläne gem. dem Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassen- und Invalidenvorsorge (BVG), die als leistungsorientierte Versorgungspläne im Sinne des IAS 19 bilanziert werden. Diese leistungsorientierten Pensionspläne sind über Rückdeckungsversicherungen finanziert. In diesem Falle zahlt das jeweilige Unternehmen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen Beiträge an den entsprechenden Versicherungsträger. Auch wenn die künftigen Vorsorgeleistungen grundsätzlich von den angesparten Beiträgen inklusive der Verzinsung abhängen, verbleibt aus den im Vorsorgerecht enthaltenen Garantien ein Restrisiko für das jeweilige Unternehmen. In Bezug auf die Fehlerkorrekturen für das Vergleichsjahr wegen den Schweizer Vorsorgepläne verweisen wir auf den separaten Abschnitt „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen“ zu den Neuerungen in der Rechnungslegung nach IFRS. Alle Tabellen innerhalb dieses Abschnitts „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ wurden gem. IAS 8 zum Vergleich angepasst.

Bei den übrigen in- und ausländischen Gesellschaften handelt es sich teilweise um die Zahlung eines Einmalbetrages, der sich am Gehalt zum Zeitpunkt des Eintritts in den Ruhestand – multipliziert mit einem von der Dienstzugehörigkeit abhängigen Faktor – bemisst, teilweise um gehaltsabhängige laufende Zahlungen, die für Mitarbeiter mit landesspezifisch unterschiedlichen Dienstzugehörigkeiten ab Eintritt in den Ruhestand bis zum Todeszeitpunkt geleistet werden.

Die leistungsorientierten Pensionspläne sind teilweise über Rückdeckungsversicherungen finanziert. Darüber hinaus bestehen nicht über Rückdeckungsversicherungen oder Fonds finanzierte Pensionszusagen, bei denen der Konzern die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen bei Fälligkeit der Pensionszahlungen trägt. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Direktzusagen, für die die regulatorischen Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes (bspw. für Rentenanpassungen) gelten.

Bei den ausländischen Tochtergesellschaften bestehen daneben auch beitragsorientierte Altersversorgungssysteme. In diesem Falle zahlt das jeweilige Unternehmen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen Beiträge an den entsprechenden Rentenversicherungsträger. Mit der Zahlung der Beiträge bestehen für dieses Unternehmen keine weiteren Leistungsverpflichtungen. Die laufenden Beitragszahlungen sind als Aufwand des jeweiligen Jahres im operativen Ergebnis erfasst.

Die versicherungsmathematische Bewertung basiert im Wesentlichen auf folgenden Prämissen, ausgenommen die Schweizer Pensionsvorsorgepläne (siehe separate Aufstellung):

		2018	2017
Versicherungsmathematische Annahmen¹			
Rechnungszins	in %	1,87	1,79
Gehaltstrend	in %	0,57	0,56
Pensionstrend	in %	1,80	1,79
Renteneintrittsalter	in Jahren	62	64

Gewogener Durchschnitt der Einzelpläne.

Die versicherungsmathematische Bewertung der Schweizer Pensionsvorsorgepläne basiert im Wesentlichen auf folgenden Prämissen:

		2018	2017
Versicherungsmathematische Annahmen			
Rechnungszins	in %	0,90	0,90
Gehaltstrend	in %	1,00	1,00
Renteneintrittsalter	in Jahren	64	64

Die Verpflichtungen aus Pensionen verteilen sich wie folgt:

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Zeitwert der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	49,2	47,2
Zeitwert des Planvermögens	-24,8	-22,8
Unterdeckung der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	24,4	24,4
Zeitwert der nicht über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	27,9	28,6
Unterdeckung der gesamten Pensionsverpflichtungen	52,3	53,0
Pensionsverpflichtung	52,3	53,0

Die Veränderungen des Anwartschaftsbarwertes und des Planvermögens ergeben sich wie folgt:

IN MIO. €	2018	2017 angepasst
Veränderung des Anwartschaftsbarwertes		
Stand 1. Januar	75,8	75,1
Laufender Dienstzeitaufwand	1,3	1,5
Zinsaufwand	1,1	1,0
Neubewertungen:		
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste		
- aus Veränderungen der demografischen Annahmen	0,7	-0,1
- aus Veränderungen der finanziellen Annahmen	1,0	-1,9
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-0,7	-
Wechselkursänderungen	0,2	0,5
Gezahlte Leistungen	-2,3	-2,2
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-	1,9
Stand 31. Dezember	77,1	75,8

IN MIO. €		
	2018	2017 angepasst
Veränderung des Planvermögens		
Stand 1. Januar	22,8	21,3
Zinsergebnis	0,2	0,2
Wechselkursänderungen	-	-0,1
Neubewertungen:		
Aus Veränderungen der finanziellen Annahmen	0,1	0,1
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-0,1	-0,1
Beiträge des Arbeitgebers	2,1	1,7
Auszahlungen	-0,3	-0,3
Stand 31. Dezember	24,8	22,8

Im Vergleichsjahr 2017 ist ein Einmaleffekt aus nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand in Höhe von 1,9 Mio. Euro aufgrund der Neuorganisation des Vorstandes zu verzeichnen.

Das Planvermögen beinhaltet u.a. Rückdeckungsversicherungen bei deutschen Lebensversicherungen, deren zukünftige Leistungen zugunsten der Anspruchsberechtigten verpfändet wurden. Die Rückdeckungsversicherungen sind nicht an einem aktiven Markt notiert. Der von der Lebensversicherung mitgeteilte Wert (Zeitwert) des Planvermögens beträgt 13,8 Mio. Euro (2017: 11,9 Mio. Euro). Des Weiteren besteht auch eine Rückdeckungsversicherung bei Schweizer Lebensversicherungen, deren zukünftige Leistungen zugunsten der Anspruchsberechtigten verpfändet wurden. Die Schweizer Rückdeckungsversicherung sind nicht an einem aktiven Markt notiert. Der von der Lebensversicherung mitgeteilte Wert (Zeitwert) des Planvermögens beträgt 11,0 Mio. Euro (2017: 11,0 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt zum Ende des Berichtszeitraums 16,4 Jahre (2017: 16,6 Jahre).

Die Anlagenstrategie für das Planvermögen, im Wesentlichen die deutsche und Schweizer Rückdeckungsversicherung, verfolgt das Ziel, einen Anlagenertrag in Verbindung mit den Beitragszuführungen in der Höhe zu erreichen, um das Finanzierungsrisiko aus den Pensionsverpflichtungen angemessen zu steuern. Abhängig von den aktuell vorliegenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kann die tatsächliche Beitragszuführung von der festgesetzten Anlagenstrategie abweichen.

Die Pensionsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	2018	2017 angepasst
Laufender Dienstzeitaufwand	1,3	1,5
Zinsaufwand des Anwartschaftsbarwertes	1,1	1,0
Nettozinsen	-0,2	-0,2
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	1,9
Summe Pensionsaufwendungen aus leistungsorientierten Plänen	2,2	4,2
Summe Pensionsaufwendungen aus beitragsorientierten Plänen	0,1	0,2
Summe Beitragszahlungen in gesetzliche Rentenversicherungen	21,8	20,4
Summe Pensionsaufwendungen	24,1	24,8

Der Zinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen ist im Finanzergebnis ausgewiesen. Die übrigen Pensionsaufwendungen sind als Personalaufwand in den Kosten der betrieblichen Funktionen verrechnet.

Bewertungsstichtag für den Zeitwert des Fondsvermögens und die Anwartschaftsbarwerte ist jeweils der 31. Dezember. Basiswert für die Aufzinsung der Pensionsverpflichtungen ist der Anwartschaftsbarwert am 1. Januar. Basiswert für die erwartete Verzinsung des Fondsvermögens ist der Zeitwert am 1. Januar. Unterjährige Dotierungen werden zeitanteilig berücksichtigt.

Die im Jahr 2019 zu erwartenden Einzahlungen in das deutsche Fondsvermögen betragen 2,1 Mio. Euro (2017: 1,4 Mio. Euro).

Nachfolgende Übersicht enthält die in den kommenden fünf Jahren erwarteten Pensionszahlungen:

IN MIO. €	
Fällig im Jahr 2019	2,2
Fällig im Jahr 2020	2,3
Fällig im Jahr 2021	2,0
Fällig im Jahr 2022	2,3
Fällig im Jahr 2022	2,6

Folgende Übersicht zeigt eine Sensitivitätsbetrachtung der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen:

IN MIO. €				
	in %	Sensitivität	Anstieg der Bewertungsparameter	Rückgang der Bewertungsparameter
Rechnungszins	1,79	+/- 1,00 %	-8,5	10,8
Gehaltstrend	0,56	+/- 0,50 %	0,1	-0,1
Pensionstrend	1,79	+/- 0,50 %	3,9	-3,6

Die dargestellte Sensitivitätsanalyse zeigt, wie sich der Anwartschaftsbarwert bei einer möglichen Änderung einzelner versicherungsmathematischer Annahmen entwickeln würde. Die Sensitivitätsanalyse wurde nur nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) ermittelt. Dabei wurde die Auswirkung der Änderung einzelner versicherungsmathematischer Annahmen isoliert betrachtet und dargestellt, während alle anderen Annahmen konstant gehalten wurden.

Für den Konzern ergeben sich aus den getätigten Pensionszusagen folgende Risiken:

- Eine Reduzierung des Rechnungszinssatzes führt zu einem Anstieg der Pensionsverpflichtungen.
- Ein Anstieg der Lebenserwartung führt zu einem Anstieg der Pensionsverpflichtungen.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen einer Erhöhung beziehungsweise Minderung um einen Prozentpunkt der angenommenen Kostentrends im medizinischen Bereich:

IN MIO. €		
	Anstieg	Rückgang
2018		
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	0,1	-0,1
2017		
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	0,4	-0,3

Der Anwartschaftsbarwert und die Pensionszahlungen sowie die Neubewertungen teilen sich wie folgt auf Pensionsverpflichtungen und Leistungen für medizinische Versorgung auf:

IN MIO. €		
	2018	2017 angepasst
In der Bilanz erfasste Pensionsrückstellungen		
Pensionsverpflichtungen	51,4	51,6
Medizinische Versorgung	0,9	1,4
Gesamt	52,3	53,0
Im operativen Ergebnis erfasste Pensionsaufwendungen		
Pensionsverpflichtungen	1,3	1,5
Medizinische Versorgung	-	-
Gesamt	1,3	1,5
Neubewertungen		
Pensionsverpflichtungen	0,8	-1,9
Medizinische Versorgung	-0,4	-0,2
Gesamt	0,4	-2,1

20 – Sonstige Rückstellungen

IN MIO. €						
	Stand 01.01.2018	Währungs- umrech- nung	Inan- spruch- nahme	Zuführun- gen	Auflösun- gen	Stand 31.12.2018
Rückstellungen						
Gewährleistungen	12,4	0,1	-3,8	4,1	-0,9	11,9
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	6,4	-0,1	-2,2	3,0	-0,2	6,9
Rechts- und Beratungskosten	0,2	-	-0,1	-	-	0,1
Prozesskosten	0,6	-	-0,2	0,3	-0,3	0,4
Übrige Rückstellungen	3,4	-	-2,0	1,5	-0,6	2,3
Gesamt	23,0	-	-8,3	8,9	-2,0	21,6

	Stand 01.01.2017	Währungs- umrech- nung	Inan- spruch- nahme	Zuführun- gen	Auflösun- gen	Stand 31.12.2017
Rückstellungen						
Gewährleistungen	11,8	-0,3	-4,6	7,9	-2,4	12,4
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	6,9	-	-2,3	2,2	-0,4	6,4
Rechts- und Beratungskosten	0,3	-	-0,2	0,1	-	0,2
Prozesskosten	0,4	-	-	0,3	-0,1	0,6
Übrige Rückstellungen	0,9	-0,2	-0,5	3,4	-0,2	3,4
Gesamt	20,3	-0,5	-7,6	13,9	-3,1	23,0

In den Rückstellungen wurde 2018 ein Zinseffekt von unter 0,1 Mio. Euro (2017: 0,1 Mio. Euro) berücksichtigt. Der Reduzierung der übrigen Rückstellungen ist im Wesentlichen auf die Inanspruchnahme der Rückstellungen für die Restrukturierungsmaßnahmen in den USA in Höhe von 1,4 Mio. Euro zurückzuführen.

Die Fälligkeiten der oben angegebenen Rückstellungen entfallen auf die Einzelposten wie folgt:

IN MIO. €			
	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2018
Rückstellungen			
Gewährleistungen	10,7	1,2	11,9
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	3,6	3,3	6,9
Rechts- und Beratungskosten	0,1	-	0,1
Prozesskosten	0,2	0,2	0,4
Übrige Rückstellungen	1,3	1,0	2,3
Gesamt	15,9	5,7	21,6

	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2017
Rückstellungen			
Gewährleistungen	11,1	1,3	12,4
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	2,8	3,6	6,4
Rechts- und Beratungskosten	0,2	-	0,2
Prozesskosten	0,3	0,2	0,5
Übrige Rückstellungen	2,6	0,9	3,5
Gesamt	17,0	6,0	23,0

Die Verpflichtung der Gesellschaft aus den Arbeitszeitkonten der Arbeitnehmer ist mit den zur Sicherung dieser Ansprüche angelegten Wertpapieren des Anlagevermögens verrechnet. Die Verpflichtung aus den Arbeitszeitkonten beläuft sich auf 6,4 Mio. Euro (2017: 5,6 Mio. Euro). Die Anschaffungskosten der Wertpapiere betragen 5,0 Mio. Euro (2017: 5,1 Mio. Euro) und der Zeitwert zum 31. Dezember 2018 6,4 Mio. Euro (2017: 5,6 Mio. Euro), davon verrechnet 6,4 Mio. Euro (2017: 5,6 Mio. Euro).

21 – Finanzverbindlichkeiten

Unter Finanzverbindlichkeiten werden folgende Beträge der Bilanzpositionen ausgewiesen: langfristige finanzielle Verbindlichkeiten 217,3 Mio. Euro (2017: 156,1 Mio. Euro), kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten 33,8 Mio. Euro (2017: 20,3 Mio. Euro) und kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten 1,4 Mio. Euro (2017: 0,6 Mio. Euro).

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2017: 1,1 Mio. Euro).

Die Buchwerte der Finanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2018	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	2,8	2,2	0,6	-
Schuldscheindarlehen	243,6	31,6	192,4	19,6
Beteiligung "SpeedInvest"	2,1	-	2,1	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4,0	1,4	2,6	-
Gesamt	252,5	35,2	197,7	19,6

IN MIO. €				
	31.12.2017 angepasst	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	20,3	20,3	-	-
Schuldscheindarlehen	155,0	-	155,0	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1,7	0,6	1,1	-
Gesamt	177,0	20,9	156,1	-

Im Folgenden werden die vertraglichen Restlaufzeiten der Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2018 einschließlich geschätzter Zinszahlungen dargestellt. Es handelt sich um undiskontierte Bruttobeträge inklusive geschätzter Zinszahlungen.

IN MIO. €				
	31.12.2018	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	2,8	2,2	0,6	-
Schuldscheindarlehen	265,5	37,1	207,7	20,7
Ausstehende Zahlung Beteiligung "SpeedInvest"	2,1	-	2,1	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4,2	1,4	2,8	-
Gesamt	274,6	40,7	213,2	20,7

IN MIO. €	31.12.2017 angepasst	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	20,3	20,3	-	-
Schuldscheindarlehen	161,5	-	161,5	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1,8	0,6	1,2	-
Gesamt	183,6	20,9	162,7	-

Bankverbindlichkeiten

Die Bankverbindlichkeiten enthalten die folgenden Positionen:

BANKVERBINDLICHKEITEN

	31.12.2018 IN MIO. €	Zinssatz in %	Verzin- sung	Fälligkei- ten
Kontokorrentkredit in USD	1,9	1,2 – 4,0	fix	< 1 Jahr
Darlehen in brasiliani- schen Real	0,9	4,0	variabel	< 1 Jahr
Gesamt	2,8	-		

	31.12.2017 IN MIO. €	Zinssatz in %	Verzin- sung	Fälligkei- ten
Geldmarktkredite in USD	19,9	1,2 – 4,0	fix	< 1 Jahr
Zwischensumme fixe Verzinsung	19,9			
Darlehen in brasiliani- schen Real	0,4	4,0	variabel	< 1 Jahr
Zwischensumme variable Verzinsung	0,4			
Gesamt	20,3			

Für die mit den variablen Darlehen verbundene Sensitivität der Zinsrisiken wird auf die Anhangsangabe 31 „Risikomanagement“ verwiesen.

Die zugesagten Kreditlinien, die von der Wacker Neuson SE nicht in Anspruch genommen wurden, sind folgender Tabelle zu entnehmen:

IN MIO. €	2018
1. Kreditlinie EUR	15,0
2. Kreditlinie BRL	0,4
3. Kreditlinie USD	20,8
4. Kreditlinie EUR	10,0
5. Kreditlinie EUR	0,3
6. Kreditlinie EUR	20,0
7. Kreditlinie EUR	25,0
8. Kreditlinie EUR	10,0
9. Kreditlinie EUR	25,0
10. Kreditlinie EUR	75,0
11. Kreditlinie EUR	20,0
12. Kreditlinie EUR	65,0
13. Kreditlinie EUR	40,0
14. Kreditlinie EUR	20,0
15. Kreditlinie ZAR	0,1
16. Kreditlinie EUR	15,0
17. Kreditlinie TRY	0,1
18. Kreditlinie EUR	35,0
19. Kreditlinie JPY	0,1
20. Kreditlinie EUR	0,1
Gesamt	396,9

IN MIO. €	2017
1. Kreditlinie EUR /USD	30,0
2. Kreditlinie EUR/USD (3-M-Euribor + 0,5 %)	70,0
3. Kreditlinie USD	20,1
4. Kreditlinie EUR	65,0
5. Kreditlinie EUR	44,5
6. Kreditlinie EUR	35,7
7. Kreditlinie EUR	40,0
8. Kreditlinie EUR	20,0
9. Kreditlinie EUR	10,0
10. Kreditlinie EUR	15,0
11. Kreditlinie EUR	7,5
12. Kreditlinie BRL	2,3
13. Kreditlinie TRY	0,1
14. Kreditlinie BRL	1,8
15. Kreditlinie EUR	0,3
16. Kreditlinie CLP	15,0
17. Kreditlinie EUR	20,0
18. Kreditlinie EUR	35,0
19. Kreditlinie ZAR	-
Gesamt	432,3

Die Buchwerte der variablen und festverzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten lauten auf folgende Währungen (Gegenwert in Euro):

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017
USD (USA)	1,9	19,9
BRL (Brasilien)	0,9	0,4
Gesamt	2,8	20,3

Der Zeitwert für die Schuldscheindarlehen in EUR und USD entspricht zum 31. Dezember 2018 245,0 Mio. Euro (2017: 156,2 Mio. Euro); Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3. Alle anderen Zeitwerte der Finanzverbindlichkeiten entsprechen im Wesentlichen den Buchwerten.

Schuldscheindarlehen

Es wurde im Geschäftsjahr 2012 sowie im Geschäftsjahr 2017 je eine Tranche eines Schuldscheindarlebens ausgegeben:

	31.12.2018 Rückzahlungsbe- trag	31.12.2018 Transakti- onsgebüh- ren	31.12.2018 Gesamt- nennbe- trag	31.12.2018 Zinssatz in %	Fälligkei- ten
Schuldscheindarlehen in € – Tranche I	125,0	0,1	124,9	0,69	Februar 2022
Schuldscheindarlehen in € – Tranche II	30,0	–	30,0	3,66	Februar 2019
Gesamt, MIO. €	155,0	0,1	154,9		
Schuldscheindarlehen in USD – Tranche I	77,5	0,1	77,4	3,97	März 2023
Schuldscheindarlehen in USD – Tranche II	22,5	–	22,5	4,24	März 2025
Gesamt, MIO. USD	100,0	0,1	99,9		

Die aus dem Schuldscheindarlehen in EUR abfließenden liquiden Mittel umfassen für die Tranche I jährlich bis zum Jahr 2022 0,9 Mio. Euro Zinsen und am 28. Februar 2022 eine Rückzahlung in Höhe von 125,0 Mio. Euro. Für die Tranche II fließen bis zum Jahr 2019 jährlich 1,1 Mio. Euro Zinsen ab und am 27. Februar 2019 ist eine Rückzahlung in Höhe von 30,0 Mio. Euro fällig.

Die aus dem Schuldscheindarlehen in USD abfließenden liquiden Mittel umfassen für die Tranche I jährlich bis zum Jahr 2023 3,1 Mio. USD Zinsen und am 3. März 2023 eine Rückzahlung in Höhe von 77,5 Mio. USD. Für die Tranche II fließen bis zum Jahr 2025 jährlich 1,0 Mio. USD Zinsen ab und am 3. März 2025 ist eine Rückzahlung in Höhe von 22,5 Mio. USD fällig.

Für die Tranche I des Schuldscheindarlebens in USD sind 25,0 Mio. USD Nominalvolumen enthalten, die zum variablen Zinssatz 3-Monats-USD-LIBOR zuzüglich einer Bankmarge von 1,25 Prozent verzinst sind.

Für die Tranche II des Schuldscheindarlebens in USD sind 15,0 Mio. USD Nominalvolumen enthalten, die zum variablen Zinssatz 3-Monats-USD-LIBOR zuzüglich einer Bankmarge von 1,45 Prozent verzinst sind.

Variable Zinssätze für beide Tranchen des Schuldscheindarlebens in USD sind mit den Zinsswaps abgesichert.

Financial Covenants

Bei folgendem Finanzinstrument der Wacker Neuson SE bestehen Financial Covenants:

Schuldscheindarlehen

Das Schuldscheindarlehen von 2012 in Höhe von 30 Mio. Euro mit Fälligkeit in 2019 unterliegt den marktüblichen Financial Covenants, wie beispielsweise Cross Default, Negative Pledge oder Change of Control. Als harter Financial Covenant ist eine Konzern-Mindesteigenkapitalquote¹ von 30 Prozent vereinbart. Die Covenants wurden im Geschäftsjahr eingehalten.

Es bestehen keine Covenants und Sicherungen für die anderen Schuldscheindarlehen.

¹ Konzerneigenkapitalquote. Verhältnis Eigenkapital vor Minderheiten zu Gesamtkapital.

22 – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Zum 31. Dezember 2018 ergibt sich folgende Aufteilung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Buchwert:

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	212,8	133,7
Buchwert fällig in < 30 Tagen	156,3	100,3
Buchwert fällig in 30 – 90 Tagen	54,7	33,0
Buchwert fällig in > 90 Tagen	1,8	0,4

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich. Der Anstieg der Verbindlichkeiten ist unter anderem bedingt durch das höhere Geschäftsvolumen und das gestiegene Vorratsvermögen. Der bilanzierte Buchwert entspricht aufgrund der kurzen Laufzeit auch dem Fair Value.

23 – Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Andere Abgrenzungen	26,1	26,7
Kreditorische Debitoren	4,0	3,5
Sonstige übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3,0	1,3
Derivate	2,5	1,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	35,6	32,7
Steuerabgrenzungen und -verbindlichkeiten	31,9	17,3
Personalabgrenzungen und -verbindlichkeiten	29,8	26,6
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	13,9	11,2
Erhaltene Anzahlungen	3,0	2,9
Übrige	3,8	2,9
Übrige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	82,4	60,9
Gesamt	118,0	93,6

Die anderen Abgrenzungen enthalten im Wesentlichen ausstehende Rechnungen.

Die Steuerabgrenzungen und -verbindlichkeiten steigen insbesondere durch die aufgrund der guten Ertragslage höher zu berücksichtigenden Ertragsteuerrückstellungen.

Die erhaltenen Anzahlungen stellen Vertragsverbindlichkeiten dar, welche zukünftig als Umsatzerlöse vereinnahmt werden. Aufgrund von Wesentlichkeiten werden diese nicht als eigene Position Vertragsverbindlichkeiten dargestellt, sondern werden als übrige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die im Vorjahr bilanzierten erhaltenen Anzahlungen wurden im Geschäftsjahr 2018 vollständig als Umsatzerlöse vereinnahmt.

Die übrigen kurzfristigen Abgrenzungen betreffen im Wesentlichen Vertragsverbindlichkeiten aus verlängerten Garantien, welche in nachfolgenden Geschäftsjahren als Umsatz realisiert werden. Aufgrund von Wesentlichkeiten werden diese nicht als eigene Position Vertragsverbindlichkeiten dargestellt.

Die Zeitwerte der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten.

24 – Derivative Finanzinstrumente

Vom Konzern werden FX-Forwards/Devisentermingeschäfte (Währungsderivate) und Zinsswaps eingesetzt. Für die bilanzielle Behandlung wird auf das Kapitel „27 – Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ auf der Seite 145 ff. verwiesen. Die Nominalbeträge und Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente (Zinsswap und Währungsderivate) stellen sich zum 31. Dezember 2018 und 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2018 Nominal- volumen	31.12.2018 Zeitwerte	31.12.2017 Nominal- volumen	31.12.2017 Zeitwerte
Aktiva				
Währungsderivate	89,1	2,3	85,7	4,8
Gesamt	89,1	2,3	85,7	4,8
Passiva				
Währungsderivate	135,5	1,9	42,6	1,2
Zinsswap	35,0	0,4	–	–
Gesamt	170,5	2,3	42,6	1,2

Zu den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus diesen Finanzinstrumenten verweisen wir auf die Anhangsangabe 27 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“.

IN MIO. €				
	bis 1 Jahr Nominal- volumen	1 bis 5 Jahre Nominal- volumen	über 5 Jahre Nominal- volumen	
Aktiva				
Währungsderivate	89,1	–	–	
Gesamt	89,1	–	–	
Passiva				
Währungsderivate	135,5	–	–	
Zinsswap	35,0	35,0	35,0	
Gesamt	170,5	35,0	35,0	

Es existieren keine wesentlichen Bonitätsrisiken, da alle derivativen Finanzinstrumente nur mit Banken erstklassiger Bonität abgeschlossen worden sind.

Sonstige Angaben

25 – Haftungsverhältnisse (Eventualverbindlichkeiten)

Eventualverbindlichkeiten stellen zum einen mögliche Verpflichtungen dar, die von dem Eintreten eines oder mehrerer unsicherer zukünftiger Ereignisse, welche nicht vollständig durch das Unternehmen beeinflusst werden können, abhängen. Zum anderen sind darunter bestehende Verpflichtungen zu verstehen, bei denen ein Vermögensabfluss durch die Erfüllung der Verpflichtung nicht wahrscheinlich ist oder bei denen die Höhe der Verpflichtungen nicht ausreichend zuverlässig bestimmt werden kann.

Im Konzern bestehen folgende Garantien:

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017
Garantien	1,3	5,9

Darin enthalten sind Mietavale sowie ein Aval in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2017: 4,1 Mio. Euro) aus einem Vertrag zur Erschließung eines Grundstückes gegenüber der Landeshauptstadt München. Der Wegfall des Avals ist auf dem Verkauf der Immobiliengesellschaften im laufenden Geschäftsjahr 2018 zurückzuführen.

26 – Sonstige finanzielle Verpflichtungen

a) Mietverpflichtungen

Die Laufzeiten der Verpflichtungen aus Miet- und Wartungsverträgen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Verpflichtungen bis 1 Jahr	19,6	16,3
Verpflichtungen von 1 bis 5 Jahren	37,0	27,5
Verpflichtungen über 5 Jahre	12,7	6,9
Gesamt	69,3	50,7

Davon bestehen folgende Verpflichtungen auf unkündbare Miet- und Wartungsverträge mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr in Höhe von 15,8 Mio. Euro (2017: 9,9 Mio. Euro), einer Laufzeit von einem bis fünf Jahren in Höhe von 26,5 Mio. Euro (2017: 24,0 Mio. Euro) und einer Laufzeit von über fünf Jahren in Höhe von 7,5 Mio. Euro (2017: 6,8 Mio. Euro).

Nach einer detaillierten Analyse im Rahmen des konzernweiten Projektes zur Erstanwendung von IFRS 16 wurden Miet- und Wartungsverträge zum 31.12.2017 um 4,6 Mio. Euro (davon Verpflichtungen auf unkündbare Miet- und Wartungsverträge um 3,3 Mio. Euro) angepasst.

Die Erhöhung der Verpflichtungen aus Miet- und Wartungsverträgen um 18,6 Mio. Euro auf 69,3 Mio. Euro beruht neben neu abgeschlossenen Verträgen im Wesentlichen auf Neueinschätzungen bezüglich Verlängerungs- und Kündigungsoptionen einiger bestehender Leasingverträge.

b) Leasingverpflichtungen

Finanzierungsleasing

Der Konzern als Leasingnehmer

Der Konzern bilanziert Vermögenswerte im Rahmen von Finanzierungsleasing kleiner 0,1 Mio. Euro.

Im Rahmen von Sale-and-leaseback Geschäften in Frankreich, die zu einem Finanzierungsleasing führten, wurden Wacker Neuson Maschinen an eine Bank veräußert und rückgemietet. Danach wurden die gleiche Maschinen an den Kunden mit identischen Konditionen vermietet. Infolgedessen wurden eine finanzielle Leasingforderung und in gleicher Höhe eine finanzielle Leasingverbindlichkeit angesetzt. Für weitere Angaben wird auf die Anhangsangaben 11 „Übrige langfristige Vermögenswerte“, 15 „Übrige kurzfristige Vermögenswerte“ und 21 „Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

Der Konzern als Leasinggeber

Sofern ein Konzernunternehmen Leasinggeber ist, werden die vermietete Maschinen aus der Bilanz angesetzt und sie als Forderungen dargestellt, und zwar in Höhe des Nettoinvestitionswerts aus dem Leasingverhältnis.

Der Konzern hat im Jahr 2018 Finanzierungsleasing-Verhältnisse mit einem Großhändler in Australien und mit den Kunden in Frankreich infolge von Sale-and-leaseback Transaktionen.

Für weitere Angaben wird auf die Anhangsangaben 11 „Übrige langfristige Vermögenswerte“, 15 „Übrige kurzfristige Vermögenswerte“ und 21 „Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

Operating Leasing

Der Konzern als Leasingnehmer

Sofern ein Konzernunternehmen Leasingnehmer ist, werden die Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um geleaste Fahrzeuge, Hardware und sonstige Geschäftsausstattung.

Die Summen der künftigen Mindestleasingzahlungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

2018

IN MIO. €				
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Künftig zu leistende Mindestleasingzahlungen (nominal)	5,6	7,2	0,2	13,0

2017

IN MIO. €

	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Künftig zu leistende Mindestleasingzahlungen (nominal)	5,6	4,5	0,2	10,3

Im Jahr 2018 wurden 6,4 Mio. Euro (2017: 6,0 Mio. Euro) aus Operating-Leasingverträgen als Aufwand erfasst.

Der Konzern als Leasinggeber

Der Konzern hat Leasingverträge zur gewerblichen Vermietung seiner Maschinen mit seinen Kunden. Diese Verträge sind jederzeit kündbar, daher können keine Mindestleasingzahlungen benannt werden. In der Berichtsperiode wurden indirekte Mietzahlungen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2017: 0,9 Mio. Euro) als Ertrag erfasst.

Für Angaben über als Finanzinvestition gehaltene Immobilien wird auf die Anhangsangabe 9 „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ verwiesen.

c) Verpflichtungen aus Investitionsentscheidungen/Rück- und Abnahmeverpflichtungen

Es bestehen finanzielle Verpflichtungen aus Bau- und Investitionsvorhaben in Höhe von 1,0 Mio. Euro (2017: 2,8 Mio. Euro) sowie aus Rücknahmeverpflichtungen in Höhe von 62,3 Mio. Euro (2017: 48,8 Mio. Euro). Der Konzern schätzt auf Basis historischer Erfahrungswerte sowie basierend auf der aktuellen Marktsituation die Wahrscheinlichkeit seiner Rücknahmeverpflichtungen als unwesentlich ein. Es werden daher keine Rückerstattungsverbindlichkeiten und Vermögenswerte aus Rückgaberechten erfasst.

Daneben bestehen unbedingte Abnahmeverpflichtungen für Lieferungen und Leistungen aus Bestellobligo in Höhe von 244,5 Mio. Euro (2017: 155,5 Mio. Euro)

d) Rechtsstreitigkeiten und Prozesse

Die Gesellschaft ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit immer wieder gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren ausgesetzt, deren Ergebnis regelmäßig von einem unsicheren künftigen Ereignis abhängt und daher nicht mit Sicherheit vorhergesehen werden kann. Es existiert eine Anzahl von Einzelfällen, die lediglich unwesentliche Auswirkungen haben.

27 – Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten

Die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Schulden sowie die Kategorisierung der einzelnen Buchwerte ergeben sich aus folgender Tabelle:

IN MIO. €

	2018 Zeitwert	2018 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskos- ten	Leasing und -Üb- rige (Buchwert)
Vermögenswerte						
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	78,8	78,8	-	4,6	64,1	10,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	303,3	303,3	-	-	303,3	-
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	16,2	16,2	1,3	1,0	11,1	2,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43,8	43,8	-	-	43,6	0,2

IN MIO. €

	2018 Zeitwert	2018 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- zul. Zeit- wert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskos- ten	Leasing und Üb- rige (Buchwert)
Schulden						
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	219,2	217,3	-	-	214,7	2,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	212,8	212,8	-	-	212,8	-
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	33,8	33,8	-	-	33,8	-
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	1,4	1,4	-	-	-	1,4
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	35,6	35,6	1,1	1,4	33,1	-

Infolge der erstmaligen Anwendung des IFRS 9 hat der Konzern zum 1. Januar 2018 die bisherige Bewertungskategorie „zur Veräußerung verfügbar“ in die Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“, die bisherige Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ in die Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und die bisherige Bewertungskategorie „zu Handelszwecken gehalten“ in die Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ umgegliedert. Die im Folgenden dargestellten Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2017 entsprechen den zum 1. Januar 2018 umgegliederten Werten der einzelnen genannten Kategorien. Insofern ergab sich hier kein Umstellungseffekt.

IN MIO. €

	2017 Zeitwert	2017 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und -Üb- rige (Buchwert)
Vermögenswerte (angepasst)						
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	35,6	35,6	-	1,6	32,9	1,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	235,1	235,1	-	-	235,1	-
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	11,3	11,3	4,8	-	5,9	0,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	27,3	27,3	-	-	27,2	0,1

IN MIO. €

	2017 Zeitwert	2017 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- zul. Zeit- wert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Üb- rige (Buchwert)
Schulden (angepasst)						
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	157,3	156,1	-	-	155,0	1,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	133,7	133,7	-	-	133,7	-
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	20,3	20,3	-	-	20,3	-
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,6	0,6	-	-	-	0,6
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	26,9	26,9	1,2	-	25,7	-

Die folgende Tabelle stellt die Nettogewinne und Nettoverluste aus Finanzinstrumenten nach Bewertungskategorien dar. Hierin sind keine Ergebniseffekte aus Finance Lease berücksichtigt, da diese keiner Bewertungskategorie des IFRS 9 angehören. Außerdem wurden bei den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus Finanzinstrumenten keine Zinsen und Dividenden berücksichtigt.

IN MIO. €

	31.12.2018	31.12.2017
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	3,0	1,6
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	1,8	4,4
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-1,5	-3,8

Das Nettoergebnis aus der Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ bewertete Forderungen resultiert aus Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten ohne Sicherungsbeziehungen sind in der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ bewertete Vermögenswerte enthalten.

Es wurden Gesamtzinserträge (0,2 Mio. Euro; 2017: 0,1 Mio. Euro) und Gesamtzinsaufwendungen (5,9 Mio. Euro; 2017: 4,9 Mio. Euro) für finanzielle Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeiten (berechnet nach der Effektivzinsmethode) erfasst, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Finanzinstrumente in der Form von Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu den Bilanzstichtagen zum jeweiligen relevanten

Stichtagskurs bewertet. Daraus resultiert ein Aufwand in Höhe von 0,1 Mio. Euro (2017: 2,0 Mio. Euro), der im Finanzergebnis ausgewiesen ist.

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte, Devisenswaps und Zinsswaps um sich gegen Wechselkurs- und Zinsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden wiederum mit dem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Zur Absicherung von Währungsrisiken aus intern ausgereichten Darlehen durch die Holding an die Tochtergesellschaften verwendet der Konzern Devisenswaps. Für diesen Bereich wendet der Konzern kein Hedge-Accounting im Sinne des IAS 39 an, da die Effekte aus der Sicherungsbeziehung erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst werden. Im Geschäftsjahr wurden finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 1,3 Mio. Euro (2017: 4,8 Mio. Euro) aus positiven Marktwerten bilanziert. Für die negativen Marktwerte erfasste der Konzern eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 1,1 Mio. Euro (2017: 0,9 Mio. Euro)

Auch wurde im Geschäftsjahr 2018 ein Zinsswap abgeschlossen, um das Zinsrisiko aus der variablen Tranche des Schuldscheindarlehens in USD abzusichern. Hierzu wird das Cashflow Hedging Accounting gem. IAS 39 vom Konzern eingesetzt. Hieraus ist zum beizulegenden Zeitwert eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 0,4 Mio. Euro (2017: 0,0 Mio. Euro) angesetzt.

Des Weiteren setzt der Konzern Devisenterminkontrakte ein, um das Währungsrisiko aus zukünftigen Einkaufstransaktionen in Fremdwährung abzusichern. Hierzu wird das Cashflow Hedging Accounting gem. IAS 39 vom Konzern eingesetzt. Daraus sind 0,3 Mio. Euro (2017: 0,3 Mio. Euro) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Die nachstehende Tabelle stellt die Finanzinstrumente dar, deren Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen wird. Für die Einstufung (Hierarchiestufen) des beizulegenden Zeitwertes gemäß IFRS 13 verweisen wir auf den Abschnitt zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €				
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2018
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	-	1,3	-	1,3
Derivate mit Sicherungsbeziehung	-	1,0	-	1,0
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“				
Wertpapiere	1,6	-	-	1,6
Beteiligung an SpeedInvest	-	-	3,0	3,0
Finanzielle Schulden der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	-	1,1	-	1,1
Derivate mit Sicherungsbeziehung	-	1,4	-	1,4

IN MIO. €				
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2017
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	-	4,8	-	4,8
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“				
Wertpapiere	1,6	-	-	1,6
Finanzielle Schulden der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	-	0,9	-	0,9
Derivate mit Sicherungsbeziehung	-	0,3	-	0,3

Langfristige fest verzinsliche und variabel verzinsliche Forderungen/Darlehen werden vom Konzern basierend auf Parametern wie

Zinssätzen, bestimmten länderspezifischen Risikofaktoren, Kreditwürdigkeit der einzelnen Kunden und den Risikocharakteristiken des finanzierten Projektes bewertet. Basierend auf dieser Bewertung werden Wertberichtigungen vorgenommen, um erwarteten Ausfällen dieser Forderungen Rechnung zu tragen. Zum 31. Dezember 2018 unterscheiden sich die Buchwerte dieser Forderungen, abzüglich der Wertberichtigungen, nicht wesentlich von ihren berechneten beizulegenden Zeitwerten.

Der beizulegende Zeitwert der „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ bewertete Vermögenswerte wird auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten für die Rentenfonds ermittelt. Die Beteiligung an SpeedInvest in Form von nicht notierten Anteilen ist der Stufe 3 – Bewertungshierarchie zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte der nicht notierten Anteile wurden unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des externen Portfolio-Managements bezüglich der Inputfaktoren des Modells einschließlich prognostizierter Cashflows, des Abzinsungssatzes, des Ausfallrisikos und der Volatilität. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb einer Bandbreite können angemessen beurteilt werden und werden vom externen Portfolio-Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet.

Der Konzern schließt derivative Finanzinstrumente mit verschiedenen Parteien ab, insbesondere mit Finanzinstituten mit guter Bonität. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Devisenterminkontrakte. Zu den am häufigsten angewandten Bewertungsverfahren gehören die Forward-Preis-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen. Die Modelle beziehen verschiedene Größen mit ein, wie z. B. Bonität der Geschäftspartner, Devisen-Kassa-Kurs, Termin-Kurs und Forwardsätze.

Die beizulegenden Zeitwerte der verzinslichen Darlehen des Konzerns werden mittels der Discounted-Cash-Flow-Methode ermittelt. Dabei wird ein Abzinsungssatz zugrunde gelegt, der den Fremdfinanzierungszinssatz des Emittenten zum Ende des Berichtszeitraums widerspiegelt. Das eigene Nichterfüllungsrisiko wurde zum 31. Dezember 2018 als gering eingestuft.

28 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Bereits im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2018 platzierte der Konzern ein Schuldscheindarlehen über 100 Mio. US-Dollar, schloss mit drei Banken langfristige, bilaterale Kreditverträge und stellte damit die Finanzierungsstruktur nachhaltig und stabil auf. Aufgrund des hohen, beschleunigten Wachstums besteht weiterer Finanzierungsbedarf, um die Wachstumsstrategie der Wacker Neuson Group auch finanziell mittelfristig abzusichern. Daher beabsichtigt der Konzern in den nächsten Wochen ein weiteres Schuldscheindarlehen in Höhe von rund 125 Mio. Euro zu begeben und würde damit auch das im Februar 2019 fällig gewordene Schuldscheindarlehen aus dem Jahr 2012 über 30 Mio. Euro refinanzieren.

Die Wacker Neuson Machinery Trading (Pinghu) Co., Ltd., China, wurde am 16. Januar 2019 gegründet. Sie ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson Machinery (China) Co., Ltd., China.

Am 23. Januar 2019 wurde die Lightning Rod Investments, LLC, USA, gegründet. Sie ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson Corporation, USA.

Die Lightning Rod Investments, LLC, USA, hat sich am 15. Februar 2019 im Rahmen einer Minderheitsbeteiligung per Kapitalerhöhung mit 5,40% an der Franklin Equipment, LLC, USA, einem US-Händler des Konzerns mit Sitz in Groveport, Ohio, USA, beteiligt und hierfür eine Einlage von 10 Mio. USD erbracht.

Nach Ende des Berichtszeitraums sind ansonsten keine Ereignisse eingetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group haben könnten.

29 – Segmentberichterstattung

Abgrenzung und Bestimmung der operativen Segmente

Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat, die sich an geografischen Segmenten orientiert, bilden die Grundlagen zur Bestimmung der operativen Segmente der Gesellschaft. Die Zuordnung der Tochterunternehmen zu den geografischen Segmenten wird aus der Darstellung des Konsolidierungskreises ersichtlich (vergleiche Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung/Konsolidierungskreis). Danach werden die Tochterunternehmen nach geografischen Gesichtspunkten (Europa, Amerikas, Asien-Pazifik) zusammengefasst. In Europa werden die Türkei, Russland und Südafrika inkludiert. Neben der Berichterstattung nach geografischen Segmenten wird intern noch eine Berichterstattung nach Geschäftsbereichen erstellt, die ausschließlich Umsatzerlöse enthält, deshalb erfolgt die Unternehmenssteuerung weiterhin auf Basis der geografischen Segmente. Im Berichtsjahr hat es keine Änderung in der Segmentabgrenzung gegeben.

Produkte und Dienstleistungen der operativen Segmente

Die geografischen operativen Segmente können hinsichtlich ihrer Produkte und Dienstleistungen in Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen unterteilt werden.

Der Geschäftsbereich Baugeräte umfasst die Herstellung und den Verkauf von Baugeräten (Light Equipment) in den drei Geschäftsfeldern Betontechnik, Verdichtungstechnik und Baustellentechnik.

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von Kompaktmaschinen (Compact Equipment).

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen enthält die Aktivitäten des Unternehmens unter anderem in den Bereichen Ersatzteile, Wartung und Gebrauchsmaschinen.

Segmentbewertungsmethoden

Die intrasegmentären Geschäftsvorfälle, die in den EBIT-Darstellungen der einzelnen Segmente berücksichtigt wurden, sind in der

Konsolidierungsspalte ausgewiesen. Langfristige Vermögenswerte werden nach wesentlichen Ländern ausgewiesen.

Die Segmentbewertungsmethoden orientieren sich an den Bewertungsmethoden, die in der internen Berichterstattung angewendet werden. Die interne Berichterstattung erfolgt ausschließlich nach den jeweils gültigen IFRS.

Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten des Konzerns liegen Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart wurden.

Berichtsformat

Die Segmentberichterstattung wird als Teil des Konzernanhangs auf [Seite 101](#) des Geschäftsberichts dargestellt.

Abgeleitet aus dem internen Finanzberichtswesen werden die Segmenterlöse und als Segmentergebnis das EBIT angegeben. Das EBIT ermittelt sich dabei als Addition der einzelnen Gesellschaften. Die Wacker Neuson SE als Holdinggesellschaft ist dem Segment Europa zugeordnet. Deren zentrale Dienstleistungsaufwendungen werden auf die einzelnen berichtspflichtigen regionalen Segmente vollständig zugeordnet.

Die Spalte Konsolidierung enthält die Eliminierung von ergebniswirksamen Transaktionen, die zwischen den operativen Segmenten getätigt wurden. Dies betrifft im Wesentlichen die Konsolidierung von Zwischenergebnissen aus dem Verkauf von Waren.

Als Angaben auf Unternehmensebene werden die Erlöse von externen Kunden, gegliedert nach Produkten und Dienstleistungen, berichtet. Zudem werden die Umsatzerlöse sowie die langfristigen Vermögenswerte nach wesentlichen Ländern dargestellt. Es wurden mit keinem einzelnen Kunden mehr als 10 Prozent der Konzernumsätze generiert.

30 – Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt. Die Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung sind in die Bereiche Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, Cashflow aus Investitionstätigkeit und Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aufgeteilt. Sofern sich Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aufgrund von Wechselkursänderungen ergeben, werden diese gesondert ausgewiesen. Die Ermittlung des Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit erfolgt nach der indirekten Methode.

Der Finanzmittelfonds beinhaltet die in der Bilanz ausgewiesenen liquiden Mittel. Kurzfristige Bankverbindlichkeiten des Notional-Konzern-Cashpools wurden den liquiden Mitteln gegengerechnet.

Zur Zusammensetzung des Finanzmittelfonds verweisen wir auf Anhangsangabe 16.

IAS 7.18 gestattet es den Unternehmen, die Cashflows aus der operativen Geschäftstätigkeit entweder nach der direkten oder nach der indirekten Methode zu ermitteln. Der Konzern wendet die indirekte Methode an.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthält die finanzwirksamen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und in Sachanlagen abzüglich Desinvestitionen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet von Eigenkapitalgebern erhaltene Zahlungen inkl. gezahlter Zinsen sowie Auszahlungen an diese. Zudem enthalten sind Zahlungen, die aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzschulden resultieren. Des Weiteren sind hier die erhaltenen Zinsen enthalten, die im Wesentlichen aus Finanzierungen für den Ausbau der Vertriebsunterstützung resultieren.

Betreffend der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten, die auf Cashflows basieren, verweisen wir auf die Konzern-Kapitalflussrechnung. In dem laufenden Geschäftsjahr 2018 wurden 2,6 Mio. Euro (2017: 0,0 Mio. Euro) zahlungsunwirksam als Finanzierungsverbindlichkeit im Zusammenhang mit der Beteiligung an SpeedInvest angesetzt. Daneben bestehen für das Geschäftsjahr 2018 erfolgsneutrale Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften in die Konzernwährung in Höhe von -6,6 Mio. Euro. (2017: 1,6 Mio. Euro). Die -6,6 Mio. Euro sind im Wesentlichen auf die Umrechnung des Schuldscheindarlehens in USD zurückzuführen. Weitere Sachverhalte liegen nicht vor, die zu einer Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten geführt haben.

31 – Risikomanagement

Kapitalsteuerung

Ein wesentliches Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es, eine hohe Eigenkapitalquote zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit aufrechtzuerhalten.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur aktiv und nimmt unter Berücksichtigung der Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Anpassungen vor. Ziel der Kapitalsteuerung ist es, die Geschäfts- und Investitionstätigkeit des Konzerns nachhaltig sicherzustellen. Zur Erhaltung einer angemessenen Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vorschlagen oder neue Aktien ausgeben. Zum 31. Dezember 2018 beziehungsweise 31. Dezember 2017 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Rahmen der Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen. Der Konzern überwacht sein Kapital unter Verwendung der Kenngröße Nettofinanzverschuldung als Ergebnis aus kurzfristigen Nettofinanzverbindlichkeiten und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten.

Die aktienrechtlichen Mindestkapitalanforderungen an das Eigenkapital wurden erfüllt. Das Eigenkapital unterliegt einer externen Mindestkapitalanforderung von 30 Prozent aus dem Schuldscheindarlehen in Höhe von 30,0 Mio. Euro, das im Februar 2019 zur Rückzahlung fällig wird. Für weitere Angaben wird auf die Angebotsangabe 21 „Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	35,2	20,9
kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	33,8	20,3
Kurzfristiger Teil langfristiger Finanzverbindlichkeiten	1,4	0,6
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Rückstellungen)	217,3	156,1
Eigenkapital vor Minderheiten	1.221,4	1.113,7
Kapitalausstattung gesamt	1.473,9	1.290,7

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	-8,6	-6,4
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	35,2	20,9
+ Liquide Mittel	-43,8	-27,3
Nettofinanzverschuldung	208,7	149,7
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	-8,6	-6,4
+ Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	217,3	156,1

Finanzrisikofaktoren

Aufgrund seiner weltweiten operativen Geschäftstätigkeit ist der Konzern verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt: Währungsrisiken, Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken und Zinsrisiken. Das übergreifende Risikomanagement des Konzerns ist auf die Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen an den Finanzmärkten fokussiert und zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Ziel der Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken durch ein systematisches Finanzmanagement zu begrenzen. Der Konzern nutzt hierbei insbesondere gezielt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

Die zentrale Konzernfinanzabteilung ist für das Risikomanagement gemäß der vom Vorstand verabschiedeten Richtlinien verantwortlich. Sie identifiziert, bewertet und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns. Der Vorstand gibt sowohl Richtlinien für das Risikomanagement als auch feste Prinzipien für bestimmte Risikobereiche vor. Diese Risikobereiche beinhalten beispielsweise den Umgang mit Fremdwährungsrisiken, Zinsrisiken und Kreditrisiken.

Ferner wird der Einsatz derivativer und nicht derivativer Finanzinstrumente sowie die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen vorgegeben.

Währungsrisiken

Währungsrisiken entstehen aus erwarteten zukünftigen Transaktionen, bilanzierten Vermögenswerten und Schulden sowie aus Nettoinvestitionen in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung. Eine Absicherung ergibt sich aus natürlich geschlossenen Positionen.

Im Falle einer Erhöhung beziehungsweise Verringerung des Wechselkurses USD/EUR um 5 Prozent ergäbe sich aus den in US-Dollar bilanzierten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten folgende Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern und das Eigenkapital:

	2018	2017
Kursentwicklung des USD in %	+5,00/-5,00	+5,00/-5,00
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern in T€	1,5/-1,6	0,8/-1,1
Auswirkung auf das Eigenkapital in T€	-1,0/1,2	-1,6/1,6

Wesentliche Wechselkursschwankungen für Warenströme hatten aufgrund der natürlichen Währungsabsicherung (Natural Hedging) im Konzern – überwiegend im Bereich Euro/US-Dollar – keinen wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis. Das durchschnittliche Wechselkursverhältnis des Euro zum US-Dollar lag im Jahr 2018 bei 1 Euro zu 1,18 US-Dollar (2017: 1 Euro zu 1,13 US-Dollar).

Daneben unterliegt der Konzern Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen, die aus Käufen und Verkäufen einer Gesellschaft in einer anderen als der funktionalen Währung resultieren.

Kreditrisiken

Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisiken (Adressenausfallrisiken). Verträge über derivative Finanzinstrumente und Finanztransaktionen werden nur mit Finanzinstituten hoher Bonität abgeschlossen, um das Kontrahentenausfallrisiko so gering wie möglich zu halten. Der Buchwert der im Konzernabschluss erfassten finanziellen Vermögenswerte stellt das maximale Ausfallrisiko dar. Zum Buchwert der finanziellen Vermögenswerte wird auf Anhangsangabe 27 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ verwiesen.

Mit anhaltender Schwäche im Bau- und Finanzsektor einzelner Länder könnten einige Kunden des Konzerns in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder Insolvenz anmelden müssen. Ein Anstieg der Debitorenforderungen und eine hieraus resultierende höhere Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen wären die Folge. Diesem Risiko, dass einzelne Kunden ihr Zahlungsverhalten ändern, begegnet der Konzern mit einem aktiven Forderungsmanagement und einer Bonitätsprüfung von Geschäftspartnern gemeinsam mit Absicherungsinstrumenten, wie beispielsweise Kreditversicherungen. Diese bestehen für ein Volumen von 509,0 Mio. Euro und erstatten im Falle eines Ausfalls ca. 22,5 Mio. Euro des Nominalvolumens.

Zinsrisiken

Zinsänderungsrisiken treten durch marktbedingte Schwankungen der Zinssätze auf. Sie wirken sich zum einen auf die Höhe der Zinsaufwendungen des Konzerns aus. Zum anderen beeinflussen sie den Zeitwert von Finanzinstrumenten.

Folgende Bilanzpositionen enthalten variabel verzinsliche Guthaben sowie Verbindlichkeiten, welche Zinsänderungsrisiken unterliegen.

IN MIO. €	31.12.2018	31.12.2017 angepasst
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43,8	27,3
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	217,3	156,1
kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	33,8	20,3
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	1,4	0,6
	296,3	204,3

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze aufgrund der Auswirkung auf variabel verzinsliche Darlehen und Guthaben.

Das festverzinsliche Schuldscheindarlehen wurde bei der Berechnung der Sensitivität nicht berücksichtigt. Siehe hierzu auch Note 21 „Finanzverbindlichkeiten“.

Der Einfluss auf das Konzernergebnis vor Steuern spiegelt gleichzeitig die Auswirkung auf das Eigenkapital wider.

IN MIO. €	2018	2017
Erhöhung Zinssätze um 0,2 %	-0,4	-0,4
Verminderung Zinssätze um 0,2 %	0,4	0,4

Aus der Bewertung des Zinsswap zur Absicherung des variablen Anteils aus dem Schuldscheindarlehen in USD sind Verluste in Höhe von 0,4 Mio. Euro (2017: 0,0 Mio. Euro) im Eigenkapital erfolgsneutral erfasst. Würde sich der 3-Monats-Libor in USD um +/- 0,5-Prozentpunkte verschlechtern, so würde ein zusätzlicher Effekt von + / - 0,7 Mio. Euro ins sonstige Ergebnis entstehen.

Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken bestehen darin, dass zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen benötigte Finanzmittel nicht termingerecht beschafft werden können. In der Gesellschaft stellen vorhandene, nicht in Anspruch genommene Kredit- und Avallinien die Liquiditätsversorgung jederzeit sicher. Die Liquiditätssteuerung erfolgt über ein gruppenweites Cashpool-System durch das zentrale Treasury Department. Für die bestehenden Kreditlinien und Financial Covenants sowie weitere Angaben wird auf die Anhangsangabe 21 „Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

32 – Organe der Gesellschaft

Vorstand

Der Vorstand bestand im Berichtsjahr aus folgenden drei Mitgliedern:

- Martin Lehner, Vorsitzender des Vorstands, Vorstand für Einkauf, Produktion, Technik, Qualität, Strategie, Investor Relations, Unternehmenskommunikation, Nachhaltigkeit, Compliance, Personal und Recht.
- Wilfried Trepels, Vorstand für Finanzen, IT, Revision und Immobilien.
- Alexander Greschner, Vorstand für Vertrieb, Logistik, Service und Marketing.

Die Mitglieder des Vorstands üben keine Aufsichtsratsmandate bzw. Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen außerhalb des Wacker Neuson Konzerns aus.

Aufsichtsrat

Als Aufsichtsräte der Wacker Neuson SE sind bzw. waren während des Berichtsjahres bestellt:

- Johann Neunteufel, Ingenieur, Vorstandsvorsitzender der PIN Privatstiftung, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender.
- Christian Kekelj, Gesamtbetriebsratsvorsitzender, Betriebsratsvorsitzender München, Oberschleißheim.
- Mag. Kurt Helletzgruber, Vorstand der PIN Privatstiftung, Linz, Österreich.
- Prof. Dr. Matthias Schüppen, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der Kanzlei Graf Kanitz, Schüppen & Partner, Stuttgart.
- Elvis Schwarzmaier, Betriebsratsvorsitzender Reichertshofen, Konzernbetriebsrats- und SE-Betriebsratsvorsitzender, Rohrbach.
- Ralph Wacker, Bauingenieur und geschäftsführender Gesellschafter der wacker+mattner GmbH, München, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender.

Die vorgenannten Mitglieder des Aufsichtsrats sind satzungsgemäß bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2019 der Wacker Neuson SE beschließt, längstens aber für sechs Jahre bestellt.

Die folgenden Aufsichtsräte der Gesellschaft üben weitere Aufsichtsratsmandate bzw. Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien aus:

- Johann Neunteufel
Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bankaktiengesellschaft, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender.
- Prof. Dr. Matthias Schüppen
ACCERA AG, Mannheim, Aufsichtsratsvorsitzender.

Für die Angaben über die Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Bezüge früherer Organmitglieder verweisen wir auf die Anhangsangabe 33 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“.

33 – Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen kommen für den Konzern grundsätzlich die Gesellschafter und Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden (Schwestergesellschaften sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats), in Betracht.

Die wesentlichen Beziehungen des Konzerns mit nahestehenden Unternehmen und Personen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €

	Forderungen kurzfristig fällig 31.12.2018	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2018	Aufwendungen aus Geschäftsvorfällen 2018	Erträge aus Geschäftsvorfällen 2018
Beziehungen zu Gesellschaftern	–	0,1	0,9	0,1
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	0,1	0,2	1,1	0,2
Gesamt	0,1	0,3	2,0	0,3

IN MIO. €

	Forderungen kurzfristig fällig 31.12.2017	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2017	Aufwendungen aus Geschäftsvorfällen 2017	Erträge aus Geschäftsvorfällen 2017
Beziehungen zu Gesellschaftern	–	–	0,6	0,7
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	–	–	0,7	0,2
Gesamt	–	–	1,3	0,9

Die Beziehungen zu Gesellschaftern resultieren im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen mit einer Aktionärin, der Wacker Werke GmbH, ein Kompetenzcenter für Betonverdichtung. Der Umfang der getätigten Lieferungen und Leistungen an die Aktionärin betrug 0,1 Mio. Euro (2017: 0,6 Mio. Euro). Diesen standen die von der Aktionärin erhaltenen Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2017: 0,7 Mio. Euro) gegenüber. Die getätigten Lieferungen und Leistungen erfolgten dabei zu marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit Dritten vereinbart werden.

Die Beziehungen zu Schwestergesellschaften und solchen Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden, ergeben sich im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen sowie Mietverhältnissen zwischen Tochterunternehmen und Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden. Die getätigten Lieferungen und Leistungen erfolgten dabei zu marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit Dritten vereinbart werden.

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Gesellschaft betragen im Geschäftsjahr 3,2 Mio. Euro (2017: 4,7 Mio. Euro). Im Vergleichsjahr 2017 sind Einmaleffekte in Höhe von 0,4 Mio. Euro für die Neuorganisation des Vorstandes enthalten. Des Weiteren wurden im Jahr 2017 für ehemalige Vorstandsmitglieder Leistungen nach Beendigung des

Arbeitsverhältnisses sowie Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Höhe von 2,7 Mio. Euro als Einmaleffekt aufgewendet. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betragen 0,5 Mio. Euro (2017: 0,5 Mio. Euro). In der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 wurde gemäß §§ 286 Abs. 5 Satz 1, 314 Abs. 3 Satz 1, 315a Abs. 1 HGB beschlossen, dass die Angaben gemäß § 285 Nr. 9 lit. a) Satz 5 bis 8 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 lit a) Satz 5 bis 8 HGB i.V.m. § 315a Abs. 1 HGB unterbleiben. Gegenüber dem Vorstand bestehen zum Stichtag kurzfristig fällige Verbindlichkeiten aus Leistungen in Höhe von 2,0 Mio. Euro (2017: 2,1 Mio. Euro) sowie andere langfristige fällige Leistungen in Höhe von 1,0 Mio. Euro (2017: 0,5 Mio. Euro).

Für die Mitglieder des Vorstands wurden Pensionsvereinbarungen abgeschlossen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen 7,1 Mio. Euro (2017: 5,5 Mio. Euro). Die Erhöhung des Anwartschaftsbarwertes (Zuführung) belief sich auf 1,6 Mio. Euro (2017: Zuführung 1,0 Mio. Euro). Der Anwartschaftsbarwert ist die Pensionsverpflichtung vor Saldierung mit Planvermögen beziehungsweise vor eventuell noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinnen beziehungsweise Verlusten. Im Weiteren wird auf die Anhangsangabe 19 „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ verwiesen.

Für ehemalige Vorstandsmitglieder bestehen ebenfalls Pensionsvereinbarungen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Wert dieser Pensionsverpflichtungen 34,5 Mio. Euro (2017: 34,0 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr wurden insgesamt Zahlungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro (2017: 1,1 Mio. Euro) an ehemalige Vorstandsmitglieder geleistet.

34 – Honorare des Abschlussprüfers

Die im Geschäftsjahr 2018 als Aufwand erfassten Honorare des Abschlussprüfers und dessen verbundene Unternehmen gliedern sich wie folgt:

IN MIO. €				
	2018	2018	2017	2017
	Ab- schluss- prüfer und verbun- dene Un- ternehmen	Davon Ab- schluss- prüfer	Ab- schluss- prüfer und verbun- dene Un- ternehmen	Davon Ab- schluss- prüfer
Abschlussprüfung	1,2	0,6	1,2	0,5
Sonstige Bestätigungs- leistungen	-	-	-	-
Steuerberatungsleis- tungen	0,4	0,4	0,3	0,2
Sonstige Leistungen	-	-	-	-

35 – Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Der Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Erklärung abgegeben, welchen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft auf der Homepage der Gesellschaft unter → www.wackerneusongroup.com zugänglich gemacht worden.

36 – Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB

Die folgenden inländischen vollkonsolidierten Tochtergesellschaften machen für das Geschäftsjahr 2018 von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch:

Name des Unternehmens	Stadt
Kramer-Werke GmbH	Pfullendorf
Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG	Pfullendorf
Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG	Reichertshofen
Wacker Neuson Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG	München
Wacker Neuson Aftermarket & Servies GmbH	München
Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtdorf
Wacker Neuson Immobilien GmbH	Überlingen

München, den 11. März 2019

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Wacker Neuson Konzerns sowie der Wacker Neuson SE so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns beziehungsweise der Wacker Neuson SE beschrieben sind.“

München, den 11. März 2019

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Wacker Neuson SE, München

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Wacker Neuson SE, München, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Wacker Neuson SE, der mit dem Lagebericht der Wacker Neuson SE zusammengefasst wurde, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung

(Nr. 537/2014; im Folgenden "EU-APrVO") unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

1. Umsatzrealisierung und -abgrenzung

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Die Umsätze des Konzerns umfassen den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen inklusive Gebrauchtmaschinen, die Vermietung von Maschinen im europäischen Raum als auch den Verkauf von Ersatzteilen und Reparaturdienstleistungen. Der Vertrieb erfolgt entweder in Form des Direktvertriebs oder an Vertriebspartner, insbesondere Händler, Vermietunternehmen und strategische Partner, mit welchen Kooperationsvereinbarungen bestehen. Aufgrund der breiten Produktpalette, unterschiedlicher Vertriebskanäle und Leistungsangebote inklusive unterschiedlicher Garantielaufzeiten, Kundenfinanzierungen und Kundenboni, besteht das Risiko einer fehlerhaften Umsatzrealisierung bezogen auf die betragsmäßige Höhe der erfassten Umsatzerlöse und den Zeitpunkt der Erfassung. Zudem sind die Umsatzerlöse ein bedeutsamer Leistungsindikator. Vor diesem Hintergrund war die Umsatzrealisierung und -abgrenzung im Rahmen unserer Prüfung einer der bedeutsamsten Sachverhalte.

Prüferisches Vorgehen: Wir haben gewürdigt, ob die Konzernbilanzierungsvorschriften bezüglich der Umsatzrealisierung und -abgrenzung eine geeignete Grundlage für einen nach IFRS Grundsätzen zu erstellenden Konzernabschluss sind. Wir befassten uns mit den Prozessen der Umsatzrealisierung und -abgrenzung und testeten die implementierten Kontrollen hinsichtlich ihrer Wirksamkeit für die korrekte Umsatzrealisierung und -abgrenzung. Analytische Prüfungshandlungen, insbesondere einen Vergleich der monatlichen Umsatzerlöse und Bruttomargen mit denen des Vorjahresvergleichszeitraums, haben wir durchgeführt. Zur Beurteilung der Umsatzrealisierung und periodengerechten Umsatzabgrenzung wurden stichprobenhaft die unterjährig als auch zum Jahresende erfassten Umsatzerlöse mit Rechnungen und Lieferdokumenten verglichen. Ferner haben wir die Vollständigkeit der Angaben nach IFRS 15 im Konzernanhang gewürdigt. Aus unseren Prüfungshandlungen ergaben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Umsatzrealisierung und -abgrenzung.

Verweis auf zugehörige Angaben: Zu den bzgl. der Umsatzrealisierung und -abgrenzung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang im Kapitel Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – Umsatz-, Ertrags- und Aufwandsrealisierung sowie auf Ziffer 1 – Umsatzerlöse.

2. Ansatz und Bewertung ungewisser Steuerpositionen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Der Ansatz und die Bewertung von ungewissen Steuerpositionen war im Rahmen unserer Prüfung einer der bedeutsamsten Sachverhalte, da diese in hohem Maße Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen durch die gesetzlichen Vertreter erfordern.

Prüferisches Vorgehen: Unter der Einbindung von internen Steuerspezialisten haben wir uns mit den Prozessen zur Identifizierung, zum Ansatz und zur Bewertung von Steuerpositionen des Konzerns befasst. Im Rahmen unserer Prüfungshandlungen in Bezug auf ungewisse Steuerpositionen haben wir beurteilt, ob die Einschätzung der gesetzlichen Vertreter zu steuerlichen Auswirkungen von wesentlichen Geschäftsvorfällen, aus denen sich ungewisse Steuerpositionen ergeben können oder die Einfluss auf Ansatz und Bewertung bestehender ungewisser Steuerpositionen haben können, in Einklang mit dem Steuerrecht und -rechtsprechung stehen. Zur Beurteilung von Ansatz und

Bewertung ungewisser Steuerpositionen haben wir auch Stellungnahmen externer Sachverständiger zu Einzelsachverhalten gewürdigt. Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich Ansatz und Bewertung ungewisser Steuerpositionen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben: Zu den bzgl. Ansatz und Bewertung ungewisser Steuerpositionen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang im Kapitel Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – Latente Steuern und unter Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Abschnitt Wesentliche Ermessensspielräume, Schätzungen und Annahmen sowie auf Ziffer 6 – Ertragsteuern und Ziffer 23 – Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten.

Sonstige Informationen

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen folgende, für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile: Zahlen im Überblick, An unsere Aktionäre, Die Aktie im Jahr 2018, Erklärung zur Unternehmensführung, Corporate-Governance-Bericht, 10-Jahres-Übersicht, Versicherung der gesetzlichen Vertreter und Bericht des Aufsichtsrats. Von diesen sonstigen Informationen haben wir eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

In Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben

sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und wahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt

werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen

Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 30. Mai 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2012 als Konzernabschlussprüfer der Wacker Neuson SE tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Konzernabschluss oder im Konzernlagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für die Konzernunternehmen erbracht: Freiwillige Abschlussprüfungsleistungen sowie sonstige Bestätigungsleistungen im Zuge der Prüfung der nichtfinanziellen Konzernklärung.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Peter von Wachter.

München, den 11. März 2019

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Keller von Wachter

Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Technikglossar

B

Baugeräte

Konzern-Geschäftsbereich. Umfasst Geräte aus den Bereichen Beton-, Verdichtungs- und Baustellentechnik bis zu einem Gewicht von 3 Tonnen, die überwiegend handgeführt beziehungsweise ferngesteuert oder aufsitzbar sind.

Baustellentechnik

Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte. Geräte zur Unterstützung für die auf einer Baustelle ausgeübten Tätigkeiten wie Stromerzeuger oder Beleuchtungsgeräte sowie Baugeräte zum Aufbrechen oder Schneiden von Asphalt und Beton wie Trenn- und Fugenschneider sowie Aufbruchhämmer.

Betontechnik

Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte. Geräte zum Verdichten von Beton beim Betonieren von Wänden, Decken und Böden wie Innen- und Außenrüttler sowie Flügelglätter zum Glätten von Betonböden.

D

dual power

Dualantrieb für Kompaktbagger. Mit der Option können Bagger sowohl konventionell im Dieselbetrieb als auch vollkommen emissionsfrei im Elektrobetrieb mit Hilfe eines externen Elektro-Hydraulikaggregats arbeiten, das am Unterwagen des Baggers angeschlossen wird.

Dumper

Kompaktmaschinen, die vor allem zum Transport von losen Schüttgütern verwendet werden (rad- oder kettengetrieben).

E

ECO

Siegel von Wacker Neuson, mit dem besonders umweltfreundliche (ECOlogy) und wirtschaftliche (ECOmy) Produkte und Lösungen ausgezeichnet werden.

F

Flügelglätter

Flügelglätter werden im Bereich der Betontechnik zur Oberflächen-glättung, insbesondere bei frisch gegossenen Betonböden, eingesetzt, zum Beispiel für das Glätten von Böden in Industriehallen.

H

Heavy Equipment

Große Baumaschinen, die sich nach der Definition des Unternehmens dadurch auszeichnen, dass sie ein Gesamtgewicht von über 15 Tonnen aufweisen, typischerweise projektbezogen zur Baustelle transportiert und von speziell ausgebildeten Anwendern bedient werden.

Heizgeräte

Mobile Heizgeräte zum Auftauen gefrorener Böden oder Aufheizen von Gebäuden und zum Betonieren bei Frost, wodurch Bauarbeiten saisonal unabhängiger werden (vor allem in Regionen mit langem Winter wie Kanada, Alaska, Russland oder Skandinavien).

Hoftrac®

In der Landwirtschaft genutzte kompakte Radlader, die hauptsächlich in der Innenwirtschaft (Ställe etc.) eingesetzt werden und sich dadurch auszeichnen, dass sie aufgrund ihrer kompakten Abmessungen im Innenbereich sehr manövrierfähig sind. Im Unterschied zu konventionellen Radladern sind Hoftracs® wesentlich schmaler und kompakter, außerdem ist der Wendekreis kleiner.

I

Innenrüttler

Innenrüttler werden zur Betonverdichtung überwiegend auf Baustellen eingesetzt. Es handelt sich um elektromotorisch angetriebene Unwuchten, die wasserdicht in einem Stahlrohr angeordnet sind und in den frischen Beton eingetaucht werden.

K

Kompaktlader

Kompaktmaschinen (rad- oder kettengetrieben), aufgrund der Panzerlenkung sehr wendig und universell einsetzbar durch eine Vielzahl von Anbaugeräten.

Kompaktmaschinen

Konzern-Geschäftsbereich. Umfasst Maschinen bis zu einem Gewicht von 15 Tonnen, insbesondere Rad- und Teleradlader, Kompaktlader, Rad- und Kettendumper, Teleskoplader, Mobil- und Kompaktbagger.

R

Radlader

Kompaktmaschinen (knick- oder allradgelenkt), die mit verschiedenen Anbaugeräten und Optionen vielseitig einsetzbar sind. Materialtransport und Stapelarbeiten sind klassische Einsatzgebiete.

S

Stampfer

Bereits in den 1930er Jahren eigenentwickeltes Pionierprodukt, das zur Boden- und Asphaltverdichtung vor allem bei engen Platzverhältnissen und auch in schmalen Gräben eingesetzt wird.

T

Teleradlader

verfügen zudem über einen teleskopierbaren Arm für eine größere Reichweite oder Stapelhöhe. Der Bediener sitzt zentral und hat somit eine gute Sicht auf seinen Arbeitsbereich. Die Ladeanlage ist direkt vor der Kabine angebracht.

Teleskoplader

Kompaktmaschinen mit nahezu gleichen Arbeitsgebieten wie Radlader, jedoch mit einem anderen Konstruktionskonzept. Hauptunterschiede sind die dezentrale Kabine und die große Stapelhöhe bei kompakten Maschinenmaßen, aufgrund des am Heck angebrachten Teleskoparms, der einen großen Hebel erzielt.

V

Verdichtungstechnik

Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte. Geräte zur Boden- und Asphaltverdichtung im Kanalbau, im Straßen- und Wegebau, zur Fundamenterstellung und im Industriebau wie Stampfer, Vibrationsplatten und Walzen.

Vibrationsplatte

Produkt zur Boden- und Asphaltverdichtung, das vor allem zur Vorverdichtung des Baugrundes sowie zur Verdichtung von Pflastersteinflächen eingesetzt wird (vorwärts- und rückwärtslaufend, auch ferngesteuert).

Z

Zero emission

Eine Palette elektrisch angetriebener Baumaschinen und -geräte, deren Einsatz sich insbesondere in lärm- und abgassensiblen Bereichen wie Wohngebieten, Schulen, Kliniken oder bei Arbeiten innerhalb von Gebäuden auszahlt. Die zero emission-Lösungen stehen für besonderen Schutz von Bediener und Umwelt.

Zero Tail-Bagger

Bagger, welche beim Drehen des Oberwagens (360°) zu keiner Zeit den Hüllkreis des Baggers verlassen und keinen Überstand im Heckbereich über die Ketten haben. So können sie auch direkt an Hauswänden oder Gartenmauern eingesetzt werden, ohne diese beim Schwenken zu berühren.

Finanzglossar

A

Abschreibungen

Planmäßige oder außerplanmäßige Wertminderung von Vermögensgegenständen. Im Geschäftsjahr 2009 war im Rahmen des Impairment-Tests eine Wertminderung in Höhe von TEUR 89.540 auf den dem Neuson Kramer Teilkonzern zuzuordnenden Geschäfts- oder Firmenwert und eine Wertminderung in Höhe von TEUR 10.798 auf die Marke „Neuson“ als Namensbestandteil von Wacker Neuson vorzunehmen (insgesamt 100,3 Mio. Euro). Die außerordentliche Abschreibung war zwar ergebnis-, jedoch nicht zahlungswirksam. Der Teil der damaligen Abschreibung, der auf die Marke entfiel, wurde im Geschäftsjahr 2011 zugeschrieben. → [Zuschreibung](#)

B

Bruttoergebnismarge

Verhältnis des Bruttoergebnisses vom Umsatz zu den Umsatzerlösen laut der Gewinn- und Verlustrechnung; Kennziffer zur Beurteilung, wie kosteneffizient ein Unternehmen produziert.

C

Capital Employed

Investiertes Kapital: Das Capital Employed spiegelt das im Konzern betriebsnotwendig gebundene und zu verzinsende Kapital wider.

Cashflow

Bezeichnet das Innenfinanzierungspotenzial des Unternehmens und ergibt sich als Zufluss finanzieller Mittel, bereinigt um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Saldo der Zahlungsmittel, die sich aus der Veränderung der Finanzverbindlichkeiten, aus der Aufnahme von Eigenkapital, Einzahlungen aus Veräußerungen/Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile und Dividendenzahlungen ergeben.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Saldo der Zahlungsmittel, die das Unternehmen in den Erwerb von Finanz- und Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten investiert beziehungsweise aus der Veräußerung von Finanz- und Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten Erlöst hat.

Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit

Zahlungsmittelüberschuss, der durch das operative Geschäft erzielt wurde.

Corporate Governance

Eine gute, verantwortungsvolle und auf eine langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -kontrolle.

D

Derivate

Begriff für austauschbare Werte und Instrumente, die sich auf einen anderen Wert (zugrunde liegender Basiswert) beziehen. Die Wertentwicklung von derivaten Instrumenten hängt von der jeweiligen Wertentwicklung des zugrunde liegenden Basiswerts ab.

Discounted-Cashflow-(DCF-)Methode

Bewertungsmethode; die geschätzten künftigen Zahlungsüberschüsse einer wirtschaftlichen Einheit werden auf den Gegenwartswert abgezinst.

E

EBIT(-Marge)

Earnings Before Interest and Taxes – Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Marge: Verhältnis EBIT zum Umsatz.

EBITDA(-Marge)

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation – Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen sowie auf immaterielle Vermögensgegenstände. Kennzahl zur Beurteilung der operativen Ertragskraft eines Unternehmens. Marge: Verhältnis EBITDA zum Umsatz.

EBT

Earnings Before Taxes – Ergebnis vor Steuern.

Eigenkapitalquote

Verhältnis Eigenkapital zu Gesamtkapital; Kennzahl, die die finanzielle Stabilität eines Unternehmens abbildet.

Ergebnis pro Aktie

Konzernjahresgewinn, dividiert durch die Zahl der Aktien.

F

Free Cashflow

Die freien, dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel.

G

Gearing

Verschuldungsgrad (Nettofinanzverschuldung zu Eigenkapital).

Geschäfts- oder Firmenwert

Unterschiedsbetrag, der bei Übernahme einer Unternehmung als Differenz zwischen dem tatsächlichen Kaufpreis der Unternehmung und den Zeitwerten (Buchwerten) aller Aktiva und Passiva sichtbar wird. -

H

Hedge

Ein Hedagegeschäft ist ein Sicherungsgeschäft zur Absicherung von Risiken, die durch ungünstige Kurs-, Rohstoff- oder Preisentwicklungen entstehen können.

I

Impairment-Test

Jährlich durchgeführte Werthaltigkeitsprüfung immaterieller Vermögenswerte. Dazu wird der Buchwert mit dem „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ verglichen. Der „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ wird nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Zukünftige Zahlungsströme werden hierbei auf den aktuellen Berichtszeitpunkt abgezinst. Eine Wertminderung liegt vor, wenn der „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ kleiner ist als der Buchwert.

IFRS (IAS)

International Financial Reporting Standards – international anerkannte und angewandte Rechnungslegungsvorschriften, die vom International Accounting Standards Board (IASB) mit dem Ziel der weltweiten Harmonisierung der Rechnungslegung entwickelt wurden.

K

Key Performance Indicator (KPI)

Schlüsselkennzahlen, deren Überwachung für die Messung und Steuerung des Zielerreichungsgrades besonders wichtig sind.

L

Latente Steuern

Differenzen zwischen steuerbilanziellen Ansätzen und Ansätzen nach IFRS mit dem Ziel, den Steueraufwand den Steueranspruch (tatsächlich und latent) entsprechend dem IFRS-Ergebnis auszuweisen.

N

Netto-Umsatzrendite (ROS)

Die Netto-Umsatzrendite ermittelt sich als Verhältnis zwischen Jahresergebnis und Umsatz.

Net Working Capital

Net Working Capital ist der Überschuss der kurzfristig (innerhalb eines Jahres) liquidierbaren Aktiva eines Unternehmens über die kurzfristigen Passiva. Es ist also der Teil des Umlaufvermögens, der nicht zur Deckung der kurzfristigen Verbindlichkeiten gebunden ist und deshalb im Beschaffungs-, Produktions- und Absatzprozess arbeiten kann.

Net Working Capital = Summe der Vorräte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Net Working Capital zum Umsatz

Umschlagsgrad des Net Working Capitals zur Generierung von Umsätzen.

(Durchschnittliches) Net Working Capital zum Umsatz = Quotient aus (durchschnittlichem) Net Working Capital und Umsatz

Der Durchschnitt berechnet sich durch Addition von Anfangs- und Endbestand, dividiert durch 2.

NOPLAT

Net Operating Profit Less Adjusted Taxes – Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) abzüglich angepasster Steuern. Das NOPLAT beschreibt, welches Jahresergebnis das Unternehmen im Falle einer reinen Eigenkapitalfinanzierung erwirtschaftet.

NOPLAT = EBIT abzüglich (EBIT x Konzernsteuerquote)

P

Peergroup

Unternehmen, die in derselben oder vergleichbaren Branche tätig sind.

R

ROCE I (Return on Capital Employed)

Der ROCE I ist eine Kapitalrendite vor Steuern. Er misst den nachhaltig aus dem operativen Geschäft erzielten Erfolg (Ertragskraft) auf das eingesetzte Gesamtkapital. Die Kennzahl ROCE sagt aus, wie sich das im Unternehmen investierte Kapital verzinst.

ROCE I = EBIT im Verhältnis zu durchschnittlichem Capital Employed in %

ROCE II (Return on Capital Employed)

Der ROCE II ist eine Kapitalrendite nach Steuern.

ROCE II = NOPLAT im Verhältnis zum Capital Employed in %

ROS (Return on Sales)

→ [Netto-Umsatzrendite](#)

S

Schuldscheindarlehen

Schuldscheindarlehen sind bilaterale Darlehensverträge, die es in dieser Form nur auf dem deutschen Markt gibt. Als Kapitalmarktfinanzierungsquelle für Emittenten mit langfristigem Finanzierungsbedarf ähneln sie einer Anleihe einem Konsortialkredit. Schuldscheindarlehen sind überwiegend vorrangige, unbesicherte Instrumente mit festem oder variablem Kupon. Im Gegensatz zu Anleihen sind Schuldscheindarlehen keine Wertpapiere. Vielmehr handelt es sich hier um bilate-

rale, nicht eingetragene (i. d. R.) nicht geratete und nicht börsennotierte Darlehensverträge, die direkt an institutionelle Investoren verkauft werden. Schuldscheindarlehen werden nicht an der Börse gehandelt.

Swap

Unter einem Swap versteht man eine Vereinbarung zwischen zwei Partnern, in der Zukunft Zahlungsströme auszutauschen; die Vereinbarung definiert hierbei, wie die Zahlungen berechnet werden und wann sie fließen.

Z**Zuschreibung**

Wertaufholung. Erhöhung bilanzieller Buchwerte. Stellt sich im Zuge des Impairment-Tests und nach vormaliger außerordentlicher Abschreibung heraus, dass die Gründe, die zu dieser Abschreibung geführt haben, nicht mehr bestehen, so sieht IAS 36 bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten (Marken, Technologien, Kundstamm) vor, Zuschreibungen bis maximal zum historischen Anschaffungswert vorzunehmen. Diese sind ergebniswirksam. Geschäfts- und Firmenwerte dürfen nicht zugeschrieben werden.

10-Jahres-Übersicht

IN MIO. €

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Umsatz	1.706,5	1.533,9	1.361,4	1.375,3	1.284,3	1.159,5
Umsatz Europa	1.248,9	1.129,8	1.020,7	979,3	921,7	826,2
Umsatz Amerikas	397,8	357,5	291,9	348,5	323,7	297,2
Umsatz Asien-Pazifik	59,8	46,6	48,9	47,5	38,9	36,1
EBITDA	236,8	207,2	158,1	170,1	190,5	153,4
Abschreibungen ¹	40,5	43,2	40,7	38,8	34,2	34,2
davon außerordentliche Abschreibungen/Zuschreibungen aus Impairment	–	–	–	–	–	–
EBIT ²	159,7	131,4	88,8	102,4	130,4	94,7
EBT ³	203,0	125,4	81,4	97,5	130,1	88,0
Jahresergebnis	144,6	87,5	57,2	66,7	92,1	61,5
Anzahl Mitarbeiter ⁴	6.190	5.546	5.181	5.005	4.990	4.438
F&E-Quote (inkl. aktivierte Aufwendungen) in %	3,2	3,2	3,5	3,2	3,2	3,1
Aktie						
Ergebnis pro Aktie in €	2,06	1,25	0,81	0,94	1,30	0,87
Dividende pro Aktie in € (in Klammern: Sonderdividende) ⁵	0,60 (0,50)	0,60	0,50	0,50	0,50	0,40
Buchwert zum 31.12. in €	17,41	15,88	15,50	15,17	14,42	13,34
Schlusskurs zum 31.12. in €	16,52	30,08	15,42	14,23	16,96	11,49
Marktkapitalisierung zum 31.12.	1.158,7	2.109,5	1.081,6	998,1	1.189,2	805,6
Profitabilitätskennzahlen						
Bruttoergebnismarge in % ⁶	27,8	28,5	27,6	28,0	29,7	30,4
EBITDA-Marge in %	13,9	13,5	11,6	12,4	14,8	13,2
EBIT-Marge in %	9,4	8,6	6,5	7,4	10,2	8,2
Netto-Umsatzrendite (ROS) in %	8,5	5,7	4,2	4,8	7,2	5,3
Bilanzkennzahlen						
Bilanzsumme	1.914,2	1.621,7	1.580,8	1.552,2	1.447,6	1.322,4
Eigenkapital	1.221,4	1.113,7	1.092,5	1.069,1	1.016,2	939,3
Eigenkapitalquote in %	63,8	68,7	69,1	68,9	70,2	71,0
Netto-Finanzschulden	208,7	149,7	205,8	199,1	179,5	177,2
Netto-Finanzschulden/EBITDA	0,9	0,7	1,3	1,2	0,9	1,2
Gearing in %	17,1	13,4	18,8	18,6	17,7	18,9
Net Working Capital	643,9	535,8	569,3	574,5	532,1	453,1
Net Working Capital in % vom Umsatz	37,7	34,9	41,8	41,8	41,4	39,1
Capital Employed	1.428,9	1.302,5	1.355,6	1.330,5	1.249,2	852,7
ROCE I in %	11,2	10,1	6,6	7,7	10,4	11,1
ROCE II in %	8,0	7,0	4,6	5,3	7,4	7,8
Cashflow						
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-18,1	138,0	79,4	78,5	63,5	85,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	15,2	-39,0	-44,0	-54,8	-36,0	-23,8
Investitionen ¹	73,3	47,4	48,5	60,0	41,0	34,7
Free Cashflow	-2,9	99,0	35,4	23,7	27,5	61,1

¹ Bezogen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Abschreibungen/Investitionen auf/in den konzerneigenen Vermietbestand sind ab 2013 nicht enthalten).

² Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie von Zahlungsmittelbeständen werden mit dem Jahr 2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (bisher: Ausweis in den Umsatzkosten).

³ Beinhaltet 2018 einen Sonderertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 54,8 Mio. Euro.

⁴ Ab 2012 inkl. Leiharbeiter.

⁵ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie, sowie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie

⁶ Seit 2010 werden die Aufwendungen für die Beschäftigung von Service-Technikern nicht mehr in den Vertriebs-, sondern in den Umsatzkosten erfasst.

Impressum/Finanzkalender

Kontakt

Wacker Neuson SE

Investor Relations
Preußenstraße 41
80809 München

Tel. +49 – (0)89 – 354 02 – 427

Fax +49 – (0)89 – 354 02 – 298

ir@wackerneuson.com

www.wackerneusongroup.com

Impressum

Herausgeber

Wacker Neuson SE

Finanzkalender

14. März 2019

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2018,
Bilanzpressekonferenz, München

07. Mai 2019

Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q1/2019

29. Mai 2019

Hauptversammlung, München

06. August 2019

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2019

07. November 2019

Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q3/2019

Alle Rechte vorbehalten. Stand März 2019. Die Wacker Neuson SE übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der im Geschäftsbericht aufgeführten Daten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung der Wacker Neuson SE, München. Veröffentlicht am 14. März 2019.

Disclaimer

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Wacker Neuson SE beruhen. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Wacker Neuson SE und ihren verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs der Gesellschaft und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, etwa das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant, noch übernimmt die Gesellschaft hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

2012	2011	2010	2009
1.091,7	991,6	757,9	597,0
776,4	723,9	558,6	465,7
276,2	231,0	168,1	103,1
39,1	36,7	31,2	28,2
141,7	162,6	77,8	27,2
56,8	38,8	41,1	140,3
-0,8	10,8	-	-100,3
84,9	123,8	36,7	-113,1
77,8	120,3	32,7	-115,6
54,7	86,4	24,6	-109,9
4.342	3.514	3.142	3.059
3,1	3,1	3,3	4,0
0,77	1,22	0,34	-1,57
0,30	0,50	0,17	-
13,04	12,84	11,84	11,25
10,35	9,55	13,00	8,20
725,9	669,8	911,8	575,1
30,4	32,6	31,6	30,8
13,0	16,4	10,3	4,6
7,8	12,5	4,8	-18,9
5,0	8,7	3,2	-18,4
1.344,8	1.214,3	1.030,2	971,7
918,2	904,0	833,0	791,5
68,3	74,4	80,9	81,5
214,2	90,4	13,7	-24,9
1,5	0,6	0,2	-0,9
23,3	10,0	1,6	-3,1
456,8	370,5	269,3	217,9
41,8	37,4	35,5	36,5
866,1	721,1	572,8	489,8
9,8	17,2	6,4	-2,4
7,6	12,5	5,2	-1,9
13,6	43,6	44,9	138,3
-99,9	-105,5	-85,2	-38,1
104,0	114,0	85,0	43,4
-86,3	-61,9	-38,8	100,6

sowie sonst. betr. Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind angepasst.

im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft vorschlagen.



Wacker Neuson Group

Preußenstraße 41, 80809 München

Telefon +49 - (0)89 - 354 02 - 0

Fax +49 - (0)89 - 354 02 - 298

www.wackerneusongroup.com