



Wacker Neuson
Group



Moving Innovation

Geschäftsbericht 2019



ZAHLEN IM ÜBERBLICK 2019

WACKER NEUSON GROUP ZUM 31. DEZEMBER

IN MIO. €	1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018	Veränderung
Kennzahlen			
Umsatzerlöse ¹	1.901,1	1.710,0	11%
nach Regionen			
Europa	1.379,0	1.248,9	10%
Amerikas	459,5	401,3	15%
Asien-Pazifik	62,6	59,8	5%
nach Geschäftsbereichen ²			
Baugeräte	485,3	455,7	6%
Kompaktmaschinen	1.052,8	920,9	14%
Dienstleistungen	382,5	351,6	9%
EBITDA	257,4	239,4	8%
Abschreibungen	104,3	77,1	35%
EBIT ³	153,1	162,3	-6%
EBT ³	137,5	203,0	-32%
Periodenergebnis ³	88,5	144,6	-39%
Anzahl Mitarbeiter ⁴	6.056	6.190	-2%
F&E-Quote (inkl. aktivierter Aufwendungen) in %	3,3	3,2	0,1PP
Aktie			
Ergebnis pro Aktie in € ³	1,26	2,06	-39%
Dividende ⁵ pro Aktie in € (in Klammern: Sonderdividende)	0,60	0,60 (0,50)	0%
Profitabilitätskennzahlen			
Bruttoergebnis-Marge in %	25,0	26,8	-1,8PP
EBITDA-Marge in %	13,5	14,0	-0,5PP
EBIT-Marge in %	8,1	9,5	-1,4PP
Cashflow			
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-20,9	-15,5	35%
Cashflow aus Investitionstätigkeit ⁶	-94,8	15,2	-
Investitionen in Sachanlagen und imm. Vermögenswerte	-89,2	-73,3	22%
Free Cashflow ⁶	-115,7	-0,3	38467%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	117,9	17,3	582%
	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung
Bilanzkennzahlen			
Eigenkapital	1.225,0	1.221,4	0%
Eigenkapitalquote in %	55,8	63,8	-8,0PP
Netto-Finanzverschuldung	439,0	204,7	114%
Gearing in %	35,8	16,8	19,0PP
Net Working Capital	811,7	643,9	26%
Net Working Capital in Relation zum Umsatz in %	42,7	37,7	5,0PP
ROCE II in %	5,6	8,1	-2,5PP

¹ Mit dem Jahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

² Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

³ Beinhaltet im Jahr 2018 den außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns (54,8 Mio. Euro vor Steuern, 45,8 Mio. Euro nach Steuern).

⁴ Inklusive Leiharbeiter.

⁵ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde eine zusätzliche Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns ausgeschüttet.

⁶ 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.





»**Moving Innovation** ist für uns Ziel und Anspruch zugleich. Als Treiber und Macher wollen wir auf der Baustelle und auf dem Hof einen echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Und wir wollen in der Branche mit unseren Lösungen einen Schritt voraus sein. Deshalb schauen wir nach vorne und entwickeln – seit über 170 Jahren – zukunftsgerichtet Ideen: Wie sieht die Zukunft der Kompaktmaschinen und Baugeräte aus? Welche Rolle spielen dabei digitale Angebote und alternative Antriebe? Richtungsweisende Fragen, denen wir uns seit jeher stellen und auf die wir Antworten liefern.«

Martin Lehner, Vorstandsvorsitzender der Wacker Neuson Group

INHALT

AN UNSERE AKTIONÄRE	2
Vorwort des Vorstands	2
Die Aktie im Jahr 2019	4
Bericht des Aufsichtsrats	8
Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht	12
ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT	19
KONZERNABSCHLUSS	77
WEITERE INFORMATIONEN	147
Glossare	147
10-Jahres Übersicht	152
Impressum/Finanzkalender	

An unsere Aktionäre

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

das Geschäftsjahr 2019 hat uns viele positive Entwicklungen gebracht. Dennoch ist längst nicht alles so gelaufen, wie wir es erwartet hatten. So konnten wir uns über einen neuen Rekord beim Konzernumsatz freuen, während die Profitabilität deutlich hinter unseren Planungen zurückgeblieben ist.

Die hohe Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen war auch 2019 ungebrochen. Im April begeisterten wir unsere Kunden, Geschäftspartner und Interessierte aus der ganzen Welt auf der Weltleitmesse Bauma in München mit zahlreichen neuen Produkten, unserem breitgefächerten Programm an elektrisch betriebenen Maschinen und dem digitalen Dienstleistungsangebot unseres Konzerns. Das überaus positive Feedback bestärkt uns darin, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden treffen und sie mit unserem Service überzeugen. Durch innovative Neuentwicklungen ist es uns auch im Geschäftsjahr 2019 gelungen, in vielen, selbst schwierigen Märkten, Marktanteile zu gewinnen, beispielsweise in England mit dem neu entwickelten Dual View Dumper. Um den steigenden Kundenerwartungen im Bereich der digitalen Dienstleistungen Rechnung zu tragen, haben wir 2019 digitale Lösungen wie das Serviceangebot „WeCare“ und das aktive Flottenmanagement via Telematik „EquipCare“ eingeführt und ausgebaut. Durch die Ergänzung traditioneller Produkte mit innovativen Geschäftsmodellen wandeln wir uns vom Maschinenbauer zum zukunftsfähigen Full-Service-Lösungsanbieter.

In Folge der hohen Akzeptanz unserer Produkte im Markt war die Umsatzentwicklung im Jahr 2019 sehr erfreulich: Der Konzern legte in allen Regionen und Geschäftsbereichen zu und erreichte mit einem Plus von 11 Prozent einen neuen Rekordwert von 1.901,1 Mio. Euro. Dabei verzeichnete das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen der Konzernmarken Weidemann und Kramer erneut ein überproportionales Wachstum.

Nicht zufriedenstellend war dagegen die Ergebnisentwicklung. Trotz des höheren Umsatzvolumens nahm die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr ab. Die EBIT-Marge lag bei 8,1 Prozent, ein Rückgang von 1,4 Prozentpunkten. Ursächlich waren unter anderem Restrukturierungsaufwendungen in Nordamerika, eine Drosselung des Produktionsprogramms im zweiten Halbjahr sowie Abverkäufe von Neugeräten im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Vorratsabbau.

„Der langfristige Trend hin zu kompakten Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft ist ungebrochen.“

In Anbetracht der schwächeren Profitabilität haben wir ein Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm auf den Weg gebracht. Mit den geplanten Initiativen rechnen wir mit einem Einsparpotenzial von rund 50 Mio. Euro im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019, welches in den Jahren 2020 und 2021 schrittweise gehoben werden soll. Gleichzeitig haben wir Maßnahmen ergriffen, um unseren Vorratsbestand, der gemeinsam mit den gestiegenen Forderungen wesentlich

für den erneuten Anstieg des Net Working Capital verantwortlich ist, bis zum Ende des Geschäftsjahres 2020 deutlich zu reduzieren. Um die Forderungsreichweite nachhaltig zu verringern, planen wir zudem die Zusammenarbeit mit externen Finanzierungspartnern insbesondere bei der Expansion in Nordamerika zu verstärken. Zum Jahresende entsprach das Net Working Capital 42,7 Prozent vom Umsatz (2018: 37,7 Prozent).

Auch für das Geschäftsjahr 2019 wollen wir unseren Aktionären eine attraktive Dividende bieten. Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat werden wir deshalb der Hauptversammlung im Mai vorschlagen, eine Dividende von 0,60 Euro je Aktie auszuschütten. Dies entspräche einer Ausschüttungsquote von rund 48 Prozent des Konzernjahresüberschusses.

Das weltwirtschaftliche Klima ist trotz positiver Impulse wie der teilweisen Einigung im Handelskonflikt zwischen den USA und China und nachlassender Unsicherheiten bezüglich der Auswirkungen des Brexit zahlreichen Risiken ausgesetzt. Zusätzlich hat das Coronavirus die globale Konjunktur bereits in den ersten Monaten dieses Jahres belastet. Die Auswirkungen auf unser Geschäft sind derzeit nur schwer abzuschätzen. Gleichzeitig ist der langfristige Trend hin zu kompakten Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft ungebrochen und globale Megatrends wie die Urbanisierung unterstützen das Geschäftsmodell der Wacker Neuson Group nachhaltig.

Zu Beginn des Jahres 2020 lag der Auftragseingang unter der starken Vergleichsbasis des Vorjahres. Mit den verhaltenen Prognosen der Branchenverbände und unter Berücksichtigung möglicher Auswirkungen des Coronavirus auf unsere Lieferketten und die Nachfragesituation, rechnen wir für das Geschäftsjahr 2020 mit einem rückläufigen bis stagnierenden Umsatz zwischen 1.700 und 1.900 Mio. Euro. Die EBIT-Marge erwarten wir in einer Spanne von 6,5 bis 8,5 Prozent.

An unseren in der Strategie 2022 formulierten Wachstums- und Ertragszielen halten wir fest. Wir planen den Umsatz mittelfristig auf über 2 Mrd. Euro jährlich zu steigern. Die EBIT-Marge soll dann bei über 11 Prozent liegen und das Net Working Capital maximal 30 Prozent vom Umsatz entsprechen.

Lassen Sie uns den Weg dahin weiter gemeinsam beschreiten! Wir danken unseren engagierten Mitarbeitern, verlässlichen Geschäftspartnern und loyalen Aktionären und freuen uns, wenn Sie uns auch weiterhin Ihr Vertrauen schenken.

Das Vorstandsteam der Wacker Neuson SE

von links nach rechts:

Wilfried Trepels
Vorstand Finanzen

Verantwortlich für Finanzen,
Controlling, Revision, Supply Chain,
IT & Organisation 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.



Die Aktie im Jahr 2019

Das Jahr 2019 war an den deutschen und internationalen Aktienmärkten von überwiegend positiven Entwicklungen geprägt. Während die Wacker Neuson Aktie den Gesamtmarkt aus DAX und SDAX sowie ausgewählten Unternehmen der Peergroup im ersten Halbjahr hinter sich lassen konnte, drehte sich das Bild im zweiten Halbjahr. Auf Jahressicht legte die Aktie rund drei Prozent zu.

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 derzeit 113 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 2019

Nach Rückschlägen zum Ende des Jahres 2018 starteten die Börsen mit einer Aufwärtsbewegung in das Jahr 2019. Die Aussicht auf einen Kompromiss im Handelsstreit zwischen den USA und China sowie die deutlich geänderte Rhetorik der US-amerikanischen Notenbank (Fed) bezüglich weiterer Zinserhöhungen beflügelte die Aktienkurse. Der fehlende Abschluss im Handelskonflikt, abgeschwächte Stimmungs- und Frühindikatoren, erneute Rezessionsängste und die andauernde Brexit-Debatte mündeten jedoch in einer mehrmonatigen volatilen Seitwärtsbewegung, die bis Mitte Oktober anhielt. Die Börsen nahmen mit dem Rückenwind der Notenbanken im 4. Quartal 2019 wieder Fahrt auf und setzten zu einer Jahresendrally an. Ab Mitte Dezember trug dazu ebenso der britische Markt bei. Durch den ausgehandelten Deal zwischen der EU und dem britischen Premierminister nahmen die Ängste vor einem unregulierten Brexit und den daraus entstehenden ökonomischen Belastungen deutlich ab.

Im Jahresverlauf kletterte der DAX um rund 25 Prozent, was dem größten Jahresgewinn seit 2013 entspricht. Beim SDAX lag das Plus bei 32 Prozent. Auch an den internationalen Börsen konnten 2019 überwiegend Kurssteigerungen verbucht werden. In den USA legten Dow Jones und S&P500 mit 22 und 29 Prozent deutlich zu.

Aufgrund der politischen Lage in Großbritannien entwickelte sich der FTSE-100-Index mit einem Plus von 12 Prozent eher unterdurchschnittlich. Der MSCI Emerging Markets Index nahm im Jahr 2019 um 18 Prozent zu und erholte sich damit von seinem Verlust von 16 Prozent aus dem Vorjahr.

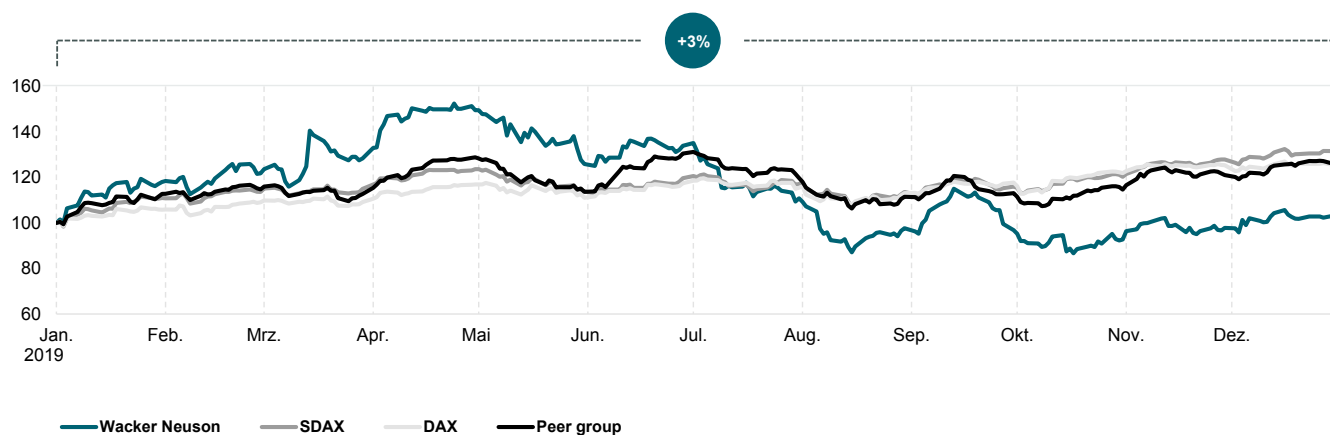
Die Wacker Neuson Aktie

Nach einem Kursrückgang im Jahr 2018 konnte sich die Wacker Neuson Aktie Anfang des Jahres 2019 zunächst erholen. Auf die Veröffentlichung der Geschäftszahlen zum Jahr 2018 folgte ein weiterer Anstieg, bevor die Aktie am 24. April bei 25,18 Euro ihr Jahreshoch markierte. In den folgenden Wochen geriet die Aktie trotz der Meldung einer positiven Geschäftsentwicklung im ersten Quartal vermehrt unter Druck. Nach der Veröffentlichung der Ergebnisse zum zweiten Quartal, mit denen der Konzern Einbußen bei der Profitabilität sowie eine negative Entwicklung beim Cashflow berichtete, erreichte die Aktie bei 14,39 Euro ein erstes Zwischentief. Auf eine kurze Gegenbewegung folgte ein weiterer Abwärtstrend, der kurz nach der Anpassung der Jahresprognose Mitte Oktober mit 14,32 Euro das Jahrestief markierte. Am letzten Handelstag des Jahres ging die Aktie mit 17,05 Euro leicht erholt aus dem Handel. Auf das Gesamtjahr bezogen erreichte der Wert einen Kursgewinn von rund drei Prozent.

Im Geschäftsjahr 2019 erhielten die Aktionäre der Wacker Neuson SE eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie. Zusätzlich schüttete die Gesellschaft eine Sonderdividende von 0,50 Euro je Aktie aus. Damit wurden die Investoren sowohl am operativen Erfolg des Geschäftsjahres 2018 als auch am außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns beteiligt.

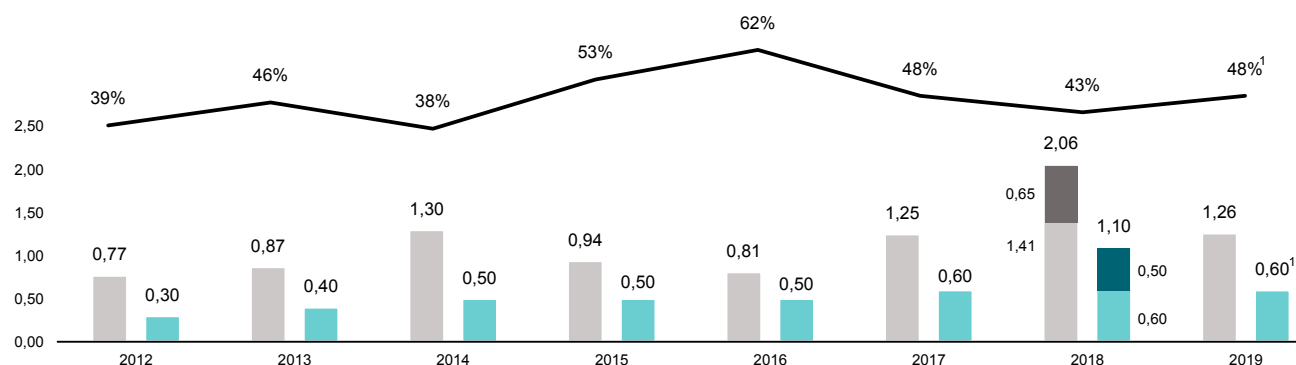
ENTWICKLUNG DER AKTIE 01.01.2019–31.12.2019

IN %



ERGEBNIS JE AKTIE, DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNGSQUOTE 2012–2019

IN €



¹ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen.

Ergebnis je Aktie in € (2018 bereinigt um den Einmalertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft) | Dividende je Aktie in € (ausbezahlt für das jeweilige Geschäftsjahr)
 2018: Ergebnis je Aktie in € aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft | 2018: zusätzlich Sonderdividende
 Ausschüttungsquote (2018: ohne Sonderdividende, bezogen auf das um den Einmalertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft bereinigte Ergebnis je Aktie)

WESENTLICHE KENNZAHLEN ZUR WACKER NEUSON AKTIE

IN €

	2019	2018
Hoch	25,18	33,60
Tief	14,32	16,41
Durchschnitt	19,12	24,19
Jahresende	17,05	16,52
Durchschnittliches Handelsvolumen ¹	146.030	63.583
Gewinn je Aktie ²	1,26	2,06
Buchwert je Aktie ²	17,47	17,41
Dividende je Aktie (Sonderdividende) ^{2,3}	0,60	0,60 (0,50)
Ausschüttungsquote in % ⁴	47,6	42,6
Marktkapitalisierung Jahresende in Mio. €	1.195,9	1.158,7

¹ Am Tag: auf XETRA.

² 70.140.000 Aktien.

³ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns ausgeschüttet.

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

Kursverläufe Bau- und Bauzuliefererwerte

Das vorstehende Chart vergleicht die Kursentwicklung der Wacker Neuson Aktie mit der ihrer Peergroup. 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. In Folge der Akquisition von Ramirent durch Loxam und das darauf folgende Delisting, wurde Ramirent ab dem 24. Dezember 2019 aus der Peergroup genommen.

Während sich die Wacker Neuson Aktie in der ersten Jahreshälfte besser als die Peergroup entwickelte, fiel sie in der zweiten Jahreshälfte merklich zurück. Auf Jahressicht legte die Peergroup rund 26 Prozent zu, während die Wacker Neuson Aktie ein Plus von rund drei Prozent erreichte.

Hauptversammlung und Dividende

Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 29. Mai 2019 in München statt.

Die stimmberechtigte Präsenz lag – gemessen am Grundkapital von 70.140.000 Aktien – bei 90,3 Prozent. Die Aktionäre stimmten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu, für das abgelaufene Geschäftsjahr neben einer Dividende von 0,60 Euro je Aktie (Vorjahr: 0,60 Euro je Aktie) zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten. Damit partizipierten die Aktionäre sowohl am operativen Erfolg des Geschäftsjahres 2018 als auch am außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns. Die Ausschüttungssumme entsprach damit 77,2 Mio. Euro (Vorjahr: 42,1 Mio. Euro).

Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2018 entlastet. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, wurde erneut zum Abschlussprüfer gewählt.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der kommenden Hauptversammlung am 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen. Dies entspräche einer Ausschüttungsquote von 47,6 Prozent (2018: 42,6 Prozent¹).

Eigentumsverhältnisse

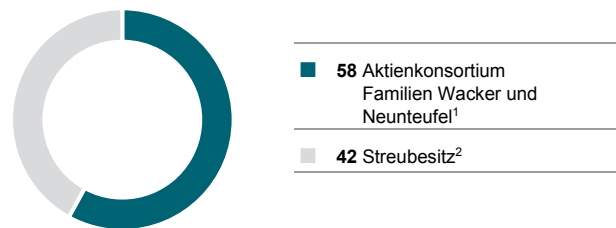
Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 hielt das Aktienkonsortium der Familien Wacker und Neunteufel 58 Prozent des Grundkapitals. Im Vorjahr betrug der vom Konsortium gehaltene Anteil rund 63 Prozent. (vgl. Angaben zum Konsortial- und Syndikatsvertrag). → [Seite 66ff.](#)

Am 4. Juli 2019 wurde der Wacker Neuson SE mitgeteilt, dass einzelne Mitglieder des Aktienkonsortiums der Familien Wacker und Neunteufel im Zuge einer Vermögensdiversifikation bzw. vorausplanenden Erbfolge rund 3,8 Millionen Aktien erfolgreich bei institutionellen Investoren platziert hatten. Die Familienaktionäre der Familien Wacker und Neunteufel fühlen sich dem Unternehmen unverändert langfristig verbunden und beabsichtigen, über das bestehende Familienkonsortium weiterhin die Mehrheit am Unternehmen zu halten. Durch den Verkauf erhöhte sich der Anteil der Wacker Neuson Aktien im Streubesitz auf ca. 42 Prozent.

Die Aktien im Streubesitz werden von institutionellen und privaten Aktionären gehalten. Nach Kenntnis des Unternehmens befindet sich der überwiegende Teil der Aktien des Streubesitzes mit ca. 67 Prozent in den Händen deutscher Anleger. In Folge des erhöhten Streubesitzes nahm das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der Aktie deutlich zu.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

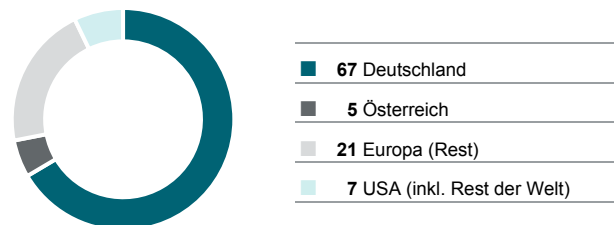
IN %



Stand: 31. Dezember 2019.
 Rundungsbedingte Differenzen. Grundkapital/Anzahl der Aktien: 70,14 Mio.
¹Vgl. Angaben zum Konsortial- und Syndikatsvertrag (→ [Seite 66ff.](#)).
²Einschließlich von den Familien Wacker u. Neunteufel außerhalb des Aktienkonsortiums gehaltener Aktien.

REGIONALE AUFTEILUNG DES STREUBESITZES

IN %



Stand: 31. Dezember 2019.
 Rundungsbedingte Differenzen. Grundkapital/Anzahl der Aktien: 70,14 Mio.

¹ Ohne Sonderdividende, bezogen auf den um den Verkauf einer Immobiliengesellschaft bereinigten Konzernjahresüberschuss.

ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

NAME DER BANK

	Kursziel in €	Kaufen	Halten	Verkaufen	Datum
Metzler	27,00 €	■			06.08.2019
Warburg	23,00 €	■			22.01.2020
Jefferies	23,00 €	■			28.01.2020
Hauck & Aufhäuser	22,50 €	■			12.11.2019
Bankhaus Lampe	17,00 €	■			23.01.2020
Commerzbank	15,00 €		■		22.01.2020
Kepler Cheuvreux	12,00 €			■	30.01.2020

Stand: 31. Januar 2020

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 2019 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.

Im April 2019 lud der Konzern Analysten und Investoren zu einem Capital Market Day auf die Weltleitmesse Bauma nach München ein. Im Fokus der Veranstaltung standen die Elektrifizierungs- und Digitalisierungsstrategie des Konzerns. So wurden den Teilnehmern Neuentwicklungen bei rein elektrisch betriebenen Baumaschinen und Baugeräten sowie innovative Lösungen im Bereich der digitalen Dienstleistungsangebote präsentiert. Im Anschluss standen alle drei Vorstandsmitglieder sowie das Investor Relations Team den anwesenden Gästen für Fragen und Gespräche zur Verfügung.

Umfassende Informationen stehen Aktionären und Interessierten 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 2019 hat die Wacker Neuson Group einen nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b HGB abgegeben, der zeitgleich mit dem Geschäftsbericht als gesonderter nichtfinanzieller Konzernbericht veröffentlicht wurde. Hierin berichtet das Unternehmen über die Themenbereiche Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung.

Analystencoverage

Die Wacker Neuson Aktie wurde im Jahr 2019 von sieben Analysten bewertet. Ende Januar 2020 nahm zudem Jefferies die Coverage neu auf. MainFirst stellte seine Coverage zum Ende des Jahres 2019 ein.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Jahr 2019 konnte die Wacker Neuson Group ihren Wachstumskurs fortsetzen. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 11 Prozent und erreichte mit rund 1,9 Mrd. Euro erneut einen Rekordwert. Steigerungsraten in allen drei Berichtsregionen zeigen, dass der Konzern mit seinem Produktportfolio die regional unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden trifft. Bei der Entwicklung von Profitabilität und Kapitalbindung konnten die gesteckten Ziele hingegen nicht erreicht werden. Der Vorstand hat daher im Januar 2020 ein Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm beschlossen, mit dem die Erreichung der in der Strategie 2022 verankerten Ziele sichergestellt werden soll.

Das Management und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Wacker Neuson Group haben den Konzern im Jahr 2019 mit viel Engagement, Einsatz und Leidenschaft vorangetrieben. Ihnen sowie den Vorstandsmitgliedern dankt der Aufsichtsrat recht herzlich.

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 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 2019

Das Plenum des Aufsichtsrats hielt im Geschäftsjahr 2019 sieben Sitzungen (davon eine per Telefonkonferenz) ab, der Präsidialausschuss zwei und der Prüfungsausschuss vier Sitzungen. In zwei Fällen fasste der Aufsichtsrat Beschluss im schriftlichen Verfahren, der Prüfungsausschuss tat dies in einem Fall.

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. Auch Vorstandsangelegenheiten standen regelmäßig auf der Tagesordnung.

Neben diesen laufenden Berichten bezogen sich die Beratungen und Prüfungen des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen und Beschlussfassungen vor allem auf folgende Themen:

In der außerordentlichen (telefonischen) Sitzung am 7. Februar 2019 wurde über eine geplante Minderheitsbeteiligung des Konzerns an einem Vertriebspartner berichtet und Beschluss hierzu gefasst.

In der Bilanzaufsichtsratssitzung am 12. März 2019 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 2018 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 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 Aufnahme eines weiteren Schuldscheindarlelehens zu. Weitere Schwerpunkte dieser Sitzung waren die Neuausrichtung der Ersatzteillogistik, ein Grundstückskauf in Serbien sowie die Auswertung der Ergebnisse der Effizienzprüfung im Aufsichtsrat.

Am 2. Mai 2019 befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit der anstehenden Quartalsmitteilung. Zudem wurde über die Ausrichtung der deutschen Neugerätelogistik diskutiert. Weitere Tagesordnungspunkte waren dem Thema Compliance sowie einem laufenden Gerichtsverfahren gewidmet.

In der Sitzung vom 2. August 2019 standen neben dem zur Veröffentlichung anstehenden Halbjahresbericht 2019 auch der Beschluss für die Inanspruchnahme bestimmter bilanzieller Befreiungsvorschriften für verschiedene Tochtergesellschaften und der damit ggf. einhergehenden Verpflichtung zur Verlustübernahme durch die Gesellschaft an. In einem weiteren Tagesordnungspunkt wurde erneut über die Verlagerung der deutschen Neugerätelogistik informiert. Zudem wurde über Maßnahmen zur Lagerbestandssenkung und mögliche M&A Projekte diskutiert. Weitere Tagesordnungspunkte befassten sich mit einem möglichen Werksneubau in Serbien und aktuellen Personalangelegenheiten.

Am 15. Oktober 2019 besprach der Aufsichtsrat in seiner jährlichen Strategiesitzung, die dieses Jahr am neuen Produktionsstandort China stattfand, die Unternehmensstrategie mit dem Vorstand und ließ sich insbesondere über das Geschäft in China informieren.

Themen der Sitzung vom 5. November 2019 waren neben der allgemeinen Geschäftslage vor allem die zur Veröffentlichung anstehende Quartalsmitteilung. Weitere Tagesordnungspunkte waren die Finanzierung des Geschäfts in Nordamerika sowie Beschlüsse über die Stilllegung kleinerer ausländischer Vertriebsgesellschaften.

In der Sitzung vom 12. Dezember 2019 konzentrierte der Aufsichtsrat seine Prüfungstätigkeit auf die vorgelegte Unternehmensplanung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020 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 über die Geschäftslage in Nordamerika, mit besonderem Fokus auf Finanzierungsalternativen für den dortigen Vertrieb. Weitere Tagesordnungspunkte waren das Finanzierungskonzept des Konzerns sowie die erfolgte Abwicklung des ehemaligen Werkes in den Philippinen. Zudem standen Vorstandsangelegenheiten auf der Tagesordnung.

Der Aufsichtsrat hat fortlaufend die jeweiligen Monatsberichte des Vorstands geprüft. In verschiedenen 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 2019

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 11. März 2019 die Beschlussfassung über die Feststellung des Jahresabschlusses und die Billigung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2018 vor und befasste sich neben dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands mit dem Abhängigkeitsbericht und dem nichtfinanziellen Konzernbericht. Ebenfalls Thema der Sitzung waren 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 die Erbringung bestimmter Nichtprüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer erörtert. Auch die Berichte der internen Revision sowie der Risikobericht standen auf der Tagesordnung.

In seinen Sitzungen am 2. Mai, 2. August und 5. November beschäftigte sich der Prüfungsausschuss schwerpunktmäßig mit den jeweils zur Veröffentlichung anstehenden Quartalsmitteilungen, aber auch mit der Arbeit der internen Revision. Zusätzlich beschäftigte sich der Ausschuss mit verschiedenen Schwerpunkthemen aus dem Finanzwesen, Controlling, mit dem Risikomanagement. In der Sitzung vom 2. Mai und 2. August wurde zudem über die Auswahl und Beauftragung des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020 diskutiert. Auch die Beauftragung einer externen Prüfung für den nichtfinanziellen Konzernbericht war Thema der Sitzung vom 2. August. In der Sitzung vom 5. November stand zudem die sog. EMIR-Pflichtprüfung gemäß § 32 WpHG auf der Tagesordnung.

Der Präsidialausschuss beschäftigte sich in seinen zwei Sitzungen vom 23. Oktober und 4. Dezember 2019 mit verschiedenen Vorstandsangelegenheiten und bereitete entsprechende Beschlussfassungen im Aufsichtsrat vor.

Personelle Veränderungen in den Organen

Im Berichtsjahr 2019 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 Aufsichtsrat bzw. 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 12. Dezember 2019 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 2019

In der Hauptversammlung am 29. Mai 2019 wurde die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart („Ernst & Young“) zum Abschlussprüfer für die Gesellschaft und den Konzern für das Geschäftsjahr 2019 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 Um-

stände 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 2019, 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 Aufsichtsratsplenum 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 2019 am 9. März 2020 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss 2019 festgestellt. Der Aufsichtsrat hat ferner den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2019 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 2019 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 2019 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.

Bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrem täglichen Einsatz unseren Konzern prägen und erfolgreich machen, möchte ich mich im Namen des gesamten Aufsichtsrates herzlich bedanken.

München, den 10. März 2020

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 12. Dezember 2019 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 13. Dezember 2018 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 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 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, potentielle 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 2 des Kodex: Der Aufsichtsrat hält die nach bisheriger Übung für die Hauptversammlung und auf

der Unternehmenswebsite verfügbar gemachten Informationen – auch soweit diese der 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 Ziff. 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 58 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 12. Dezember 2019

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 in 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. 34 „Organe der Gesellschaft“ (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2019) 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. 34 „Organe der Gesellschaft“ (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2019) 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 Stimmengleichheit ist ein Beschluss- oder Wahlvorschlag abgelehnt; ein Stichtescheid des jeweiligen Ausschussvorsitzenden besteht nicht.

Über weitere Einzelheiten der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse informiert der aktuelle Bericht des Aufsichtsrats → [Seite 8](#).

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 27. Mai 2020 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 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 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. → [Seite 58](#)

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“ → Seite 69. 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. 35 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“ dargestellt (Wacker Neuson Group Geschäftsbericht 2019).

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 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 12 Prozent) und die Ziel-Quote für die zweite Führungsebene unter dem Vorstand sind 20 Prozent (Ist-Quote 29 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. Nähere Information sind im Internet unter www.wackerneuson-group.com in der Rubrik Konzern/Nachhaltigkeit abrufbar.

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 www.wackerneuson-group.com in der Rubrik Konzern/Compliance zugänglich.

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, der unter www.wackerneuson-group.com in der Rubrik Konzern/Compliance abrufbar ist.

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 2019 geben wir einen gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht ab, der zeitgleich mit dem vorliegenden Geschäftsbericht erscheint und auf der Unternehmensinternetseite zur Verfügung steht (§ 315b HGB; CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz).

München, den 9. März 2020

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Zusammengefasster Lagebericht

23 Rahmenbedingungen

- 23 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 24 Bau- und Landwirtschaft im Überblick
- 25 Rechtliche Rahmenbedingungen
- 26 Position im Wettbewerb

28 Geschäftsentwicklung

30 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

- 30 Ertragslage
- 32 Finanzlage
- 38 Vermögenslage
- 39 Entwicklung im vierten Quartal 2019 (ungeprüft)
- 40 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

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

44 Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

- 44 Entwicklung in der Region Europa
- 45 Entwicklung in der Region Amerikas
- 46 Entwicklung in der Region Asien-Pazifik

47 Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- 47 Geschäftsbereich Baugeräte
- 47 Geschäftsbereich Kompaktmaschinen
- 48 Geschäftsbereich Dienstleistungen

50 Weitere ergebnisrelevante Faktoren

- 50 Forschung und Entwicklung
- 52 Produktion und Logistik
- 53 Einkauf und Qualität
- 55 Personal
- 56 Vertrieb, Service und Marketing

58 Risikobericht

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

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

69 Nichtfinanzieller Konzernbericht 2019

69 Vergütungsbericht (Grundzüge des Vergütungssystems)

70 Nachtragsbericht

71 Prognosebericht

- 71 Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- 71 Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft
- 72 Chancen für die künftige Entwicklung
- 74 Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm
- 74 Prognose zur Geschäftsentwicklung
- 75 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Wacker Neuson SE und des Konzerns

Die im Nachfolgenden wiedergegebenen Grafiken dienen zur weiteren Information. Marktstatistiken und Seitenverweise sind nicht testiert und somit nicht Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Im Text werden zu Vergleichszwecken Adjektive verwendet, die sich wie folgt interpretieren lassen: „leicht“, „moderat“ entspricht einer Veränderung bis 5 Prozent; „deutlich“, „stark“ entspricht einer Veränderung ab 5 Prozent. „Mittelfristig“ bezeichnet einen Zeithorizont von bis zu 5 Jahren, „langfristig“ bezeichnet einen Zeithorizont > 5 Jahre. Definitionen und Berechnungsweisen von Kennzahlen und sonstiger verwendeter Begriffe sind in den Glossaren am Ende dieses Geschäftsberichts näher beschrieben. Vereinzelt kann es aufgrund von Rundungsdifferenzen dazu kommen, dass die Aufsummierungen einzelner Werte nicht exakt zu den angegebenen Summen passen. Ebenso kann es sein, dass die Aufsummierung von Prozentanteilen nicht exakt auf 100,0 Prozent führt. Ebenfalls kann es zu kleineren Abweichungen zu Werten im Konzernanhang kommen.

Zusammengefasster Lagebericht der Wacker Neuson SE und ihres Konzerns für das Geschäftsjahr 2019

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 41 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 sowie seit 2018 an einem Standort in China. Stahlbaukomponenten werden in Serbien gefertigt. Der weltweite Vertrieb erfolgt über Tochterunternehmen und eigene Vertriebs- bzw. 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 ▪ Verdichtungstechnik ▪ 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 ▪ Digitale Servicelösungen (Telematik) ▪ Vermietung in einzelnen europäischen Märkten ▪ Gebrauchtmaschinen ▪ Leasing, Finanzierung ▪ Training ▪ e-Business

Marken

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

KONZERNMARKEN



Bauwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau, Kommunen, Recycling, Gleisbau etc.



Landwirtschaft, Pferdehaltung, Kommunen, Baumschulen



Branchen

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

ABNEHMERBRANCHEN

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

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 55 Gesellschaften vollkonsolidiert (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 Geschäftsführungorgane der Tochterunternehmen.

Für detaillierte Angaben zur rechtlichen Struktur wird auf das Kapitel „Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung“ im Konzernanhang verwiesen. → Seite 85

STEUERUNGSKENNZAHLEN (5-JAHRES-ZEITRAUM)

IN %

	2019	2018	2017	2016	2015
Umsatz in Mio. €	1.901,1	1.710,0	1.533,9	1.361,4	1.375,3
EBIT-Marge	8,1	9,5	8,6	6,5	7,4
Net Working Capital zum Stichtag in % vom Umsatz	42,7	37,7	34,9	41,8	41,8
ROCE II ¹	5,6	8,1	7,0	4,6	5,3
Eigenkapitalquote	55,8	63,8	68,7	69,1	68,9
Nettofinanzverschuldung in Mio. €	439,0	204,7	149,7	205,8	199,1
Gearing	35,8	16,8	13,4	18,8	18,6
Free Cashflow in Mio. €	-115,7	-0,3	99,0	35,4	23,7

¹ ROCE II = NOPLAT/Capital Employed zum Stichtag 31.12. → [Seite_37](#). Für weitere Definitionen siehe Finanzglossar → [Seite_149](#).

Unternehmenssteuerung und Wertemanagement

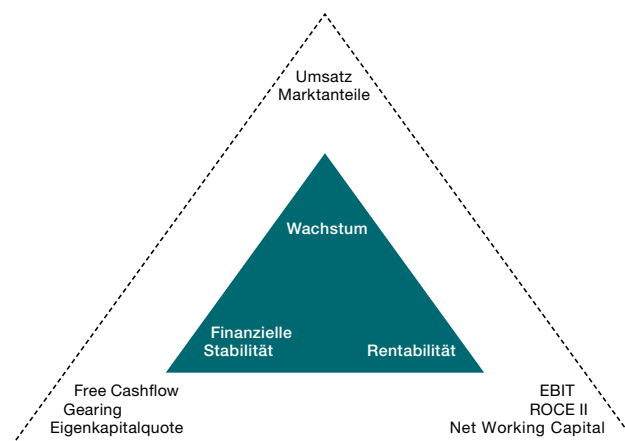
Die Controlling-Abteilung der Holding verantwortet in ihrer zentralen Funktion die konzerninterne Steuerung. Sie überwacht Soll-Ist-Abweichungen vorrangig auf Basis der Entwicklung von Umsatzerlösen, Ergebnissen und des Net Working Capital der Tochterunternehmen. Zudem bereitet sie auf Konzernebene die 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) sowie das Net Working Capital (jeweils absolut und relativ zum Umsatz).

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 deren 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_149](#)

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 der 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

- Schwäche der weltweiten Konjunktur
- China meldet niedrigstes Wachstum seit 29 Jahren
- Euro wertet gegenüber anderen Leitwährungen ab

Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete das Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2019 ein Wachstum von 2,9 Prozent nach 3,6 Prozent im Vorjahr. Grund für das schwächere Wachstum waren zunehmende handelspolitische Spannungen, vor allem der Handelsstreit zwischen China und den USA und steigende geopolitische Risiken, die die weltweite Konjunktur belasteten. Trotz dieser Widerstände gab es gegen Ende des Jahres in Folge der expansiven Geldpolitik der Notenbanken Anzeichen für eine leichte Entspannung.

Von der abgeschwächten Entwicklung der Weltkonjunktur im Jahr 2019 waren Industrie- und Schwellenländer gleichermaßen betroffen. So sank das Wirtschaftswachstum in den Industrienationen auf 1,7 Prozent (2018: 2,2 Prozent), in den Schwellenländern auf 3,7 Prozent (2018: 4,5 Prozent).

In der Eurozone konnte die Wirtschaftsleistung nach einem bereits schwachen Vorjahr wiederholt nur ein geringes Wachstum von 1,2 Prozent (2018: 1,9 Prozent) verzeichnen. Einen wesentlichen Einfluss darauf hatten die anhaltende Ungewissheit über den Brexit und Sorgen um die weitere Entwicklung Italiens. Alle großen europäischen Volkswirtschaften verzeichneten spürbare Rückgänge beim Wirtschaftswachstum.

In Deutschland verlor das Wachstum 2019 deutlich an Schwung. Das BIP stieg lediglich um 0,5 Prozent, nachdem es im Vorjahr noch um 1,5 Prozent zulegen konnte. Gestützt wurde das Wachstum vor allem von privaten und staatlichen Konsumausgaben. Negativ wirkten sich neben den bereits genannten makroökonomischen Einflussfaktoren starke Rückgänge im Produzierenden Gewerbe, insbesondere die schwache Produktion in der Automobilindustrie aus.

REALES BIP (VERÄNDERUNG GEGENÜBER VORJAHR)

IN %	2019	2018
Welt	2,9	3,6
Eurozone	1,2	1,9
Deutschland	0,5	1,5
USA	2,3	2,9
Lateinamerika	0,1	1,1
China	6,1	6,6
Russland	1,1	2,3
Mittlerer Osten und Zentralasien	0,8	1,9
Südafrika	0,4	0,8

Quelle: IWF, Januar 2020

Nach einem starken Vorjahr büßte die US-amerikanische Wirtschaft 2019 ebenfalls an Schwung ein. Nach dem Abflauen der stimulierenden Effekte der Steuerreform von Präsident Trump erreichte sie nur noch ein Wachstum von 2,3 Prozent (2018: 2,9 Prozent). Um einem Konjunkturrückgang entgegenzuwirken, senkte die US-Notenbank im Juli 2019 zum ersten Mal seit Dezember 2008 ihren Leitzins. Dieser

Zinssenkung folgten im September und Oktober zwei weitere Senkungen um je 0,25 Prozentpunkte.

China verzeichnete mit 6,1 Prozent das niedrigste BIP-Wachstum seit fast drei Jahrzehnten (2018: 6,6 Prozent). Zurückgeführt wird das Schwächeln der chinesischen Konjunktur auf das Nachlassen der Binnennachfrage sowie den seit fast zwei Jahren andauernden Handelskonflikt mit den USA. Nach der Ankündigung der Einigung über ein Teilabkommen im Oktober stieg die Industrieproduktion im Dezember wieder an, die Investitionen legten ebenfalls zu. Die Einzelhandelsverkäufe blieben 2019 stabil.

Währungsentwicklungen

Das schwache Wirtschaftswachstum und anhaltende Zweifel an der politischen wie wirtschaftlichen Stabilität der Eurozone ließen den Euro im Berichtsjahr gegenüber dem US-Dollar an Wert verlieren. Auch gegenüber den Währungen anderer reifer Volkswirtschaften wie der Schweiz, Großbritannien und Japan wertete die europäische Gemeinschaftswährung ab. Ein anderes Bild zeigt sich in den Relationen zu Schwellenländern wie Brasilien oder Indien, deren Währungen 2019 vor dem Hintergrund sich eintrübender Wachstumsaussichten und innenpolitischer Risiken gegenüber dem Euro an Wert verloren.

VERÄNDERUNG WICHTIGER WÄHRUNGEN GEGENÜBER DEM EURO (JAHRESENDWERTE)

1 Euro entspricht

	2019	2018	Veränderung in %
US-Dollar (USD)	1,1234	1,1450	-1,9
Schweizer Franken (CHF)	1,0854	1,1269	-3,7
Britisches Pfund (GBP)	0,8508	0,8945	-4,9
Japanischer Yen (JPY)	121,9400	125,8500	-3,1
Australischer Dollar (AUD)	1,5995	1,6220	-1,4
Brasilianischer Real (BRL)	4,5157	4,4440	1,6
Chinesischer Yuan (CNY)	7,8205	7,8751	-0,7
Indische Rupie (INR)	80,1870	79,7298	0,6
Kanadischer Dollar (CAD)	1,4598	1,5605	-6,5
Russischer Rubel (RUB)	69,9563	79,7153	-12,2
Südafrikanischer Rand (ZAR)	15,7773	16,4594	-4,1

Quelle: Konzernanhang, → Seite 92

Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- Globale Baukonjunktur präsentiert sich solide
- Baumaschinenbranche weiterhin auf hohem Niveau
- Märkte für Landtechnik mit Abkühlung im Jahresverlauf

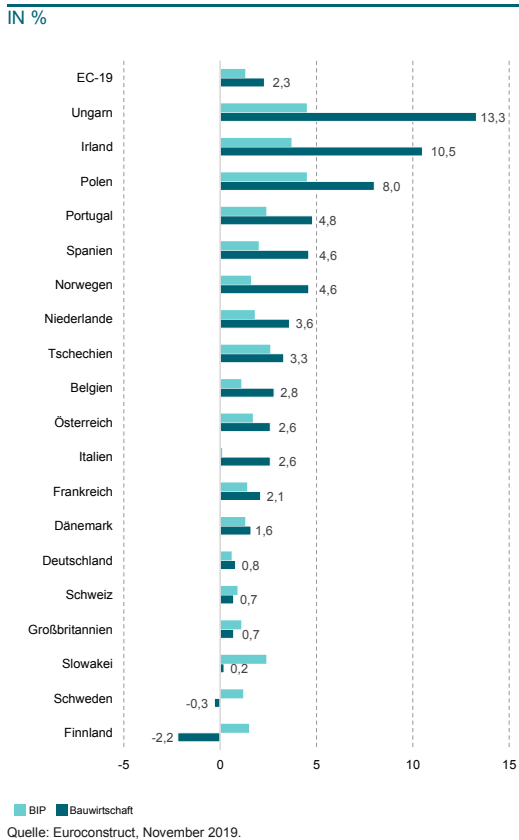
Die Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group ist maßgeblich von der Entwicklung der globalen Bauwirtschaft abhängig. Diese kann auf ein weiteres Jahr mit soliden Wachstumsraten zurückblicken. So verzeichnete der europäische Bausektor laut Euroconstruct ein Plus von 2,3 Prozent. Treiber dieses Wachstums war vor allem der öffentliche Sektor. In regionaler Hinsicht entwickelten sich insbesondere einige nord- und osteuropäische Märkte positiv mit teilweise zweistelligen Zuwachsraten. Die deutsche Bauwirtschaft konnte hingegen nur leicht zulegen. 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 wirkte sich der Rückgang im Gewerbe- und Wohnungsbau dämpfend auf die Baukonjunktur aus.

Nach dem historischen Rekordjahr 2018 ist die Baumaschinenbranche 2019 wieder auf einem normalisierten Niveau angekommen. Off-Highway Research schätzt, dass im Jahr 2019 erneut weltweit mehr als eine Million Baumaschinen verkauft wurden, allerdings etwa 30.000 Einheiten weniger als im Vorjahr, was einem Rückgang von etwa 3 Prozent entspricht. Berechnungen des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zufolge betrug das globale Marktvolumen im Berichtsjahr erstmals fast 140 Mrd. Euro. Alle bedeutenden Absatzmärkte verzeichneten dabei Zuwachsraten. In Europa lag das Wachstum laut VDMA mit 10 Prozent nach neun Monaten sogar im zweistelligen Bereich. Rückläufige Absatzzahlen waren lediglich im Nahen Osten und Afrika sowie in Indien und Ozeanien zu beobachten. Für die deutschen Anbieter geht der VDMA von einem Umsatzplus von 6 Prozent im Jahr 2019 aus. Engpässe in den globalen Lieferketten und längere Lieferzeiten, die die Industrie 2018 belastet hatten, stellten 2019 kein Problem mehr dar.

Deutliche Abkühlung in der Landtechnikbranche

Für die europäische Landtechnikindustrie sah es im ersten Quartal 2019 laut Angaben des Dachverbands CEMA zunächst nach einer Konsolidierung auf dem insgesamt noch guten Niveau des zweiten Halbjahres 2018 aus. Dem CEMA-Geschäftsklimaindex zufolge schwand ab dem zweiten Quartal allerdings das Vertrauen vor allem in die großen Märkte wie Deutschland, Großbritannien und die osteuropäischen Länder, lediglich Frankreich als bedeutender Markt zeigte sich stabil. Im Jahresverlauf führten laut CEMA deutlich rückläufige Auftragseingänge zu einem kontinuierlichen Abschmelzen des Auftragsbestands, trotzdem stabilisierten sich die negativen Aussichten im November wieder etwas. Von der schlechten Bewertung des Geschäftsverlaufs sowie den trüben Geschäftserwartungen waren alle Segmente betroffen, am stärksten jedoch das Segment Traktoren und Erntetechnik. Die CEMA erwartet allerdings, dass die gegenwärtige Rezessionsphase im Gegensatz zur vorherigen eine vergleichsweise kürzere, vorübergehende Korrektur darstellt.

VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKTE UND EUROPÄISCHE BAUWIRTSCHAFT 2019E



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

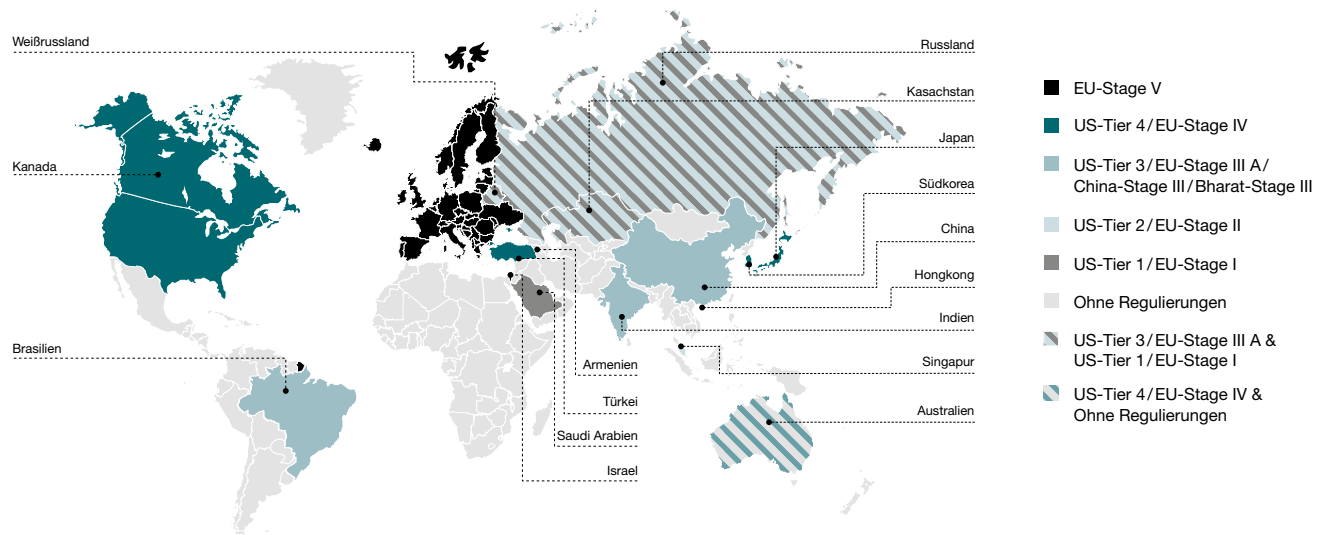
Der Absatz von Kompaktmaschinen wird stark von gesetzlichen Abgasbestimmungen beeinflusst. Diese beziehen sich auf Dieselmotoren in sogenannten Non-Road-Anwendungen, also auf Baumaschinen, Flurförderfahrzeuge und Landmaschinen. Als weltweit strengste Standards sind derzeit die Abgasrichtlinien Tier 4 final in den USA

(EPA – Environmental Protection Agency) sowie Stufe V in Europa (97/68 EG) in Kraft. In anderen Märkten gelten derweil noch ähnliche bzw. ältere, in der Regel weniger strenge Abgasrichtlinien.

Am 1. Januar 2020 trat in Europa die Abgasemissionsstufe V für die Leistungsklasse zwischen 56 kW und 130 kW in Kraft, nachdem Motoren <56 kW oder >130 kW bereits seit 1. Januar 2019 unter die Abgasemissionsstufe EU V fielen. Diese unterschreitet mit ihren Grenzwerten für Partikelzahl und -gewicht nochmals die bereits strengen US-Normen. Auf Drängen zahlreicher Interessenverbände besteht seit Beginn des Jahres 2019 eine 24-monatige Übergangsfrist, in der die Maschinenhersteller berechtigt sind, Maschinen mit Motoren der Abgasstufe EU IV in den Markt zu bringen.

Ungeachtet dessen stellt die zweite Einführungsphase der EU-Stufe V mit der Leistungsklasse > 56kW und <130 kW für alle Hersteller und ihre Lieferanten eine große Herausforderung dar, insbesondere weil sie den weitreichenden Einsatz von geschlossenen Diesel-Partikelfilter-Systemen in Kombination mit einem SCR- System (selective catalytic reduction) 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, für die 24-monatige Übergangszeit wurde ein entsprechender Bestand an Vorbaumotoren aufgebaut.

FORTSCHREITENDE VERSCHÄRFUNG DER ABGASESETZGEBUNG 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 der Stickoxide (NOx) und Kohlenmonoxide (CO) sowie die Senkung der Partikelemissionen. In Europa gilt für Maschinen der Motorenklassen unter 56 kW und über 130 kW bereits seit 1. Januar 2019 die Abgasemissionsstufe EU V. Seit 1. Januar 2020 gilt diese auch für die Motorenklassen zwischen 56 und 130 kW. Die schrittweise Umstellung auf die neue Abgasemissionsstufe hat der Konzern in den letzten Jahren eingehend vorbereitet. Die Komplexität der Umstellung stellte 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 zu diesem Zweck mit einem entsprechenden Bestand an Vorbaumotoren eingedeckt.

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, Volvo CE, Sany oder XCMG – bieten Kompaktmaschinen an und zählen somit zu den Mitbewerbern.

Mit den Marken Weidemann und Kramer ist die Wacker Neuson Group auch im Markt der landwirtschaftlichen Maschinen aktiv. Weidemann ist in der zentraleuropäischen Agrarwirtschaft ein Hersteller knickgelenkter Rad- und Teleskoplader. Kramer hat durch die Zusammenarbeit mit John Deere seinen Absatz mit Maschinen für die Landwirtschaft in den letzten beiden Jahren stark ausgebaut und beliefert diese Branche mit seinem Produktportfolio allradgelenkter Maschinen. Auf diesem Absatzmarkt konkurriert der Konzern mit Unternehmen wie beispielsweise Schäffer, Manitou oder JCB.

Seine bedeutende Marktstellung in einigen Kernprodukten hat der Konzern hauptsächlich durch seine Kundenorientierung und Innovationskraft, hohe Produkt- und Servicequalität, umfassendes Know-how in der Produktentwicklung und -herstellung sowie durch einen leistungsfähigen Vertrieb und Service erworben. Bei einigen Kernprodukten verfügt der Konzern über deutlich zweistellige Marktanteile. Es gibt hierzu jedoch kaum öffentlich verfügbare Statistiken; ein Ausweis konkreter Marktanteile ist daher insbesondere bei Baugeräten schwierig.

Veränderungen des Wettbewerbsumfeldes

Die bereits im Vorjahr zu beobachtenden wesentlichen Trends im Wettbewerbsumfeld setzten sich auch im Geschäftsjahr 2019 fort. Insbesondere die Themenfelder alternative Antriebe und Digitalisierung gewinnen in den für die Wacker Neuson Group relevanten Märkten weiter signifikant an Bedeutung.

Alternative Antriebe und Digitalisierung

Elektroantriebe spielen in den von der Wacker Neuson Group bedienten Produktsegmenten eine immer größere Rolle. Auf der Leitmesse Bauma stellten im April 2019 neben Wacker Neuson (siehe Weitere ergebnisrelevante Faktoren „Forschung und Entwicklung“ → [Seite 50](#))

gleich mehrere Anbieter neue Maschinen und Konzepte vor. Volvo Construction Equipment präsentierte elektrisch betriebene Kompaktbagger und Radlader als Teil seiner neuen elektrischen Kompaktmaschinenreihe. Der Beginn der Produktion ist für Anfang 2020 geplant. Dafür will das Unternehmen die Entwicklung neuer dieselpetriebener Modelle dieser Baureihen künftig einstellen. Caterpillar stellte den bisher größten vollelektrischen Bagger in der 26-Tonnen-Klasse mit einem 300 kWh-Batteriepack vor, während Hitachi zwei Elektrobagger als Konzeptstudie präsentierte. Im Juni brachte JCB seinen ersten vollelektrischen Minibagger in der 1,9-Tonnen-Klasse auf den Markt, im Juli folgte Bobcat mit einem elektrischen Minibagger in der Größenklasse von 1,2 Tonnen. Im November verkündeten CNH Industrial und Microvast eine Kooperation zur Entwicklung von Batteriesystemen für Elektroantriebe. Neben Elektroantrieben experimentieren die Baumaschinenhersteller mit weiteren alternativen Antriebsarten. So präsentierte Case Construction Equipment auf der Bauma den ersten mit Methan angetriebenen Radlader als Alternative zum traditionellen Dieselmotor. Der von der Schwestermarke FPT Industrial entwickelte Methan-Motor liefert mit maximal 230 PS die gleiche Leistung und das gleiche Drehmoment wie der entsprechende Dieselmotor des Radladers CASE 821G.

Auch das Angebot digitaler Lösungen rund um den effizienten Betrieb von Baugeräten und Kompaktmaschinen wächst stetig. Wacker Neuson führte 2019 mit EquipCare und WeCare telematikbasierte Dienstleistungsprodukte für alle Konzernmarken ein (siehe Weitere ergebnisrelevante Faktoren „Vertrieb, Service und Marketing“ → [Seite 56](#)).

John Deere, CLAAS, CNH Industrial und 365FarmNet starteten 2019 die Entwicklung der Schnittstelle DataConnect für die Landwirtschaftsindustrie. DataConnect ist die erste herstellerunabhängige Lösung für den nahtlosen automatischen Austausch von Maschinendaten zwischen verschiedenen Telematikplattformen und soll Landwirten und Vertragspartnern im Laufe des Jahres 2020 zur Verfügung gestellt werden.

Hitachi schloss eine Partnerschaft im Bereich Telematik mit dem Unternehmen ABAX. Über die Implementierung der Telematik-Software erhalten Nutzer Zugang zu den Betriebsdaten ihrer Maschinen und sollen so die Produktivität erhöhen, die Verfügbarkeit maximieren und Betriebskosten senken können.

Zeppelin stärkte seine Kompetenzen in der mobilen Verkehrssteuerung durch die Übernahme der auf Technologien für Verkehrsleitmaticlösungen, LED-Beschildierungen und mobile Schutzwandssysteme spezialisierten Luther Gruppe. Darüber hinaus hat das Unternehmen ein herstellerunabhängiges Online-Portal für gebrauchte Baumaschinen lanciert. Da bereits jede zweite Baumaschine über das Internet angefragt wird, will Zeppelin langfristig einen Online-Marktplatz aufbauen.

Das Münchner Baumaschinen-Vermietungs-Startup Klarx schloss eine Finanzierungsrunde über 12,5 Mio. Euro ab und expandierte nach Österreich. Klarx digitalisiert die gesamte Wertschöpfungskette der Gerätevermietung und sieht einen europaweiten Bedarf an einem Online-One-Stop-Shop für die Vermietung von Baumaschinen.

Liebherr hat eine Augmented-Reality-App gelauncht, mit der sich digitale 3D-Daten in die reale Umgebung projizieren lassen. Komatsu eröffnete am Standort Hannover ein Innovations- und Technikzentrum (Komatsu HITec). Die Mitarbeiter von HITec haben Zugang zu einem Virtual Reality Room und Maschinensimulatoren. Volvo Construction Equipment investierte am schwedischen Standort Eskilstuna in eine

Innovationsarena für die Vorführung von elektrischen und autonomen Maschinen.

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

Eine besonders hohe M&A-Aktivität war wie bereits im Vorjahr bei den Vermietunternehmen zu beobachten. Im April meldete das finnische Vermietunternehmen Ramirent die Übernahme des schwedischen Wettbewerbers Stavdal, bevor das Unternehmen im August seinerseits vom französischen Vermietkonzern Loxam übernommen wurde. Durch den Zusammenschluss entstand der europaweit führende und zugleich weltweit drittgrößte Anbieter für Maschinenvermietung. Im November kündigte das niederländische Vermietunternehmen Boels die geplante Übernahme des finnischen Wettbewerbers Cramo an. Durch den Zusammenschluss entsteht einer der größten Baumaschinenvermieter in Nord-, Mittel- und Westeuropa. Der französische Arbeitsbühnenvermieter Kiloutou verstärkte mit der Übernahme der M+S Arbeitsbühnen GmbH seine Präsenz auf dem deutschen Markt. Auch Hitachi Construction Machinery stärkte in Europa durch den Ausbau seiner Vermietflotte im Rahmen seiner Premium Rental Initiative seine Position im Vermietgeschäft. Daneben startete das Unternehmen in China eine Multi-Channel-Vermietstrategie für Heavy Equipment.

Auch die Baumaschinenhersteller hatten 2019 einige M&A-Transaktionen zu verzeichnen. So erwarb LiuGong seinen britischen Händler CPMS (Construction Plant and Machinery Sales Southeast). Damit etablierte das Unternehmen seine erste internationale Vertriebsorganisation und eine stärkere Rolle beim Ausbau seines Händlernetzwerkes in Europa. Yanmar vervollständigte mit der Übernahme des Skidsteer-Herstellers ASV Holdings sein Portfolio an Kompaktmaschinen. Der Industriemaschinenhersteller AUSA schloss mit dem amerikanischen Unternehmen JLG Industries einen über zehn Jahre laufenden Kooperationsvertrag. Im Rahmen des Vertrags wird AUSA für JLG einen ultrakompakten Teleskoplader produzieren und stärkt damit sein strategisches Ziel bezogen auf die Internationalisierung und Konsolidierung auf den Märkten auch außerhalb der Europäischen Union.

Neben Zusammenschlüssen war die Schärfung des Geschäftsmodells in Form von Abspaltungen eine weitere strategische Option für Unternehmen, sich zukunftssicher aufzustellen. So kündigte CNH Industrial einen Spin-Off seiner On-Highway Sparte Iveco an, der bis Anfang 2021 abgeschlossen sein soll. Durch die Trennung von Off- und On-Highway-Geschäft will CNH aktiv an der Konsolidierung in der Branche teilnehmen. Terex verkaufte seine Produktparten Mobilkräne, Fahrzeugkräne und „Crossover“ an den amerikanischen Trailerhersteller Load King, um sich auf sein Geschäft mit Gelände- und Turmkranen zu fokussieren. Außerdem spaltete Cramo seine Container- und Modulbauparte Adapteo ab.

Marktanteilsgewinne durch Produktinnovationen

Zieht man die Umsatzentwicklung der börsennotierten Wettbewerber als Indikator heran, konnte die Wacker Neuson Group im Geschäftsjahr 2019 in vielen Märkten und Regionen mit innovativen Produkten Marktanteile gewinnen. Der Konzern profitiert in der unverändert 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 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 liefert die Maschinen vorwiegend aus dem chinesischen Werk Pinghu, in dem der Konzern seit Januar 2018 Mini- und Kompaktbagger produziert. Die Zusammenarbeit wird somit zur Auslastung des Werkes beitragen. Im Jahr 2019 wurden die ersten Mini- und Kompaktbagger an John Deere ausgeliefert, aufgrund schwieriger Marktbedingungen allerdings in geringerer Stückzahl als geplant.

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 grünen Linie der Marke Kramer. Die Maschinen werden unter der Marke und dem Design von Kramer über das Händlernetz von John Deere vertrieben. Die Zusammenarbeit startete 2017 erfolgreich und entwickelte sich seither positiv. In den zentraleuropäischen Märkten sowie in Ost- und Südeuropa und in Skandinavien konnte Kramer 2019 zahlreiche Händler gewinnen. Im laufenden Jahr wird Kramer seine Bemühungen im osteuropäischen Raum intensivieren. So erfolgt bspw. ab dem ersten Quartal der Markteintritt in Russland. Aufgrund der positiven Resonanz auf die Strategische Allianz in Europa und den GUS-Staaten wird die Ausweitung auf weitere Weltregionen in Betracht gezogen. 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 Teleradlader sowie Teleskoplader. Die Produkte werden am Standort von Kramer in Pfullendorf entwickelt und produziert.

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 und Walzenzüge 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 (siehe Segmentberichterstattung „Geschäftsbereich Dienstleistungen“ → [Seite 48](#)). 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

Von 2010 bis 2018 entwickelte und produzierte Wacker Neuson im Rahmen einer OEM-Kooperation Minibagger bis zu einem Gesamtgewicht von 3 Tonnen für Caterpillar. 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 Jahr 2019 – auch 2020 und 2021 noch einzelne OEM-Modelle an Caterpillar geliefert werden, wenn auch in deutlich geringerer Stückzahl.

Zeppelin

Seit 2018 produziert Wacker Neuson für die Zeppelin Baumaschinen GmbH im Rahmen einer Kooperation Mobilbagger in der Gewichtsklasse von 6,5 und 11 Tonnen. Die Mobilbagger werden im Werk in Horsching bei Linz im Design von Zeppelin produziert und über die Zeppelin-Niederlassungen vertrieben. Die Kooperation soll im Jahr 2020 auf Österreich und Tschechien ausgeweitet werden. Darüber hinaus fertigt Wacker Neuson seit 2018 ein Portfolio von 15 Baugeräten im Bereich der handgeführten Verdichtungstechnik für Zeppelin.

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

- Umsatzwachstum in allen Berichtregionen und Geschäftsbereichen
- Profitabilität unter Vorjahr
- Cashflow durch erhöhtes Net Working Capital und Investitionen in zukünftiges Wachstum belastet

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Die Wacker Neuson Group konnte ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2019 deutlich steigern. Mit 1.901,1 Mio. Euro wuchs der Umsatz um 11,2 Prozent und erreichte ein neues Rekordniveau (2018: 1.710,0 Mio. Euro). Währungsbereinigt lag das Plus bei 9,8 Prozent. Getragen wurde das Wachstum von der insgesamt positiven Marktlage der Bauwirtschaft in den Kernmärkten Europa und Nordamerika. Überproportional zulegen konnte der Konzern zudem in der europäischen Landwirtschaft.

Im Segment Europa stieg der Umsatz im Jahr 2019 um 10,4 Prozent auf 1.379,0 Mio. Euro (2018: 1.248,9 Mio. Euro). Das stärkste Wachstum erreichte der Konzern in Frankreich, Italien, Spanien, Polen und den Benelux-Staaten sowie in Deutschland, Österreich und Tschechien. Trotz der Unsicherheiten bzgl. des Brexit erzielte das Unternehmen auch in Großbritannien ein deutlich zweistelliges Wachstum. Insbesondere der Ende 2018 in den Markt gebrachte Dual View Dumper verhalf dem Konzern in einem schwierigen Markt zu Marktanteilsgeinnen. Das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen trug wie im Vorjahr überproportional zum Umsatzwachstum in Europa bei: Der Umsatz der Konzernmarken Kramer und Weidemann konnte hier um 21,2 Prozent gesteigert werden und erreichte 310,2 Mio. Euro (2018: 256,0 Mio. Euro).

In der Region Amerikas wuchs der Umsatz um 14,5 Prozent auf 459,5 Mio. Euro (2018: 401,3 Mio. Euro). Positiv entwickelte sich insbesondere das Geschäft mit Produkten der Baustelleninfrastruktur, darunter Generatoren und Lichttürme. Daneben steigerte der Konzern den Absatz mit aus Europa importierten Kompaktmaschinen. Dabei profitierte der Konzern auch von der Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Betrachtet man die Umsatzentwicklung währungsbereinigt, so lag das Wachstum bei 9,1 Prozent.

In Asien-Pazifik legte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls zu und erreichte 62,6 Mio. Euro (2018: 59,8 Mio. Euro). Die Region stellt für die Wacker Neuson Group einen wichtigen Zukunftsmarkt dar. Insbesondere im zweiten Halbjahr sah sich der Konzern jedoch spürbarem Preisdruck ausgesetzt.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im Berichtsjahr bei 153,1 Mio. Euro, ein Rückgang um 5,7 Prozent (2018: 162,3 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag bei 8,1 Prozent (2018: 9,5 Prozent). Ursächlich waren unter anderem folgende Faktoren: Als Folge beträchtlicher Engpässe innerhalb der Lieferkette im Jahr 2018 hatte sich ein Bestand an unfertigen Maschinen in den Werken des Konzerns aufgebaut. Zur Reduktion dieser Bestände waren insbesondere im ersten Halbjahr Nacharbeiten mit Zusatzschichten notwendig. Um die eingeschränkte Lieferfähigkeit des Konzerns, die 2018 unter Marktbedarf gelegen hatte, im Jahr 2019 zu vermeiden, erhöhte das Unternehmen seine Planzahlen bei Lieferanten und fuhr den eigenen Produktionsausstoß hoch. Im Hinblick auf hohe Vorratsbestände und eine Ab-

schwächung der quartalsweisen Wachstumsraten reduzierte der Konzern im zweiten Halbjahr sein Produktionsprogramm, was zu temporären Ineffizienzen in den Werken führte.

Ebenfalls dämpfend wirkte die Restrukturierung des nordamerikanischen Werkes in Menomonee Falls. Die beabsichtigte Ergebnisverbesserung konnte hier nicht im geplanten Zeitraum realisiert werden. Im Zuge der Vorratsbereinigung kam es außerdem insbesondere in Nordamerika und Skandinavien zu umfangreichen Abverkäufen, was die Ergebnisentwicklung schwächte.

Cashflow durch erhöhtes Net Working Capital belastet

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit war mit -20,9 Mio. Euro erneut negativ (2018: -15,5 Mio. Euro). Ursächlich war im Wesentlichen der Anstieg des Net Working Capital, dessen Komponenten Vorratsvermögen sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen allesamt zu dem Anstieg beitrugen (siehe Finanzlage, → [Seite 34](#)). Der Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika und verstärkte Investitionen in das zukünftige Wachstum des Konzerns hatten ebenfalls einen negativen Effekt. Der Free Cashflow lag bei -115,7 Mio. Euro (2018: -0,3 Mio. Euro). Im Vorjahr hatte sich der Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns mit 60,0 Mio. Euro einmalig positiv auf den Free Cashflow ausgewirkt.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

In seiner Prognose für das Geschäftsjahr 2019 erwartete der Vorstand einen Konzernumsatz in der Spanne von 1,775 bis 1,850 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge zwischen 9,5 und 10,2 Prozent. Das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz wurde leicht unter dem Niveau des Vorjahres prognostiziert (2018: 37,7 Prozent).

Mit der Veröffentlichung der Geschäftszahlen zum ersten Quartal konkretisierte der Vorstand die Umsatzprognose zunächst auf die „obere Hälfte“ der angegebenen Spanne. Mit den vorläufigen Zahlen zum dritten Quartal und der anhaltend positiven Entwicklung präziserte er auf das „obere Ende“ der Spanne.

Am 15. Oktober 2019 teilte Wacker Neuson per Ad-hoc-Meldung mit, dass beim EBIT aufgrund eines ungünstigeren Produkt- und Kundenmixes, Verzögerungen bei der angestrebten Ergebnisverbesserung in den USA sowie einer geringeren Produktivität der Werke im Zusammenhang mit Produktionskürzungen für das Gesamtjahr 2019 nur mehr mit einer Marge zwischen 8,3 und 8,8 Prozent zu rechnen sei. Ferner wurde die Net Working Capital-Quote zum Ende des Jahres nun „deutlich“ über Vorjahresniveau prognostiziert, nachdem der Vorstand mit der Veröffentlichung der Q2-Zahlen die Prognose bereits auf „etwas über“ Vorjahresniveau angepasst hatte.

Im Geschäftsjahr 2019 übertraf der Umsatz mit 1.901,1 Mio. Euro das obere Ende der angegebenen Bandbreite, während die EBIT-Marge mit 8,1 Prozent unter der angepassten Prognosespanne lag. Das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz betrug zum Stichtag 42,7 Prozent (2018: 37,7 Prozent).

Im Rahmen der Veröffentlichung vorläufiger Zahlen hatte der Konzern am 20. Januar 2020 bereits einen Umsatz von rund 1,9 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge von ca. 8,0 Prozent kommuniziert. Die Abweichung zu der in diesem Geschäftsbericht angegebenen EBIT-Marge von 8,1 Prozent resultiert aus einer Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang → [Seite 89](#). Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Eigenkapitalquote unter Vorjahr

Aufgrund des deutlich negativen operativen Cashflow sowie umfangreicher Investitionen in das zukünftige Wachstum des Konzerns, erhöhte sich das Fremdkapital. Der Verschuldungsgrad lag zum Bilanzstichtag bei 35,8 Prozent (2018: 16,8 Prozent), die Eigenkapitalquote sank auf 55,8 Prozent (2018: 63,8 Prozent).

Langfristige Unternehmensfinanzierung ausgebaut

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2019 platzierte der Konzern ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. Euro. Der Schuldschein wurde in zwei Laufzeittranchen über fünf und sieben Jahre mit jeweils fixer Verzinsung abgeschlossen. Die Zuteilung erfolgte am unteren Ende der Vermarktungsspanne.

Keine Veränderungen in den Organen

Im Geschäftsjahr 2019 gab es keine Veränderungen in der Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE.

Free Float der Wacker Neuson SE erhöht

Der Wacker Neuson SE wurde im Juli 2019 mitgeteilt, dass einzelne Mitglieder des Aktienkonsortiums der Familien Wacker und Neunteufel rund 3,8 Millionen Aktien der Gesellschaft erfolgreich bei institutionellen Investoren platziert haben. Durch den Verkauf erhöhte sich der Anteil der Wacker Neuson-Aktien im Streubesitz auf ca. 42 Prozent (2018: ca. 37 Prozent). Beim Familienkonsortium verbleiben ca. 58 Prozent (2018: ca. 63 Prozent). Der teilweise Aktienverkauf des Konsortiums fand im Rahmen einer Vermögensdiversifizierung bzw. vorausplanenden Erbfolge der veräußernden Familienmitglieder statt. Gleichzeitig fühlen sich die Familienaktionäre der Familien Wacker und Neunteufel dem Unternehmen unverändert langfristig verbunden und beabsichtigen, über das bestehende Familienkonsortium weiterhin die Mehrheit am Unternehmen zu halten. Weiterführende Informationen zum Konsortialvertrag finden sich auf → [Seite 65](#)

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.“ Auch im Geschäftsjahr 2019 wurde eine Vielzahl von Maßnahmen zur Umsetzung der Strategie 2022 erfolgreich implementiert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Kapitel „Chancen für die künftige Entwicklung“ ab → [Seite 72ff.](#)

	Prognose 14. März 2019	Prognose 7. Mai 2019	Prognose 6. August 2019	Prognose 15. Oktober 2019	Erzielt 2019
Umsatz	1.775 bis 1.850 Mio. €	obere Hälfte der angegebenen Spanne	unverändert	oberes Ende der angegebenen Spanne	1.901,1 Mio. €
EBIT-Marge	9,5 bis 10,2 %	unverändert	unverändert	8,3 bis 8,8 %	8,1 %
Net Working Capital in % vom Umsatz	leicht unter Vorjahresniveau	unverändert	etwas über Vorjahresniveau	deutlich über Vorjahresniveau	42,7 %

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage umfasst inklusive der Holdinggesellschaft Wacker Neuson SE insgesamt 55 konsolidierte Konzerngesellschaften (2018: 54).

Ertragslage

- Konzernumsatz steigt auf neues Allzeithoch
- Eingeleiteter Vorratsabbau und Restrukturierung in Nordamerika belasten Profitabilität
- EBIT-Marge unter Vorjahr

Die Wacker Neuson Group konnte den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2019 dank einer hohen Akzeptanz ihrer Produkte im Markt sowie positiver Entwicklungen in den Kernregionen Europa und Nordamerika um 11,2 Prozent auf 1.901,1 Mio. Euro steigern (2018: 1.710,0 Mio. Euro). Währungsbereinigt legte der Umsatz um 9,8 Prozent zu.

Die folgenden Faktoren waren für die Umsatzentwicklung von besonderer Bedeutung:

- Anhaltend positive Marktlage der europäischen und nordamerikanischen Bauwirtschaft
- Überproportionale Zuwächse der Konzernmarken Kramer und Weidemann in der europäischen Landwirtschaft
- Deutliches Wachstum im Bereich der Baustelleninfrastruktur in Nordamerika
- Gesteigerter Absatz von Kompaktmaschinen in Nordamerika
- Ausbau des Geschäfts mit Großkunden

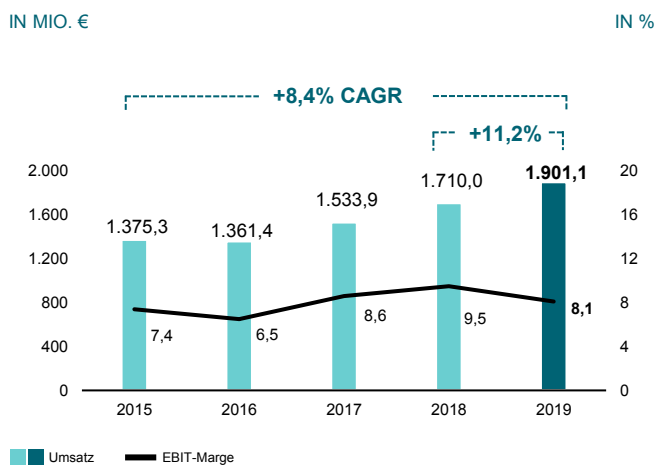
Während der Konzern beim Umsatz zulegen konnte, nahm die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr ab. Die Umsatzkosten stiegen mit einem Plus von 14,0 Prozent überproportional zum Umsatzwachstum und erreichten 1.426,2 Mio. Euro (2018: 1.251,6 Mio. Euro).

Das Bruttoergebnis lag damit bei 474,9 Mio. Euro, was einer Bruttoergebnis-Marge von 25,0 Prozent entspricht (2018: 458,4 Mio. Euro; 26,8 Prozent). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging um 5,7 Prozent auf 153,1 Mio. Euro zurück. Die EBIT-Marge lag bei 8,1 Prozent (2018: 162,3 Mio. Euro; 9,5 Prozent).

Ursächlich für den Rückgang bei der Profitabilität waren unter anderem folgende Faktoren: Als Folge beträchtlicher Engpässe innerhalb der Lieferkette im Jahr 2018 hatte sich ein Bestand an unfertigen Maschinen in den Werken des Konzerns aufgebaut. Zur Reduktion dieser Bestände waren insbesondere im ersten Halbjahr Nacharbeiten mit Zusatzschichten notwendig. Um die eingeschränkte Lieferfähigkeit des Konzerns, die 2018 unter Marktbedarf gelegen hatte, im Jahr 2019 zu vermeiden, erhöhte das Unternehmen seine Planzahlen bei Lieferanten und fuhr den eigenen Produktionsausstoß hoch. Im Hinblick auf hohe Vorratsbestände und eine Abschwächung der quartalsweisen Wachstumsraten reduzierte der Konzern im zweiten Halbjahr sein Produktionsprogramm, was zu temporären Ineffizienzen in den Werken führte.

Ebenfalls dämpfend wirkte die Restrukturierung des nordamerikanischen Werkes in Menomonee Falls. Die beabsichtigte Ergebnisverbesserung konnte hier nicht im geplanten Zeitraum realisiert werden. Im Zuge der Vorratsbereinigung kam es außerdem insbesondere in Nordamerika und Skandinavien zu umfangreichen Abverkäufen, was die Ergebnisentwicklung schwächte.

UMSATZ UND MARGENENTWICKLUNG 2015–2019



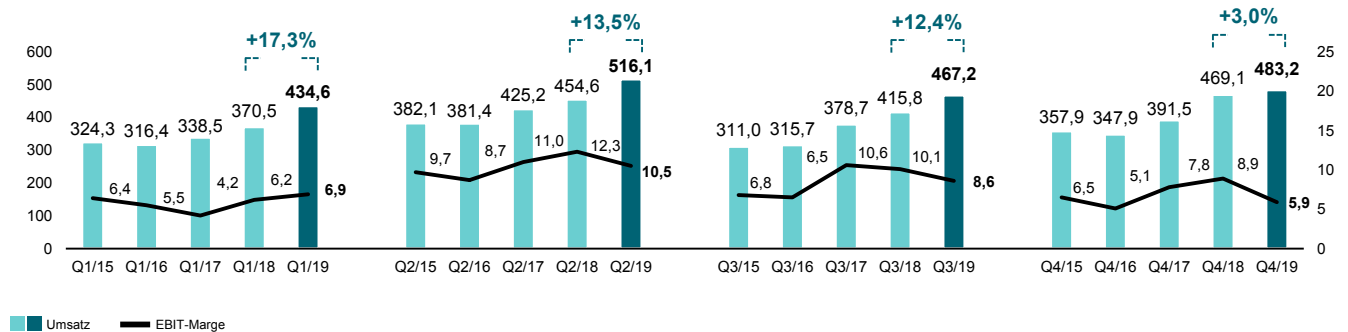
- Dank einer hohen Akzeptanz ihrer Produkte und positiver Entwicklungen in den Kernregionen Europa und Nordamerika steigerte die Wacker Neuson Group den Umsatz im Jahr 2019 um 11,2 Prozent.
- In den letzten fünf Jahren konnte der Konzern seinen Umsatz im Durchschnitt um 8,4 Prozent pro Jahr steigern. In den letzten drei Jahren beschleunigte sich das durchschnittliche Wachstum pro Jahr auf 11,3 Prozent.
- Aufgrund umfangreicher Restrukturierungsmaßnahmen in den USA und der deutlichen Anpassung des Produktionsprogramms im zweiten Halbjahr lag die EBIT-Marge mit 8,1 Prozent um 1,4 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert.

Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgeliefert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

QUARTALSVERGLEICH: UMSATZ UND EBIT-MARGE 2015–2019 (QUARTALSAZAHLEN UNGEPRÜFT)

IN MIO. €

IN %



■ Umsatz — EBIT-Marge

Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.

Entwicklung der Ergebniskennzahlen im Einzelnen

Die operativen Kosten (Kosten für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie allgemeine Verwaltung) stiegen unterproportional zum Umsatz um 9,1 Prozent auf 337,5 Mio. Euro (2018: 309,3 Mio. Euro). Die Kostenrelation zum Umsatz reduzierte sich auf 17,8 Prozent (2018: 18,1 Prozent).

Die Vertriebskosten erhöhten sich um 12,1 Prozent auf 224,8 Mio. Euro (2018: 200,6 Mio. Euro). Dieser Anstieg ist vor allem auf das größere Geschäftsvolumen, erhöhte Personalaufwendungen und Kosten im Zusammenhang mit der Baumaschinenmesse Bauma zurückzuführen. Des Weiteren setzte der Konzern den strategischen Ausbau der internationalen Vertriebsaktivitäten in allen drei Berichtsregionen fort. Mit dem Geschäftsjahr 2019 wurden außerdem die Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst, während im Vorjahr anteilige Sachkosten noch in den Vertriebskosten verbucht wurden. Zur Vergleichbarkeit wurde die Vorjahresposition entsprechend angepasst.

Mit einem Umfang von 36,9 Mio. Euro lag der Aufwand für Forschung und Entwicklung über Vorjahresniveau (2018: 35,9 Mio. Euro). Im Zusammenhang mit Produktneuentwicklungen wurden im Jahr 2019 Entwicklungskosten von 26,3 Mio. Euro aktiviert (2018: 18,4 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen belief sich auf 3,3 Prozent vom Umsatz (2018: 3,2 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich um 4,1 Prozent auf 75,8 Mio. Euro (2018: 72,8 Mio. Euro). Im Wesentlichen sind gestiegene Personalkosten für den Anstieg verantwortlich. Aufgrund des Umsatzwachstums sank die Verwaltungskostenquote auf 4,0 Prozent (2018: 4,3 Prozent). Die Aktivierungen von Aufwendungen für IT und Software beliefen sich im Jahr 2019 auf 9,6 Mio. Euro (2018: 8,1 Mio. Euro).

Mit 17,6 Mio. Euro lagen die sonstigen betrieblichen Erträge über dem Niveau des Vorjahres (2018: 14,2 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert aus dem Verkauf des Geschäfts mit Flügelglättern, Erträgen aus einem abgeschlossenen Rechtsfall und Subventionen für die chinesische Produktionsgesellschaft. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich auf 1,9 Mio. Euro (2018: 1,0 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verbesserte sich um 7,5 Prozent und erreichte 257,4 Mio. Euro – nach

239,4 Mio. Euro im Vorjahr. Die EBITDA-Marge lag mit 13,5 Prozent leicht unter Vorjahr (2018: 14,0 Prozent). Bereinigt um den Effekt aus der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16, lag das EBITDA mit 234,7 Mio. Euro unter Vorjahresniveau.

Die Abschreibungen summierten sich im Jahr 2019 auf insgesamt 104,3 Mio. Euro und lagen aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 deutlich über dem Vorjahreswert (2018: 77,1 Mio. Euro). Der Effekt aus IFRS 16 betrug hierbei 20,1 Mio. Euro. In den Abschreibungen enthalten sind Abschreibungen auf den konzern-eigenen Vermietbestand in Höhe von 41,0 Mio. Euro (2018: 36,6 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank um 5,7 Prozent auf 153,1 Mio. Euro; das entspricht einer Marge von 8,1 Prozent (2018: 162,3 Mio. Euro; 9,5 Prozent). Hierin enthalten ist ein positiver Effekt aus der Erstanwendung des IFRS 16 in Höhe von 2,6 Mio. Euro. Miet- bzw. Leasingaufwendungen, die bisher einzelnen Funktionsbereichen in der Gewinn- und Verlustrechnung zugeordnet wurden, sind nun durch eine Abschreibungs- und eine Zinskomponente dargestellt. Letztere ist im Finanzergebnis abgebildet. Nähere Informationen hierzu finden sich im Konzernanhang, → [Seite 85ff.](#) Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Nähere Informationen finden sich im Konzernanhang, → [Seite 89.](#)

Die Finanzerträge und Finanzaufwendungen resultierten im Berichtsjahr 2019 in einem Finanzergebnis von -15,6 Mio. Euro (2018: -14,1 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 137,5 Mio. Euro (2018: 203,0 Mio. Euro). Im Vorjahr war hier ein Einmalertrag in Höhe von 54,8 Mio. Euro aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns enthalten.

Der Steueraufwand betrug 49,0 Mio. Euro (2018: 58,4 Mio. Euro), was einer Konzernsteuerquote von 35,6 Prozent entspricht (2018: 28,8 Prozent). Der Anstieg der Steuerquote resultiert aus Abschreibungen

bzw. Nichtaktivierungen von aktiven latenten Steuern. Nähere Informationen dazu finden sich in der Anhangsangabe Nr. 6 „Ertragsteuern“.

Der Wacker Neuson Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 einen Jahresüberschuss von 88,5 Mio. Euro (2018: 144,6 Mio. Euro). Nach Bereinigung des Vorjahresergebnisses um den außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von netto 45,8 Mio. Euro beträgt das Minus 10,4 Prozent (bereinigtes Periodenergebnis 2018: 98,8 Mio Euro).

Im Geschäftsjahr 2019 waren durchgehend 70,14 Mio. Stammaktien im Umlauf. Somit ergibt sich ein Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) von 1,26 Euro (2018: 2,06 Euro). Bereinigt um den Verkauf der Immobiliengesellschaft lag das Ergebnis je Aktie im Vorjahr bei 1,41 Euro.

Entwicklung der Quartale (ungeprüft)

Die vorstehende Grafik stellt die Quartalsumsätze und -ergebnisse der Geschäftsjahre 2015 bis 2019 dar: Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2019 setzte sich die im vierten Quartal 2018 gewonnene Wachstumsdynamik fort, der Umsatz legte gegenüber dem Vorjahr um 17,3 Prozent zu. Während auch im zweiten und dritten Quartal ein starkes Umsatzwachstum von 13,5 und 12,4 Prozent verzeichnet werden konnte, lag das Wachstum im Abschlussquartal gegenüber der starken Vergleichsbasis des Vorjahres bei 3,0 Prozent. Mit dem vierten Quartal 2018 hatte der Konzern sein bis dahin umsatzstärkstes Quartal der Unternehmensgeschichte präsentiert. Nähere Informationen zur Geschäftsentwicklung im vierten Quartal finden sich im Kapitel „Entwicklung im vierten Quartal 2019“. → [Seite 39](#)

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.

→ [Finanzglossar, Seite 149](#)

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 2019 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 zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2019 platzierte der Konzern ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. Euro. Der Schuldschein wurde in zwei Laufzeittranchen über fünf und sieben Jahre mit jeweils fixer Verzinsung abgeschlossen. Die Zuteilung erfolgte am unteren Ende der Vermarktungsspanne.

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 zur Verfügung gestellt.

WESENTLICHE FINANZIERUNGSMITTEL ZUM 31.12.2019

	Betrag in Mio. €/USD	Fälligkeit	Zinssatz in %
Schuldscheindarlehen 2017 in Mio. €	125,0	2022	0,69
Schuldscheindarlehen 2018 in Mio. USD (1. Tranche)	77,5	2023	3,97
Schuldscheindarlehen 2018 in Mio. USD (2. Tranche)	22,5	2025	4,26
Schuldscheindarlehen 2019 in Mio. € (1. Tranche)	70,0	2024	0,65
Schuldscheindarlehen 2019 in Mio. € (2. Tranche)	80,0	2026	0,99
Kfr. Bankverbindlichkeiten in Mio. €	112,4	n/a	variabel

Cashflow durch erhöhtes Net Working Capital belastet

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit war im vergangenen Jahr mit -20,9 Mio. Euro erneut negativ (2018: -15,5 Mio. Euro). Eine wesentliche Ursache war der Anstieg des Net Working Capital. → [Seite 34](#)

Vor Investitionen in das Net Working Capital lag der operative Cashflow bei 190,2 Mio. Euro (2018: 124,6 Mio. Euro). Für den Unterschied zum Vorjahr waren hier neben dem Umsatzanstieg im Wesentlichen folgende Faktoren verantwortlich: Im Vergleich zum Vorjahr investierte der Konzern im Jahr 2019 etwas weniger stark in den konzerneigenen Vermietbestand. Auch der Aufbau der übrigen Vermögenswerte im Zusammenhang mit dem Ausbau des Netzwerkes an Ankerhändlern in den USA fiel 2019 geringer aus als im Jahr 2018. Zusätzlich erhöhten sich die Abschreibungen, welche zur Ermittlung des operativen Cashflows berücksichtigt werden. Hierbei handelt es sich vor allem um den Effekt aus der Erstanwendung des IFRS 16, welcher die Abschreibungen um 20,1 Mio. Euro erhöhte. Die Gegenpositionen finden sich im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in den Zeilen „Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten“ und „Gezahlte Zinsen“.

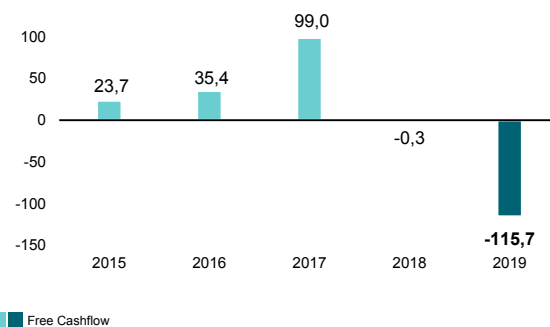
Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag im Jahr 2019 unter anderem geprägt durch höhere Investitionen in die Werke des Konzerns bei -94,8 Mio. Euro (2018: 15,2 Mio. Euro). Des Weiteren erwarb der Konzern eine Minderheitsbeteiligung an einem Vertriebspartner in den USA. Die Position im Vorjahr enthält Mittelzuflüsse aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns sowie Veräußerungserlöse aus Liegenschaften, die sich 2019 so nicht wiederholten.

Der Free Cashflow entspricht dem Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich dem Cashflow aus Investitionstätigkeit. Im Geschäftsjahr 2019 lag der Free Cashflow infolge der beschriebenen Faktoren bei -115,7 Mio. Euro (2018: -0,3 Mio. Euro).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag 2019 bei 117,9 Mio. Euro (2018: 17,3 Mio. Euro). Größte Einzelposten waren hier Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen sowie das im Mai 2019 aufgenommene Schuldscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. Euro. Gegenläufig wurden kurzfristige Darlehen zurückgeführt, ebenso die zweite Tranche des 2012 aufgenommenen Schuldscheindarlehens in Höhe von 30,0 Mio. Euro. Die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 lag aufgrund der Ausschüttung einer Sonderdividende im Zusammenhang mit der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft des Konzerns mit insgesamt 77,2 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahresniveau von 42,1 Mio. Euro. Nähere Informationen finden sich in der Anhangsangabe Nr. 32 „Kapitalflussrechnung“.

FREE CASHFLOW 2015–2019¹

IN MIO. €



¹ Nähere Informationen zur Kapitalflussrechnung finden sich in der Anhangsangabe Nr. 32.

Liquiditätssituation

Die Wacker Neuson Group konnte ihren Liquiditätsbedarf im Jahr 2019 mit den von den Banken zur Verfügung gestellten Kreditlinien sowie dem neu aufgenommenen Schuldscheindarlehen decken. Eine ausführliche Darstellung von Laufzeiten und Konditionen der Kreditlinien findet sich in der Anhangsangabe Nr. 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“.

Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2019 über liquide Mittel in Höhe von 46,3 Mio. Euro (2018: 43,8 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 1,7 (2018: 0,9), was trotz des höheren Wertes die weiterhin solide Finanzlage des Konzerns verdeutlicht.

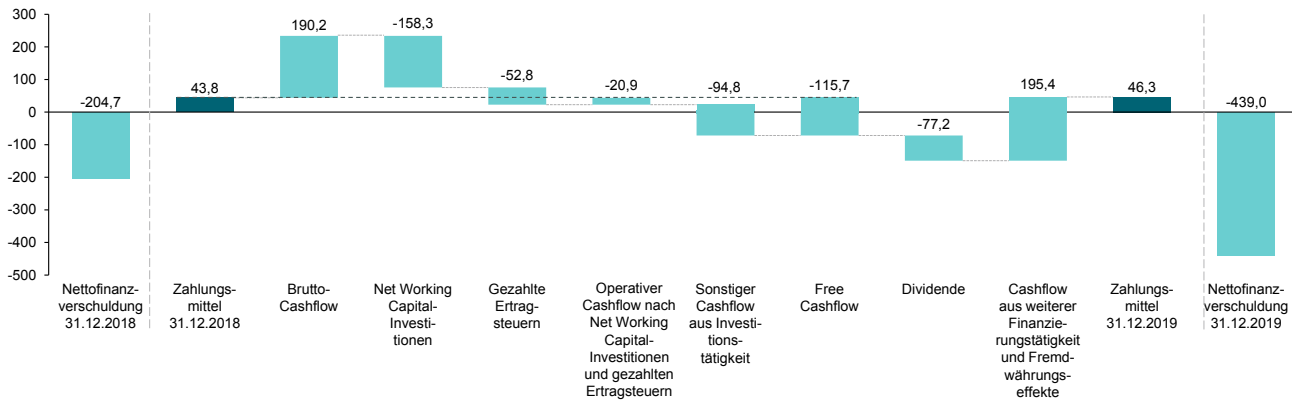
IN MIO. €

	2019	2018	2017	2016	2015
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-20,9	-15,5	138,0	79,4	78,5
Investitionen in Sachanlagen	-50,5	-37,3	-29,5	-32,3	-42,3
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-38,7	-36,0	-17,9	-16,2	-17,7
Investitionen in Beteiligungen	-9,3	-	-	-	-
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	3,7	28,5	8,4	4,5	5,0
Erlöse aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	-	60,0	-	-	-
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	0,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit¹	-94,8	15,2	-39,0	-44,0	-54,8
Free Cashflow	-115,7	-0,3	99,0	35,4	23,7

¹ 2018: Beinhaltet den Zufluss aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 60,0 Mio. Euro.

LIQUIDITÄTSSITUATION

IN MIO. €



Der Cashflow war im Jahr 2019 insbesondere vom Anstieg des Net Working Capital sowie Investitionen in das weitere Wachstum des Konzerns geprägt. Mit 77,2 Mio. Euro lag die Dividendenzahlung 2019 über dem Vorjahr (2018: 42,1 Mio. Euro). Zum 31. Dezember 2019 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 46,3 Mio. Euro (2018: 43,8 Mio. Euro). Die Nettofinanzverschuldung stieg auf 439,0 Mio. Euro (2018: 204,7 Mio. Euro).

Nachhaltige Investitionen in zukünftiges Wachstum

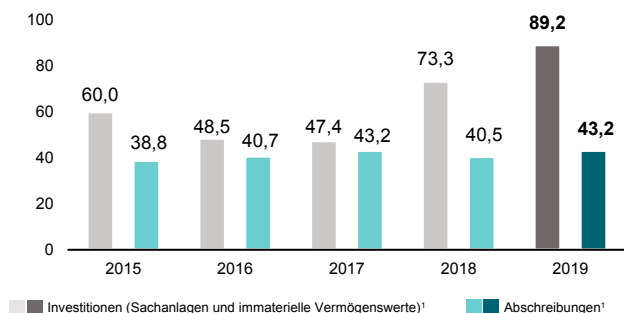
Die Wacker Neuson Group investierte im Jahr 2019 erneut in ihr zukünftiges Wachstum. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 89,2 Mio. Euro (2018: 73,3 Mio. Euro). Im Bereich der Sachanlagen (Investitionsvolumen: 50,5 Mio. Euro; 2018: 37,3 Mio. Euro) tätigte der Konzern unter anderem Erweiterungsinvestitionen an den Produktionsstandorten Korbach, Pfullendorf und Kragujevac. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (38,7 Mio. Euro; 2018: 36,0 Mio. Euro) enthalten vor allem Aktivierungen von Entwicklungsaktivitäten sowie Software. Das Verhältnis von Investitionen zu Abschreibungen lag bei 2,1 (2018: 1,8)¹. In den angegebenen Investitionen in Sachanlagen sind Investitionen in den konzernerneigten Vermietbestand nicht enthalten (Ausweis in den kurzfristigen Vermögenswerten). Diese lagen 2019 bei 89,7 Mio. Euro (2018: 92,6 Mio. Euro). Zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erwarb der Konzern außerdem eine Minderheitsbeteiligung an einem Vertriebspartner (8,8 Mio. Euro). Diese ist in der Bilanz unter Beteiligungen ausgewiesen. Nähere Informationen hierzu finden sich im Konzernanhang unter „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ → [Seite 88](#).

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 erhöhten Lagerbestand. Zudem vertreibt Wacker Neuson seine Produkte über Tochtergesellschaften und eigene Vertriebsniederlassungen in Europa. Der Bestand an fertigen Maschinen im Konzern ist deshalb in einigen Fällen höher als bei Unternehmen des Wettbewerbs, die ihre Produkte überwiegend über Händler an Endkunden vertreiben. Das Net Working Capital der Wacker Neuson Group stieg im Geschäftsjahr 2019 deutlich stärker als geplant und erreichte 811,7 Mio. Euro (2018: 643,9 Mio. Euro). Das Verhältnis zum Jahresumsatz erhöhte sich um rund fünf Prozentpunkte auf 42,7 Prozent (2018: 37,7 Prozent). Wesentliche Ursachen waren ein erhöhter Vorratsbestand und der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Gegenläufig gingen die Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten zurück.

INVESTITIONEN IN SACHANLAGEN UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE SOWIE ABSCHREIBUNGEN 2015–2019¹

IN MIO. €

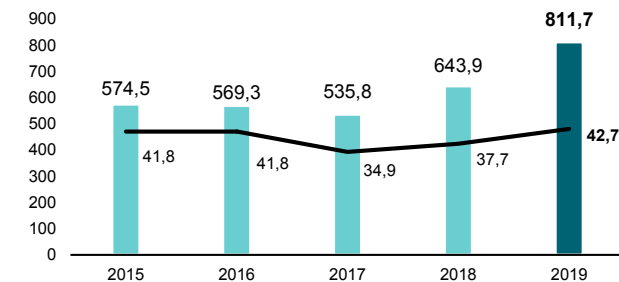


- Im Jahr 2019 erreichten die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ein Volumen von 89,2 Mio. Euro (2018: 73,3 Mio. Euro); davon entfielen 50,5 Mio. Euro auf Sachanlagen (2018: 37,3 Mio. Euro); 38,7 Mio. Euro betrafen immaterielle Vermögenswerte (2018: 36,0 Mio. Euro).
- Das Investitionsvolumen des Konzerns übertraf im Jahr 2019 die Abschreibungen deutlich (Verhältnis von Investitionen zu Abschreibungen = 2,1)¹. Diese Tatsache unterstreicht die langfristige Wachstumsstrategie.

¹ Ohne Effekte aus der Erstanwendung des IFRS 16. Die Werte beziehen sich auf Sachanlagen und imm. Vermögenswerte. Der konzernerneigte Vermietbestand und Investitionen in Beteiligungen sind nicht berücksichtigt.

NET WORKING CAPITAL 2015–2019

IN MIO. €

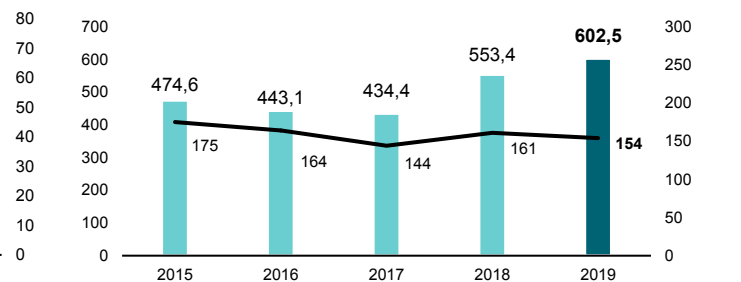


■ Net Working Capital zum Stichtag 31.12.
 — Net Working Capital zum Stichtag 31.12. in % vom Umsatz

VORRÄTE UND VORRATSRICHWEITE 2015–2019

IN % IN MIO. €

IN TAGEN



■ Vorratsbestand zum 31.12.
 — Vorratsreichweite in Tagen (= 365 * Vorratsbestand zum 31.12./Umsatzkosten)

Das Net Working Capital erhöhte sich im Geschäftsjahr 2019 deutlich. Das Verhältnis zum Umsatz stieg auf 42,7 Prozent (2018: 37,7 Prozent). Wesentlich waren der erhöhte Vorratsbestand, gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie ein Rückgang bei den Lieferantenverbindlichkeiten. Mittelfristig soll die Net Working Capital-Quote bei ≤ 30 Prozent und die Vorratsreichweite bei rund 125 Tagen liegen.

Erhöhtes Vorratsvermögen

Die Ursache für den Anstieg der Vorräte rührt aus dem Jahr 2018. Engpässe innerhalb der globalen Lieferkette des Konzerns hatten hier in der zweiten Jahreshälfte zu einer konservativeren Bevorratung mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen geführt. Dennoch konnten aufgrund fehlender Komponenten in vielen Fällen Maschinen für Kundenaufträge nicht vollständig fertiggestellt werden. Infolgedessen stieg der Bestand an unfertigen Maschinen deutlich über das normale Maß hinaus, während die Lieferfähigkeit des Konzerns unter dem Marktbedarf lag. Um die ungebrochen starke Kundennachfrage ausreichend bedienen zu können und eine Situation wie im Jahr 2018 zu vermeiden, erhöhte der Konzern zu Beginn des Jahres 2019 den Produktionsausstoß, was die Vorräte an Fertigmaschinen erhöhte.

Im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der neuen Abgasemissionsstufe EU-Stage V hatte sich der Konzern zudem einen Bestand an Vorbaumotoren auf Lager gelegt, der bis zum Ende des Jahres 2019 zum Teil wieder abgebaut wurde. Die verbleibenden Vorbaumotoren werden bis Mitte 2020 verbaut und im weiteren Jahresverlauf in den Markt gebracht.

Im vierten Quartal kam es durch Abverkäufe und bereits im Sommer eingeleitete Anpassungen der Produktionsleistung zu einem Vorrats-

abbau auf 602,5 Mio. Euro bis zum Jahresende. Auf Jahressicht entspricht dies dennoch einem Anstieg des Vorratsvermögens um 8,9 Prozent (2018: 553,4 Mio. Euro). Die Vorratsreichweite verringerte sich von 161 auf 154 Tage.¹

Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen infolge des erhöhten Geschäftsvolumens und des gezielten Ausbaus des nordamerikanischen Händlernetzwerkes. Sie lagen zum Jahresende bei 359,1 Mio. Euro (2018: 303,3 Mio. Euro). Die Reichweite erhöhte sich auf 69 Tage (2018: 65 Tage).²

Gegenläufig verringerten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, insbesondere im Zusammenhang mit der reduzierten Produktionsleistung im zweiten Halbjahr. Im Vorjahr war der Wert zudem durch den Aufbau von Vorbaumotoren erhöht. Im Jahresvergleich nahm der Wert um 29,6 Prozent auf 149,9 Mio. Euro ab (2018: 212,8 Mio. Euro). Die Reichweite verringerte sich auf 38 Tage (2018: 62 Tage).³

IN MIO. €

	2019	2018	2017	2016	2015
Vorräte zum Stichtag 31.12.	602,5	553,4	434,4	443,1	474,6
Vorratsreichweite in Tagen ¹	154	161	144	164	175
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31.12.	359,1	303,3	235,1	213,8	180,0
Forderungsreichweite in Tagen ²	69	65	56	57	48
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31.12.	149,9	212,8	133,7	87,6	80,1
Verbindlichkeitenreichweite in Tagen ³	38	62	44	32	30
Net Working Capital zum Stichtag 31.12.	811,7	643,9	535,8	569,3	574,5
Net Working Capital in Relation zum Umsatz in %	42,7%	37,7%	34,9%	41,8%	41,8%

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

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

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

Fokus auf Reduktion des Net Working Capital

Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2022 strebt der Konzern eine Net Working Capital-Quote von ≤ 30 Prozent vom Umsatz an.

Um die Vorratsreichweite nachhaltig auf rund 125 Tage zu senken, nahm der Konzern im Jahr 2019 umfangreiche Anpassungen seiner Planungsprozesse und seiner hiermit verbundenen IT-Systeme vor. Zur Verbesserung der konzernweiten Transparenz des Vorratsvermögens wurde 2019 mit SAP Analytics Cloud ein Analysetool eingeführt, welches die Entwicklung von Vorrats- und Zielbeständen je Land und Gesellschaft auf Produktebene darstellt. Ebenso können Produktionsplan und Forecast der Vertriebsgesellschaften verifiziert werden. Abweichungen vom geplanten Zielwert werden so schneller als bisher identifiziert, Gegenmaßnahmen können eingeleitet werden. 2020 folgt im nächsten Schritt die Einführung von SAP IBP (Integrated Business Planning), welches die integrierte Vertriebs- und Produktionsplanung konzernweit ermöglicht. Dadurch werden Vertriebs- und Produktionsplanung unmittelbar miteinander verzahnt.

Die Wacker Neuson Group strebt darüber hinaus an, die Forderungsreichweite nachhaltig zu reduzieren. Hierzu plant der Konzern unter anderem die Zusammenarbeit mit externen Finanzierungspartnern – insbesondere bei der Expansion in Nordamerika – zu verstärken.

Rendite auf das eingesetzte Kapital

Das vom Unternehmen eingesetzte Kapital (Capital Employed) nahm mit dem Umsatzwachstum, der beschriebenen Erhöhung des Net Working Capital (+167,8 Mio. Euro) sowie der Erstanwendung des IFRS 16 (+82,8 Mio. Euro) um 22,1 Prozent auf 1.749,0 Mio. Euro zu (2018: 1.431,9 Mio. Euro). Nähere Informationen zu den Auswirkungen der Erstanwendung des IFRS 16 finden sich in der Vermögenslage → Seite 38, sowie im Konzernanhang, → Seite 85ff. Der ROCE I (Return on Capital Employed vor Steuern) sank von 11,3 Prozent im Vorjahr auf 8,8 Prozent im Jahr 2019. Der ROCE II (nach Steuern) lag mit 5,6 Prozent ebenfalls unter Vorjahresniveau (2018: 8,1 Prozent).

BERECHNUNG ROCE I UND II (RETURN ON CAPITAL EMPLOYED)

IN MIO. €

	2019	2018	2017	2016	2015
EBIT	153,1	162,3	131,4	88,8	102,4
NOPLAT = EBIT – (EBIT x Konzernsteuerquote)	98,5	115,6	91,7	62,4	70,0
Langfristige Vermögenswerte	974,1	822,4	759,2	773,0	754,0
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	-94,9	-75,8	-35,6	-24,5	-10,8
Latente Steuerschulden	-36,8	-34,6	-32,5	-30,8	-33,5
Betrieblich gebundenes Anlagevermögen	842,4	712,0	691,1	717,7	709,7
Kurzfristige Vermögenswerte	1.222,5	1.091,8	862,5	807,8	798,1
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-23,6	-16,2	-11,3	-2,5	-2,8
Zahlungsmittel und Zahlungäquivalente	-46,3	-43,8	-27,3	-17,6	-25,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-149,9	-212,8	-133,7	-87,6	-80,1
Kurzfristige Rückstellungen	-17,6	-15,7	-16,9	-15,7	-13,1
Steuerschulden	-19,0	-29,2	-1,0	-1,8	-3,2
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	-50,1	-47,3	-60,9	-44,7	-53,1
Vertragsverbindlichkeiten ¹	-9,4	-6,9	-	-	-
Net Working Capital im weiteren Sinne	906,6	719,9	611,4	637,9	620,8
Capital Employed	1.749,0	1.431,9	1.302,5	1.355,6	1.330,5
Durchschnittliches Capital Employed	1.590,5	1.367,2	1.329,1	1.343,1	1.289,9
Herleitung über Passiva					
Eigenkapital	1.225,0	1.221,4	1.113,7	1.092,5	1.069,1
Langfristig finanzielle Verbindlichkeiten	372,4	214,7	156,1	30,0	124,4
Langfristige Leasingverbindlichkeiten ¹	66,9	2,6	-	-	-
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ¹	61,8	52,3	-	-	-
Langfristige Rückstellungen	7,9	5,9	59,1	54,3	48,2
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	112,4	33,8	20,3	190,5	99,3
Kurzfristiger Teil langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	0,5	-	0,6	2,9	0,4
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten ¹	25,2	1,4	-	-	-
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	41,7	35,6	26,9	30,0	27,7
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	-94,9	-75,8	-35,6	-24,5	-10,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-46,3	-43,8	-27,3	-17,6	-25,0
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-23,6	-16,2	-11,3	-2,5	-2,8
Capital Employed	1.749,0	1.431,9	1.302,5	1.355,6	1.330,5
Capital Employed in Relation zum Umsatz	92,0%	83,7%	84,9%	99,6%	96,7%
Durchschnittliches Capital Employed in Relation zum Umsatz	83,7%	80,0%	86,6%	98,7%	93,8%
ROCE I	8,8%	11,3%	10,1%	6,6%	7,7%
(EBIT/Capital Employed)					
ROCE I	9,6%	11,9%	9,9%	6,6%	7,9%
(EBIT/Durchschnittliches Capital Employed)					
ROCE II	5,6%	8,1%	7,0%	4,6%	5,3%
(NOPLAT/Capital Employed)					
ROCE II	6,2%	8,5%	6,9%	4,6%	5,4%
(NOPLAT/Durchschnittliches Capital Employed)					

¹ Seit dem Jahr 2019 als separate Zeile in der Bilanz ausgewiesen, das Jahr 2018 wurde rückwirkend angepasst.

Vermögenslage

- Bilanz geprägt von der Erstanwendung des IFRS 16
- Erhöhte Vorräte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Verschuldungsgrad gestiegen

Im Geschäftsjahr 2019 erhöhte sich die Bilanzsumme der Wacker Neuson Group um 14,8 Prozent auf 2.196,6 Mio. Euro (2018: 1.914,2 Mio. Euro). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem erhöhten Sachanlagevermögen sowie gestiegenen Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Langfristige Vermögenswerte

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte wuchs zum Ende des Geschäftsjahres auf 974,1 Mio. Euro (2018: 822,4 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber war hier der Anstieg des Sachanlagevermögens, welches zum 31. Dezember 400,3 Mio. Euro erreichte (2018: 294,6 Mio. Euro). Der Zuwachs ist zum Großteil mit der Erstanwendung des IFRS 16 und der damit verbundenen Erstbilanzierung von Nutzungsrechten in Höhe von 82,8 Mio. Euro verbunden.

Der Geschäfts- oder Firmenwert belief sich unverändert auf 237,8 Mio. Euro (2018: 237,8 Mio. Euro). Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte bewegten sich vor allem aufgrund gestiegener Aktivierungen von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Software mit 165,9 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau (2018: 143,5 Mio. Euro).

Im Zusammenhang mit dem strategischen Aufbau von Händlern in Nordamerika stiegen die Finanzierungstätigkeiten des Konzerns. Damit erhöhten sich die übrigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte auf 94,9 Mio. Euro (2018: 75,8 Mio. Euro). Nähere Informationen finden sich im Konzernanhang unter Nr. 11.

Kurzfristige Vermögenswerte

Geprägt wurde die Aktivseite der Bilanz ebenfalls durch die Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte. Diese betragen zum Bilanzstichtag 1.222,5 Mio. Euro (2018: 1.091,8 Mio. Euro). Die Zunahme resultierte im Wesentlichen aus der Erhöhung der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (siehe Finanzlage → [Seite 34](#)). Der konzernerneigene Vermietbestand lag mit 166,1 Mio. Euro ebenfalls über dem Vorjahreswert (2018: 149,4 Mio. Euro).

Verschuldungsgrad erhöht

Mit dem Anstieg der Vermögenswerte erhöhte sich der Verschuldungsgrad des Konzerns. Die Nettofinanzverschuldung stieg im Jahr 2019 auf 439,0 Mio. Euro (2018: 204,7 Mio. Euro). Zum Bilanzstichtag lag der Verschuldungsgrad (Gearing) damit bei 35,8 Prozent

(2018: 16,8 Prozent). In der Definition der Nettofinanzverschuldung der Wacker Neuson SE sind Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 nicht enthalten.

Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten stiegen im Jahr 2019 auf 545,8 Mio. Euro (2018: 310,1 Mio. Euro). Durch die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 150 Mio. Euro stiegen die langfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 372,4 Mio. Euro (2018: 214,7 Mio. Euro). Des Weiteren erhöhten sich die langfristigen Leasingverbindlichkeiten durch die Erstbilanzierung nach IFRS 16 auf 66,9 Mio. Euro (2018: 2,6 Mio. Euro). Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen lagen zum Stichtag bei 61,8 Mio. Euro (2018: 52,3 Mio. Euro). Nähere Informationen zu Pensionsrückstellungen finden sich im Konzernanhang unter Nr. 19. Die latenten Steuerschulden beliefen sich zum 31. Dezember 2019 auf 36,8 Mio. Euro (2018: 34,6 Mio. Euro).

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten stieg zum 31. Dezember 2019 auf 425,8 Mio. Euro (2018: 382,7 Mio. Euro). Zum einen nahmen die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten auf 112,4 Mio. Euro zu (2018: 33,8 Mio. Euro), zum anderen führte der Effekt aus der Erstanwendung des IFRS 16 zu einem Anstieg der kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten. Letztere lagen zum Jahresende bei 25,2 Mio. Euro (2018: 1,4 Mio. Euro). Gegenläufig verringerten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 149,9 Mio. Euro (2018: 212,8 Mio. Euro). Wesentlich war hier das geringere Einkaufsvolumen im Zusammenhang mit der Reduzierung der Produktionsleistung im zweiten Halbjahr. Zum Ende des Vorjahres war der Wert außerdem aufgrund der Bevorratung mit Vorbaumotoren um 25 Mio. Euro erhöht.

Zum 31. Dezember 2019 waren 43,8 Prozent der Verbindlichkeiten kurzfristiger (2018: 55,2 Prozent) und 56,2 Prozent langfristiger Natur (2018: 44,8 Prozent).

Eigenkapitalquote unter Vorjahresniveau

Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich im Berichtsjahr auf 1.225,0 Mio. Euro (2018: 1.221,4 Mio. Euro). Aufgrund des beschriebenen Anstiegs der Verbindlichkeiten sank die Eigenkapitalquote jedoch auf 55,8 Prozent (2018: 63,8 Prozent). Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Gesellschaft blieb mit 70,14 Mio. Euro unverändert. Bereinigt um den Effekt aus der Erstanwendung des IFRS 16 lag die Eigenkapitalquote bei 58,0 Prozent.

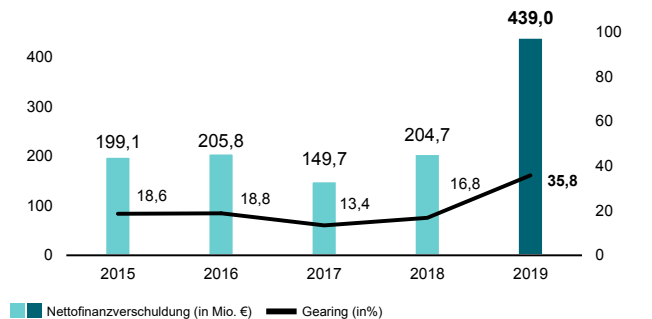
NETTOFINANZVERSCHULDUNG

IN MIO. €

	2019	2018	2017	2016	2015
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	-372,4	-214,7	-156,1	-30,0	-124,4
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	-112,4	-33,8	-20,3	-190,5	-99,3
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	-0,5	-	-0,6	-2,9	-0,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46,3	43,8	27,3	17,6	25,0
Nettofinanzverschuldung	-439,0	-204,7	-149,7	-205,8	-199,1

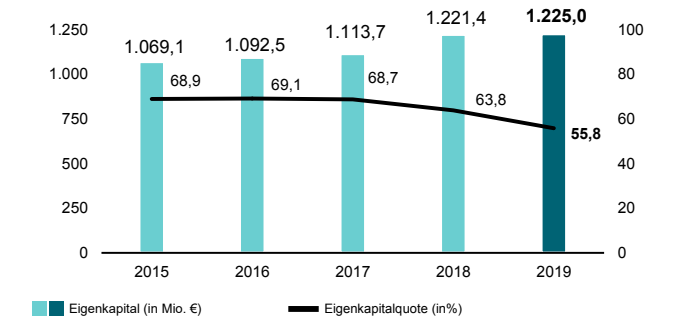
NETTOFINANZVERSCHULDUNG UND GEARING 2015–2019

IN MIO. €



EIGENKAPITAL UND EIGENKAPITALQUOTE 2015–2019

IN MIO. €



Die Nettofinanzverschuldung erhöhte sich im Jahr 2019 insbesondere aufgrund des gestiegenen Net Working Capital und der Dividendenausschüttung inklusive Sonderdividende auf 439,0 Mio. Euro (2018: 204,7 Mio. Euro). Zum Bilanzstichtag lag der Verschuldungsgrad (Gearing) bei 35,8 Prozent (2018: 16,8 Prozent), die Eigenkapitalquote belief sich auf 55,8 Prozent (2018: 63,8 Prozent).

Finanzierungsstruktur

Für Einzelheiten zur Finanzierungsstruktur 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 geringem Umfang auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Im Wesentlichen handelt es sich hier um geleaste Wirtschaftsgüter, die aufgrund der Kurzfristigkeit des Leasingverhältnisses oder des geringen Wertansatzes gemäß IFRS 16 nicht in der Bilanz des Leasingnehmers aktiviert werden. Im Rahmen von Forderungsverkaufsprogrammen (Factoring) werden bestimmte Forderungen nach den Regelungen des IFRS 9 vollständig ausgebucht und nur mit dem anhaltenden Engagement bilanziert.

Bilanzielle Ermessungsentscheidungen

Angaben zur Verwendung von Schätzungen, zu getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens, der immateriellen Vermögenswerte, des Geschäfts- oder Firmenwertes, der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie von Beteiligungen – zu Forderungen, Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie Angaben zum Steueraufwand finden sich im Konzernanhang unter „Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen“. → [Seite 102](#)

Entwicklung im vierten Quartal 2019 (ungeprüft)¹

Im vierten Quartal 2019 erreichte der Konzern einen Umsatz von 483,2 Mio. Euro (Q4/2018: 469,1 Mio. Euro). Dies entspricht einem Wachstum von 3,0 Prozent. Mit dem Vorjahresquartal hatte der Konzern sein bis dahin umsatzstärkstes Einzelquartal der Unternehmensgeschichte präsentiert.

Das Bruttoergebnis erreichte 110,1 Mio. Euro (Q4/2018: 119,4 Mio. Euro), was einer Bruttoergebnis-Marge von 22,8 Prozent (Q4/2018: 25,5 Prozent) entspricht. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 28,4 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahreswert (Q4/2018: 41,9 Mio. Euro). Die EBIT-Marge verringerte sich auf 5,9 Prozent (Q4/2018: 8,9 Prozent).

Im Zuge der Vorratsbereinigung kam es insbesondere in Nordamerika zu umfangreichen Abverkäufen von Neumaschinen, was die Ergebnisentwicklung schwächte. Im Hinblick auf die konzernweit hohen Vorratsbestände und das herausfordernde werdende Marktumfeld musste der Konzern im zweiten Halbjahr zudem sein Produktionsprogramm reduzieren, wovon auch die Ergebnisentwicklung im vierten Quartal beeinflusst war. Dies führte teilweise auch zu verlängerten Werksferien im Monat Dezember. Des Weiteren belastete ein ungünstiger Produktmix die Profitabilität.

Das Periodenergebnis im vierten Quartal lag bei 8,4 Mio. Euro (Q4/2018: 22,6 Mio. Euro).

Entwicklung der Regionen (ungeprüft)

Der Umsatz in der Region Europa wuchs im vierten Quartal gegenüber der starken Vergleichsbasis des Vorjahres um 1,9 Prozent auf 349,1 Mio. Euro (Q4/2018: 342,7 Mio. Euro). Das EBIT erreichte 21,5 Mio. Euro (Q4/2018: 40,6 Mio. Euro). Hierin enthalten ist der Umsatz der Konzernmarken Weidemann und Kramer in die europäische Landwirtschaft. Dieser belief sich im Schlussquartal auf 85,4 Mio. Euro (Q4/2018: 81,7 Mio. Euro), was einem Anstieg von 4,5 Prozent entspricht.

¹ Die gesonderte Berichterstattung zum vierten Quartal geht über die Pflichtbestandteile des zusammengefassten Lageberichtes hinaus. Das Kapitel ist nicht Gegenstand der Prüfung durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Mit einem Plus von 13,1 Prozent stieg der Umsatz in der Region Amerikas deutlich auf 115,1 Mio. Euro (Q4/2018: 101,8 Mio. Euro). Hierfür verantwortlich waren unter anderem Abverkäufe zur Reduktion des Vorratsbestandes. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf -6,8 Mio. Euro (Q4/2018: -4,5 Mio. Euro).

Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik ging im vierten Quartal bei schwierigen Marktbedingungen auf 19,0 Mio. Euro zurück, ein Rückgang von 22,8 Prozent (Q4/2018: 24,6 Mio. Euro). Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei 0,5 Mio. Euro (Q4/2018: -1,5 Mio. Euro). Hierin enthalten ist ein Eimaleffekt aus Subventionen, die der Konzern für sein 2018 eröffnetes Werk in China erhielt.

Nähere Informationen enthält das Kapitel „Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen“. → [Seite 44](#)

Entwicklung der Geschäftsbereiche (ungeprüft)

Der Umsatz mit Baugeräten nahm im vierten Quartal um 5,2 Prozent auf 111,1 Mio. Euro ab (Q4/2018: 117,2 Mio. Euro)¹. Bei Kompaktmaschinen erzielte der Konzern ein Wachstum von 3,8 Prozent; der Umsatz stieg auf 266,4 Mio. Euro (Q4/2018: 256,7 Mio. Euro)¹. Hierin enthalten ist das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen.

Erfreulich entwickelte sich im vierten Quartal der Geschäftsbereich Dienstleistungen. Der Umsatz erhöhte sich um 9,9 Prozent und erreichte 110,1 Mio. Euro (Q4/2018: 100,2 Mio. Euro)¹.

Nähere Informationen enthält das Kapitel „Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche“. → [Seite 47](#)

Trendwende beim Free Cashflow im vierten Quartal (ungeprüft)

Durch den Abbau der Vorräte, rückläufige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und dem damit einhergehenden Rückgang des Net Working Capital war der Free Cashflow im vierten Quartal mit 87,0 Mio. Euro positiv (Q4/2018: -9,1 Mio. Euro).

ENTWICKLUNG IM VIERTEN QUARTAL (UNGEPRÜFT)

IN MIO. €		
	Q4/2019	Q4/2018
Kennzahlen		
Umsatz	483,2	469,1
Bruttoergebnis	110,1	119,4
Bruttoergebnis-Marge in %	22,8	25,5
EBIT	28,4	41,9
EBIT-Marge in %	5,9	8,9
Periodenergebnis	8,4	22,6
EPS (in €)	0,12	0,32
Umsatz Regionen		
Europa	349,1	342,7
Amerikas	115,1	101,8
Asien-Pazifik	19,0	24,6
EBIT Regionen¹		
Europa	21,5	40,6
Amerikas	-6,8	-4,5
Asien-Pazifik	0,5	-1,5
Umsatz Geschäftsbereiche²		
Baugeräte	111,1	117,2
Kompaktmaschinen	266,4	256,7
Dienstleistungen	110,1	100,2
Cashflow		
Veränderung Net Working Capital	78,6	-5,9
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	122,3	10,3
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-35,3	-19,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-36,5	-28,1
Free Cashflow	87,0	-9,1
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-64,0	-0,6

¹ Vor Konsolidierung.

² Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der Konzern konnte im Geschäftsjahr 2019 seinen Umsatz zweistellig steigern. Er profitierte dabei von der hohen Akzeptanz seiner Produkte im Markt und dem insgesamt positiven Marktumfeld in der Bau- und Landwirtschaft. Das Geschäft legte in allen Berichtsregionen und Geschäftsbereichen deutlich zu.

Beim Ergebnis musste der Konzern hingegen einen Rückgang hinnehmen. Ursächlich waren unter anderem Nacharbeiten im Zusammenhang mit der Fertigstellung unfertiger Maschinen, Restrukturierungsaufwendungen in Nordamerika, eine Drosselung des Produktionsprogramms im zweiten Halbjahr sowie Abverkäufe von Neugeräten im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Vorratsabbau.

Mit einer Eigenkapitalquote von 55,8 Prozent (2018: 63,8 Prozent) und einem Verschuldungsgrad (Gearing) von 35,8 Prozent (2018: 16,8 Prozent) sieht der Vorstand den Konzern weiterhin solide finanziert. Angesichts der gesicherten Liquidität konnte das Unternehmen seinen finanziellen Verpflichtungen im Jahr 2019 uneingeschränkt nachkommen. Die Trendwende bei der Entwicklung des Free Cashflow im vierten Quartal führte wieder zu einer Verbesserung der Selbstfinanzierung.

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. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019 wird mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst.

Der Jahresabschluss spiegelt das Ergebnis des Geschäftsverlaufs der Wacker Neuson SE im Berichtsjahr 2019 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 fielen insbesondere die Geschäftsbereiche Marketing, Human Resources, Information Technology, Finance Services, betriebliches Immobilienmanagement und Einkaufsfunktionen. Bedingt durch diese Reorganisation sind im Jahr 2018 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, Konzern-Supply-Chain, Vertriebsentwicklung und -controlling, Absatzfinanzierung, Konzernsteuern und Konzern-Personal. Im Geschäftsjahr 2019 waren in der Gesellschaft durchschnittlich 230 Mitarbeiter beschäftigt (2018: 228).

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

Der Umsatz im Jahr 2019 belief sich auf 42,3 Mio. Euro (2018: 46,9 Mio. Euro). Die Umsätze setzen sich aus der Erbringung von Dienstleistungen der Wacker Neuson SE an ihre Tochtergesellschaften zusammen. Der Rückgang ergibt sich aus niedrigeren konzerninternen mit Marge weiterberechneten Marketing- und IT-Umlagen. Die übernommenen Dienstleistungen umfassen im Wesentlichen IT Dienstleistungen (15,0 Mio. Euro), Managementleistungen (14,4 Mio. Euro), Leistungen im Zusammenhang mit Marketing (4,2 Mio. Euro), das Wacker Neuson Training Center (2,7 Mio. Euro) sowie sonstige Vertriebs- und Verwaltungsdienstleistungen (4,4 Mio. Euro). Darüber hinaus sind Mieterlöse aus der Vermietung von Räumlichkeiten am

Standort München an die ansässigen Tochtergesellschaften sowie von einem externen Mieter enthalten (1,6 Mio. Euro).

Gegliedert nach Regionen setzt sich der Umsatz zusammen aus Umsätzen in Europa in Höhe von 36,2 Mio. Euro (2018: 42,2 Mio. Euro), in der Region Amerikas in Höhe von 5,5 Mio. Euro (2018: 4,5 Mio. Euro) sowie in Asien-Pazifik in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2018: 0,2 Mio. Euro).

Die Herstellungskosten beliefen sich auf 39,9 Mio. Euro (2018: 44,3 Mio. Euro) und das Bruttoergebnis vom Umsatz erreichte 2,4 Mio. Euro (2018: 2,6 Mio. Euro).

GEWINN- UND VERLUSTRECHUNG DER WACKER NEUSON SE (KURZFASSUNG)

IN MIO. €

	2019	2018
Umsatzerlöse	42,3	46,9
Herstellungskosten	-39,9	-44,3
Bruttoergebnis vom Umsatz	2,4	2,6
Allgemeine Verwaltungskosten	-48,7	-28,1
Sonstige betriebliche Erträge	24,1	21,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7,2	-9,2
Erträge aus Beteiligungen	69,7	161,9
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	41,9	38,3
EBIT	82,2	187,0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	23,4	15,8
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	3,9	-
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-24,1	-8,1
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-8,2	-5,9
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-14,0	-19,1
Ergebnis nach Steuern	63,2	169,7
Sonstige Steuern	-0,1	-0,1
Jahresüberschuss	63,1	169,6
Gewinnvortrag	179,2	86,7
Bilanzgewinn	242,3	256,3

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2019 auf 48,7 Mio. Euro (2018: 28,1 Mio. Euro). Der starke Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf höhere Wertberichtigungen in Bezug auf Tochtergesellschaften von 8,0 Mio. Euro im Vorjahr auf 14,1 Mio. Euro im Jahr 2019 und auf höhere Kosten im Zusammenhang mit von Tochtergesellschaften erbrachten Dienstleistungen im Bereich IT und Marketing sowie höhere Messekosten zurück zu führen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erreichten 24,1 Mio. Euro (2018: 21,5 Mio. Euro). Hierin sind im Wesentlichen Erträge aus Umlagen der von Tochtergesellschaften erbrachten Dienstleistungen aus den Bereichen IT und Marketing in Höhe von 16,7 Mio. Euro (2018: 6,8 Mio. Euro), Währungsgewinne in Höhe von 5,1 Mio. Euro (2018: 11,1 Mio. Euro), Erträge aus Zuschreibungen von wertberechtigten Forderungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro), Gewinne aus Anlagenabgängen in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2018: 0,3 Mio. Euro) sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen aus dem Vorjahr in Höhe von 0,4 Mio. Euro (2018: 0,1 Mio. Euro) enthalten. Der Anstieg der Erträge aus Umlagen der von Tochtergesellschaften erbrachten Dienstleistungen aus den Bereichen IT und Marketing resultiert im Wesentlichen aus der erhöhten ergebnisneutralen Weiterverrechnung von IT- und Marketingumlagen von Tochtergesellschaften sowie von Messeaufwendungen in Zusammenhang mit einer Großmesse, welche alle 3 Jahre stattfindet. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr auf 7,2 Mio. Euro (2018: 9,2 Mio. Euro).

Darin sind im Wesentlichen Währungsverluste in Höhe von 6,6 Mio. Euro enthalten, die im Vergleich zum Vorjahr gesunken sind.

Für die Zahlung einer Dividende an ihre Aktionäre ist die Wacker Neuson SE von der Entwicklung und Ergebnisausschüttung ihrer Beteiligungen abhängig. Im Jahr 2019 vereinnahmte die Wacker Neuson SE aus dem Konzern 69,7 Mio. Euro Dividenden (2018: 161,9 Mio. Euro). Der Rückgang ist darauf zurückzuführen, dass sich Dividendenzahlungen eines Teilkonzerns im Vorjahr phasenverschoben haben.

Das Beteiligungsergebnis (Summe aus Dividenden und Erträgen aus Gewinnabführung) belief sich auf 111,6 Mio. Euro (2018: 200,2 Mio. Euro). Die Erträge aus Gewinnabführung gehen auf mit Tochtergesellschaften geschlossene Gewinnabführungsverträge zurück.

Die sonstigen Zinsen und ähnliche Erträge sind im Wesentlichen proportional zu den Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen angestiegen.

Die Wacker Neuson SE erwirtschaftete ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 82,2 Mio. Euro (2018: 187,0 Mio. Euro). Das Ergebnis nach Steuern erreichte 63,2 Mio. Euro (2018: 169,7 Mio. Euro). Der Jahresüberschuss belief sich auf 63,1 Mio. Euro (2018: 169,6 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 2019 16,6 Mio. Euro für Lizenzen und ähnliche Rechte aus (2018: 15,6 Mio. Euro).

Bei den Grundstücken der Wacker Neuson SE handelt es sich um den Standort der Konzernzentrale in München-Milbertshofen. Zum 31. Dezember 2019 weist die Wacker Neuson SE Sachanlagen in Höhe von 29,5 Mio. Euro (2018: 30,6 Mio. Euro) aus.

Die Finanzanlagen setzen sich aus Anteilen an verbundenen Unternehmen von 619,0 Mio. Euro (2018: 621,3 Mio. Euro), Ausleihungen an verbundene Unternehmen von 76,4 Mio. Euro (2018: 53,1 Mio. Euro) und Beteiligungen von 3,0 Mio. Euro (2018: 3,0 Mio. Euro) zusammen. Die Veränderung bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen resultiert zum einen aus Kapitalerhöhungen von 12,9 Mio. Euro (2018: 10,1 Mio. Euro), und gegenläufig aus außerplanmäßigen Abschreibungen gem. § 253 Absatz 3 Satz 4 HGB in Höhe von 19,1 Mio. Euro (2018: 8,1 Mio. Euro) sowie Zuschreibungen von 3,9 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro). Die Erhöhung im Bereich Ausleihungen ist auf die Ausgabe neuer Darlehen in Höhe von 31,0 Mio. Euro, die Rückführung bestehender Darlehen in Höhe von 2,7 Mio. Euro sowie die außerplanmäßige Abschreibung von Darlehen gem. § 253 Absatz 3 Satz 4 HGB in Höhe von 5,0 Mio. Euro zurückzuführen.

Das gesamte Anlagevermögen der Wacker Neuson SE beträgt zum Bilanzstichtag 744,5 Mio. Euro (2018: 723,6 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 durch die Ausgabe von kurzfristigen Darlehen auf 584,3 Mio. Euro gestiegen (2018: 409,2 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 2019 auf 138,5 Mio. Euro (2018: 111,6 Mio. Euro).

Das gesamte Umlaufvermögen beträgt zum Bilanzstichtag 725,1 Mio. Euro (2018: 523,3 Mio. Euro). Die Bilanzsumme beträgt 1.475,6 Mio. Euro (2018: 1.252,8 Mio. Euro).

Zum 31. Dezember 2019 weist die Gesellschaft ein Eigenkapital von 979,2 Mio. Euro (2018: 993,3 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 nominellen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie ausgegeben.

BILANZ DER WACKER NEUSON SE (KURZFASSUNG)

	31.12.2019	31.12.2018
IN MIO. €		
Immaterielle Vermögensgegenstände	16,6	15,6
davon: Lizenzen an gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten	11,7	10,2
davon: geleistete Anzahlungen	4,9	5,4
Sachanlagen	29,5	30,6
davon: Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	27,6	28,8
davon: andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1,9	1,8
Finanzanlagen	698,4	677,4
davon: Anteile an verbundenen Unternehmen	619,0	621,3
davon: Ausleihungen an verbundene Unternehmen	76,4	53,1
davon: Beteiligungen	3,0	3,0
Anlagevermögen	744,5	723,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,1	0,2
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	584,3	409,2
Sonstige Vermögensgegenstände	2,2	2,3
Liquide Mittel	138,5	111,6
Umlaufvermögen	725,1	523,3
Rechnungsabgrenzungsposten	2,1	3,3
Aktive latente Steuern	3,9	2,6
Bilanzsumme (Aktiva)	1.475,6	1.252,8
Eigenkapital	979,2	993,3
davon: gezeichnetes Kapital	70,1	70,1
davon: Kapitalrücklage	584,0	584,0
davon: Gewinnrücklagen	82,8	82,8
davon: Bilanzgewinn	242,3	256,4
Sonderposten mit Rücklageanteil	-	-
Rückstellungen	32,9	38,0
Verbindlichkeiten	463,5	221,5
davon: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	446,0	191,8
davon: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4,2	4,8
davon: Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	8,7	20,2
davon: Sonstige Verbindlichkeiten	4,6	4,7
Rechnungsabgrenzungsposten	-	-
Passive latente Steuern	-	-
Bilanzsumme (Passiva)	1.475,6	1.252,8

DIVIDENDENENTWICKLUNG

	2020	2019	2018	2017	2016
Dividendenberechtigte Aktien in Mio. Stück	70,14	70,14	70,14	70,14	70,14
Dividende pro Aktie in € ¹ (in Klammern: Sonderdividende) ²	0,60	0,60 (0,50)	0,60	0,50	0,50
Auszahlung gesamt in Mio. €	42,08	77,15	42,08	35,07	35,07
Ausschüttungsquote in % des Konzernjahresüberschusses des Vorjahres	47,6	53,4	61,7	61,7	53,0

¹ Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der ordentlichen Hauptversammlung am 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 vor, eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie auszuschütten.

² Für das Geschäftsjahr 2018 wurde neben einer Dividende von 0,60 Euro je Aktie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns ausgeschüttet.

Die Rückstellungen betragen 32,9 Mio. Euro (2018: 38,0 Mio. Euro). Die Differenz zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus geringeren Steuerrückstellungen (-6,4 Mio. Euro), gestiegenen sonstigen Rückstellungen (+0,7 Mio. Euro) und gestiegenen Pensionsverpflichtungen (+0,6 Mio. Euro). Die Entwicklung der Steuerrückstellung 2019 ist vor allem dadurch bedingt, dass die Steuerbelastung für 2019 geringer ist und gleichzeitig die Vorauszahlungen für das laufende Jahr erhöht wurden.

Bedingt durch Cash Pools und andere mit Konzerngesellschaften geschlossene Finanzierungsvereinbarungen, liegen externe Finanzverbindlichkeiten auch 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 446,0 Mio. Euro gestiegen (2018: 191,8 Mio. Euro). Grund dafür ist die Begebung eines neuen Schuldscheindarlehens in Höhe von 150,0 Mio. Euro sowie der Anstieg der sonstigen kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um rund 134 Mio. Euro. Gegenläufig war die Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens von 30,0 Mio. Euro zu verzeichnen. 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 8,7 Mio. Euro (2018: 20,2 Mio. Euro). Der Rückgang resultiert hauptsächlich aus Darlehensrückführungen von zwei Tochtergesellschaften in Höhe von 11,8 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 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen.

Vollständiger Jahresabschluss der Wacker Neuson SE

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

- Umsatzwachstum in allen Berichtsregionen
- Ergebnis in Nordamerika durch Restrukturierung belastet
- Hoher Wettbewerbsdruck in Asien-Pazifik

Mit seiner breiten Produktpalette aus leichten handgeführten Baugeräten und Kompaktmaschinen bis 15 Tonnen Betriebsgewicht sowie einer Vielzahl an Dienstleistungen bedient die Wacker Neuson Group sowohl Endkunden als auch Händler, Vermietunternehmen 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 Umsatzwachstum

In der Region Europa konnte der Konzern im Geschäftsjahr 2019 den Umsatz weiter ausbauen. Mit einem Plus von 10,4 Prozent wurden 1.379,0 Mio. Euro erreicht (2018: 1.248,9 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag das Wachstum bei 10,3 Prozent. Mit einem Anteil am Konzernumsatz von 72,5 Prozent stellt Europa weiterhin die mit Abstand größte Region dar (2018: 73,0 Prozent).

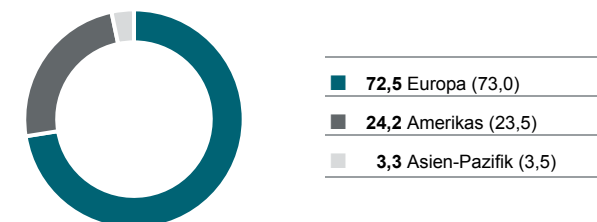
Umsatzstärkstes Land ist unverändert Deutschland. Hier verfügt der Konzern über ein dichtes Niederlassungsnetz mit über 60 eigenen Stationen, das von einer Händlerorganisation und den unabhängigen Händlernetzen der Marken Weidemann und Kramer ergänzt wird. Unterstützt von der soliden Verfassung der inländischen Baubranche konnte der Konzern hier 2019 deutlich zulegen.

Daneben wurde die Umsatzentwicklung in der Region von einer breiten Mehrheit der europäischen Länder getragen. Insbesondere Frankreich, Österreich, Italien, Spanien, Polen, die Benelux-Staaten, Finnland sowie Tschechien trugen zum Wachstum bei. In England wuchs der Konzern in einem schwierigen Marktumfeld deutlich zweistellig

und konnte mit dem neu entwickelten Dual View Dumper (siehe Abschnitt Neuvorstellungen und Innovationen 2019, → [Seite 51](#)) Marktanteile gewinnen. Unverändert schwierig gestaltete sich die Lage in der Türkei.

UMSATZVERTEILUNG 2019 NACH REGIONEN

IN % (VORJAHR)



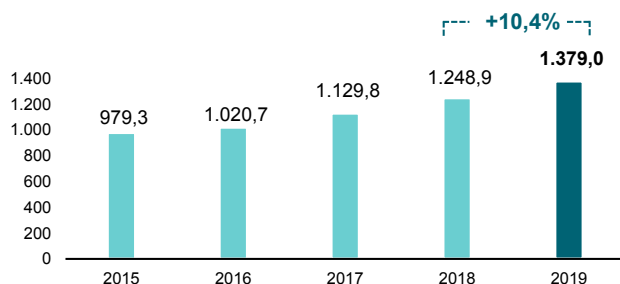
Das Geschäft mit Maschinen für die europäische Landwirtschaft baute der Konzern im Jahr 2019 weiter aus. Der Umsatz der Konzernmarke Weidemann wuchs deutlich und auch die im Jahr 2017 begründete Partnerschaft zwischen der Konzerntochter Kramer und dem US-amerikanischen Landmaschinenhersteller John Deere entwickelte sich weiter positiv. Insgesamt konnte der Umsatz in die Landwirtschaft um 21,2 Prozent auf 310,2 Mio. Euro gesteigert werden (2018: 256,0 Mio. Euro).

Der Konzern profitierte außerdem von einer starken Nachfrage der Großkunden. Der Geschäftsbereich Dienstleistungen, einschließlich Wartung, Reparatur, Ersatzteile und flexiblen Mietlösungen, entwickelte sich ebenfalls erfreulich und trug zum Wachstum der Region bei.

Vor Konsolidierung sank das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in der Region um 8,0 Prozent auf 161,5 Mio. Euro (2018: 175,6 Mio. Euro). Die Veränderung ergibt sich unter anderem aus einer erhöhten Kostenunterdeckung in den Werken im Zusammenhang mit der Reduktion des Produktionsprogrammes im zweiten Halbjahr.

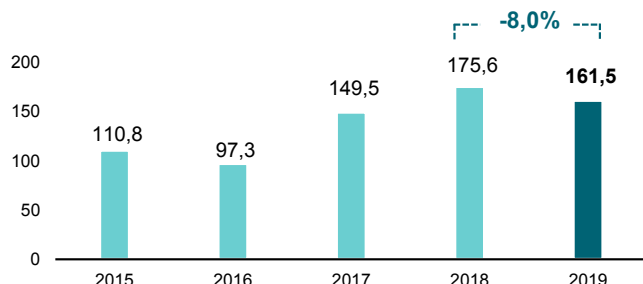
UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION EUROPA¹

IN MIO. €



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

IN MIO. €



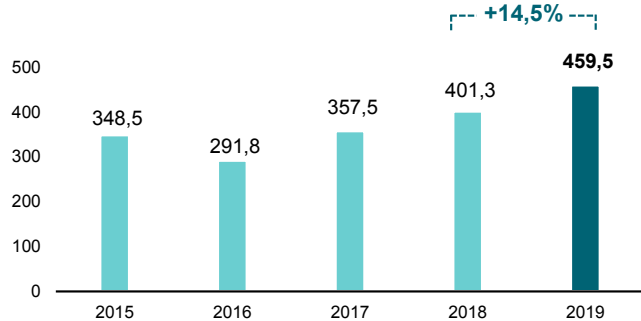
¹ Inklusive Südafrika, der Türkei und Russland – geografisch betrachtet außereuropäische Märkte, die jedoch im Konzernberichtswesen der Wacker Neuson Group zum Segment Europa gezählt werden.

² Vor Konsolidierung.

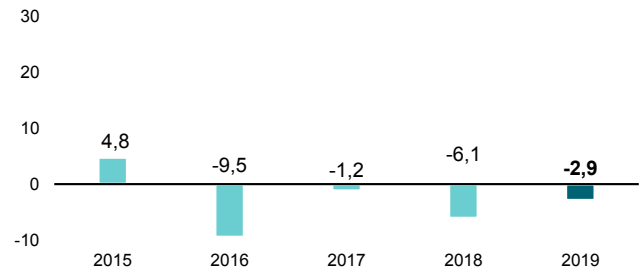
³ Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgliedert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen. Das Jahr 2018 wurde entsprechend angepasst.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION AMERIKAS

IN MIO. €

¹ Vor Konsolidierung.² Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen. Das Jahr 2018 wurde entsprechend angepasst.**EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION AMERIKAS^{1,2}**

IN MIO. €

**Entwicklung in der Region Amerikas****Trotz starkem Umsatzzuwachs Ergebnisbelastungen**

In der Region Amerikas konnte der Konzern den Umsatz im Berichtsjahr um 14,5 Prozent auf 459,5 Mio. Euro steigern (2018: 401,3 Mio. Euro). Positiv wirkte sich dabei auch die für den Konzern im Vergleich zum Vorjahr günstigere Währungssituation aus. So lag das durchschnittliche Wechselkursverhältnis des Euro zum US-Dollar im Jahr 2019 bei 1 Euro zu 1,12 US-Dollar (2018: 1 Euro zu 1,18 US-Dollar). Währungsbereinigt legte der Umsatz im Geschäftsjahr um 9,1 Prozent zu.

Bei der Entwicklung des Geschäfts profitierte der Konzern insbesondere von einer hohen Nachfrage nach Produkten der Baustelleninfrastruktur, darunter Generatoren und Lichttürme. Infolge einer verbesserten Marktdurchdringung konnte auch der Absatz mit den in den USA produzierten Kompaktladern 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 Baggern, Dumpern und Teleskopladern ausgeweitet werden. Diese Produkte werden aus europäischen Werken importiert.

Beim Ausbau des nordamerikanischen Händlernetzwerkes wurden im Jahr 2019 weitere Fortschritte erzielt. Die Wacker Neuson Group setzt dabei strategisch auf Händler, 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 stieg auf 24,2 Prozent an (2018: 23,5 Prozent). Wie in den Vorjahren realisierte der Konzern den größten Teil der Umsätze in den USA. Zweistelliges Wachstum zeigte jedoch auch Lateinamerika, wo der Konzern sein Geschäft über eigene Vertriebsgesellschaften in Peru, Chile, Brasilien und Mexiko sowie Importeure betreibt.

Im Jahr 2019 wurden im nordamerikanischen Werk Menomonee Falls wie bereits 2018 umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt (siehe Kapitel Produktion und Logistik, → Seite 52). So wurde unter anderem die Fertigungstiefe deutlich reduziert. Mit der Strategie

2022 strebt der Konzern zudem eine stärkere Fokussierung auf Kernprodukte an. Ein wichtiger Schritt war hier im Jahr 2019 der Verkauf des Geschäftes mit Flügelglättern, mit dem der Konzern hauptsächlich in den USA aktiv war (siehe Kapitel Produktion und Logistik, → Seite 52). Im Jahr 2020 wird der Konzern Flügelglätter im Rahmen einer OEM-Kooperation mit Husqvarna weiterhin in seinem Produktportfolio führen. Darüber hinaus werden Kunden mit Ersatzteilen und Serviceleistungen versorgt.

Im Zuge der gezielten Ausrichtung auf die Kernmärkte Europa, Nordamerika und zukünftig China schloss der Konzern im ersten Halbjahr 2019 außerdem sein Produktionswerk in Itatiba, Brasilien, das sich vornehmlich auf die Montage von mobilen Generatoren für den Mietmarkt in Lateinamerika konzentrierte.

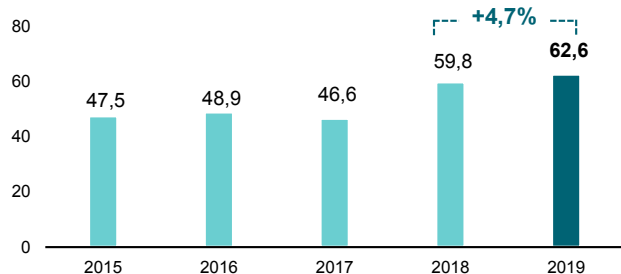
Die Restrukturierung der nordamerikanischen Gesellschaften sowie Anlaufschwierigkeiten bei der Etablierung der neu aufgesetzten Prozesse belasteten die Ergebnisentwicklung. So verbesserte sich das EBIT für die Region zwar auf -2,9 Mio. Euro (2018: -6,1 Mio. Euro), blieb damit jedoch hinter den Planungen des Konzerns zurück. Der Konzern strebt an, mit dem geschärften Fokus, einer verringerten Fixkostenbasis sowie Effizienzgewinnen im Werk Menomonee Falls zukünftig positive Ergebnisbeiträge in der Region Amerikas zu erwirtschaften.

Im Jahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung bei Erträgen aus Kundenfinanzierungen, die in der Region Amerikas zunehmend eine bedeutendere Rolle spielen. Die in diesem Zusammenhang anfallenden Zinserträge wurden unter Umsatzerlösen ausgewiesen. Werte des Vorjahres wurden entsprechend angepasst.

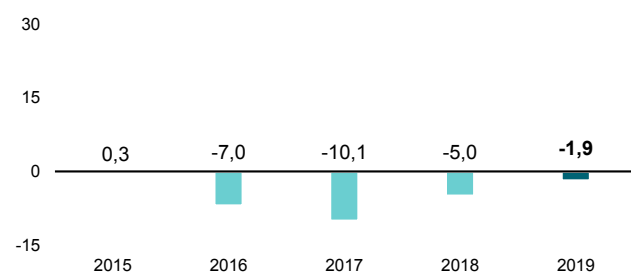
Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION ASIEN-PAZIFIK

IN MIO. €

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

IN MIO. €

¹ Vor Konsolidierung.

² Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgliedert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen. Das Jahr 2018 wurde entsprechend angepasst.

Entwicklung in der Region Asien-Pazifik**Erhöhter Preisdruck in China und Australien**

In der Region Asien-Pazifik stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr sowohl nominal als auch real um 4,7 Prozent auf 62,6 Mio. Euro (2018: 59,8 Mio. Euro). Der Anteil der Region am Konzernumsatz lag bei 3,3 Prozent (2018: 3,5 Prozent).

Die für den Konzern in der Region größten Märkte waren wie im Vorjahr China und Australien. In beiden Märkten war Wacker Neuson jedoch erhöhtem Preisdruck ausgesetzt. Das EBIT in der Region erreichte mit -1,9 Mio. Euro dennoch einen besseren Wert als im Vorjahr (2018: -5,0 Mio. Euro). Ausschlaggebend waren neben einem positiven Effekt aus einer abgeschlossenen Rechtsstreitigkeit außerdem Subventionen, die der Konzern für sein chinesisches Werk erhielt. 2018 hatte Wacker Neuson in Pinghu, nahe Shanghai, ein Werk für Kompaktmaschinen und Baugeräte eröffnet. Im Jahr 2019 wurde die Produktion weiter hochgefahren, die vor Ort produzierte Produktpalette wurde ergänzt.

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.

Im Jahr 2018 ging der Konzern eine OEM-Kooperation mit der Baumaschinensparte von John Deere ein. 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. Erste Maschinen wurden Anfang 2019 an John Deere übergeben.

Nähere Informationen zu den Kooperationen finden sich unter „Strategische Kooperationen“. → [Seite 27ff.](#)

Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- Kompaktmaschinen bleiben stärkster Wachstumstreiber
- Erneut deutlich überproportionales Wachstum mit Maschinen für die Landwirtschaft
- Dienstleistungen als immer wichtigere Ergänzung zum Geschäft mit Neugeräten

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

Geschäftsbereich Baugeräte

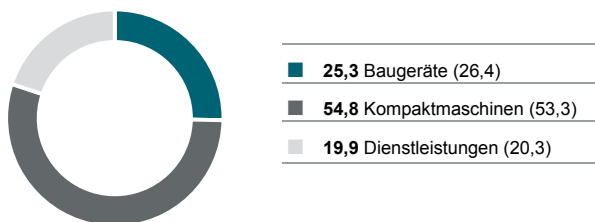
Deutliches Wachstum bei Baustellen- und Verdichtungstechnik

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. 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). Seit Mitte des Jahres 2018 werden diese Maschinen hauptsächlich im neuen Werk im chinesischen Pinghu produziert.

UMSATZVERTEILUNG 2019 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹

IN % (VORJAHR)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts, rundungsbedingte Differenzen.

2019 konnte Wacker Neuson den Umsatz mit Baugeräten erneut steigern. Insbesondere bei Geräten der Baustellen- und Verdichtungstechnik legte der Konzern zu. Treiber war hier neben einer positiven Marktentwicklung in Europa eine hohe Nachfrage aus Nordamerika.

Einzig im Bereich Betontechnik lag der Umsatz leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Der Gesamtumsatz im Segment Baugeräte stieg im Berichtsjahr um 6,5 Prozent auf 485,3 Mio. Euro (2018: 455,7 Mio. Euro)¹. Währungsbereinigt erreichte das Wachstum 3,6 Prozent. Der Anteil des Geschäftsbereichs Baugeräte am Konzernumsatz ging aufgrund des noch stärkeren Wachstums bei Kompaktmaschinen leicht auf 25,3 Prozent zurück (2018: 26,4 Prozent).

¹ Vor Cash Discounts.

Geschäftsbereich Kompaktmaschinen

Kompaktmaschinen bleiben stärkster Wachstumstreiber

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft, 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 neben Österreich 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.

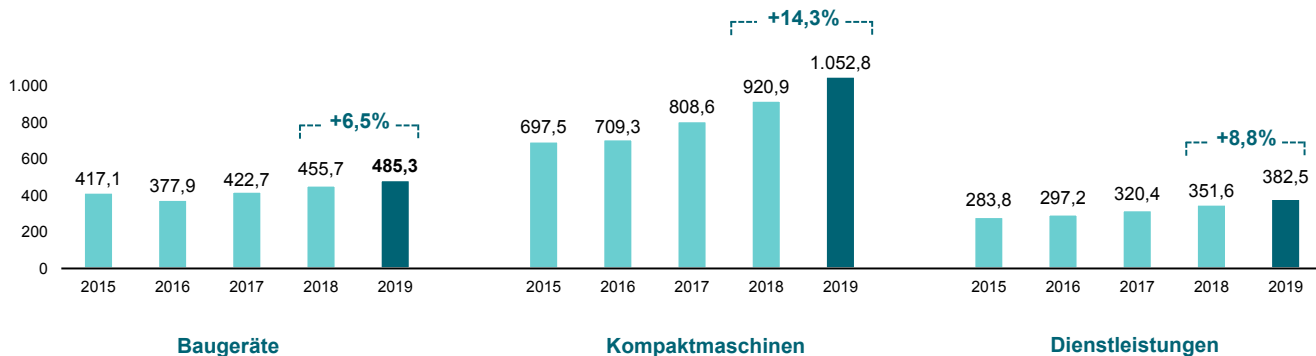
Eine hohe Akzeptanz der Produkte, Maßnahmen zur besseren Marktdurchdringung und der internationale Ausbau des bestehenden Vertriebsnetzes führten zu Umsatzwachstum in allen Berichtsregionen. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Umsatz um 14,3 Prozent auf 1.052,8 Mio. Euro (2018: 920,9 Mio. Euro)¹. Wechselkursbereinigt lag das Plus bei 13,6 Prozent. Der Anteil am Konzernumsatz nahm damit leicht auf 54,8 Prozent zu (2018: 53,3 Prozent). Damit überkompensierte der Konzern rückläufige Auslieferungen von OEM-Maschinen an Caterpillar deutlich (nähere Informationen finden sich unter „Strategische Kooperationen“ → Seite 27ff). Stark wachsen konnte die Gruppe unter anderem im Bereich der Dumper. Mit der Dual View-Technologie gewann Wacker Neuson vor allem in England Marktanteile. In Nordamerika, einem für die Wacker Neuson Group verhältnismäßig jungen Markt für Kompaktmaschinen, konnte der Konzern im Zuge seiner Händlerstrategie das Geschäft mit den in den USA produzierten Kompaktladern weiter ausbauen. Auch mit aus Europa importierten Maschinen wie Baggern, Dumpfern und Telehandlern stieg der Absatz deutlich.

Überproportional fiel das Wachstum im Bereich Kompaktmaschinen mit Rad-, Telerad- und Teleskopladern für die europäische Landwirtschaft aus. Der Umsatz mit Produkten der Marken Kramer und Weidemann stieg hier um 21,2 Prozent und erreichte 310,2 Mio. Euro (2018: 256,0 Mio. Euro). Der Anteil von Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft am Konzernumsatz¹ legte damit um 1,4 Prozentpunkte auf 16,2 Prozent zu (2018: 14,8 Prozent).

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. Während Weidemann bereits über ein dichtes Händlernetz – insbesondere in Zentraleuropa – verfügt, befindet sich das landwirtschaftliche Vertriebsnetz von Kramer noch immer 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 seither positiv. In den zentral-europäischen Märkten sowie in Ost- und Südeuropa und in Skandinavien konnte Kramer 2019 zahlreiche Händler gewinnen. Im laufenden Jahr wird Kramer seine Bemühungen

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE 2015–2019¹

IN MIO. €

¹ Umsatz vor Cash Discounts.

im osteuropäischen Raum intensivieren. So wird beispielsweise ab dem ersten Quartal der Markteintritt in Russland erfolgen (nähere Informationen finden sich unter „Strategische Kooperationen“ → [Seite 27ff.](#)).

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	2019	2018	Veränderung
Umsatz mit Dritten			
Baugeräte	485,3	455,7	6,5%
Kompaktmaschinen	1.052,8	920,9	14,3%
Dienstleistungen	382,5	351,6	8,8%
	1.920,6	1.728,2	11,1%
Abzüglich Cash Discounts	-19,5	-18,2	7,1%
Gesamt	1.901,1	1.710,0	11,2%

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, Gebrauchtmachines, Finanzierung, Telematik-Lösungen, e-Business sowie flexible Mietlösungen in Zentraleuropa.

Der Umsatz¹ im Geschäftsbereich Dienstleistungen konnte im Geschäftsjahr 2019 um 8,8 Prozent auf 382,5 Mio. Euro gesteigert werden (2018: 351,6 Mio. Euro); wechsellkursbereinigt stieg der Umsatz um 8,0 Prozent. Durch das starke Wachstum vor allem bei Kompaktmaschinen nahm der Anteil des Geschäftsbereichs Dienstleistungen am Konzernumsatz dennoch leicht auf 19,9 Prozent ab (2018: 20,3 Prozent).

Das klassische Reparatur- und Servicegeschäft war auch im Jahr 2019 wichtiger Bestandteil des Dienstleistungssegmentes. Das umfassende Dienstleistungsangebot stützt die kundenorientierte Strategie des Konzerns, den Besitzern und Nutzern seiner Maschinen ma-

ximale Maschinenverfügbarkeit zu gewähren. Über die Service-Pauschale WeCare gewährleistet der Konzern seinen Kunden die professionelle Wartung ihrer Maschinen durch geschulte Mitarbeiter und einen umfassenden und schnellen Ersatzteilservice mit garantierter Teileverfügbarkeit. Dabei übernimmt der Konzern die gesamte Disposition erforderlicher Wartungsarbeiten von der Planung bis zur Ausführung.

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 reagierten auch im Jahr 2019 flexibel auf die Kundennachfrage und stellten geeignete Mietmaschinen kurzfristig dort zur Verfügung, wo sie gebraucht wurden.

Ergänzend bietet der Konzern im Gebrauchtmachinesgeschäft die Inzahlungnahme von Maschinen an: Die von Kunden zurückgenommenen Altmaschinen und -geräte werden instandgesetzt und dem Gebrauchtmachinesmarkt 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.

Eine Weiterentwicklung im Bereich der digitalen Servicierung ist die Telematiklösung EquipCare, die für Transparenz im Fuhrparkmanagement sorgt. Mit EquipCare ausgestattete Maschinen melden Wartungsbedarf, Betriebsstörungen oder unerwartete Standortwechsel in Echtzeit auf das Endgerät (Desktop, Tablet, Smartphone) des Kunden. Durch das Tool haben die Kunden einen umfassenden Überblick über ihre Maschinen, deren Standort, die Anzahl der Betriebsstunden, die Standzeiten und die in Kürze anstehenden Services. Dadurch soll ein reibungsloser Ablauf von Wartungen, geringe Stand-

¹ Umsatz vor Cash-Discounts.² Auch in Zusammenarbeit mit Dritten.

zeiten und eine effizientere Arbeitsweise ermöglicht werden. Für Vermietketten bietet die Technologie neue Möglichkeiten im Flottenmanagement und bei der Maschinenüberwachung.

Die neu entwickelte digitale Containerlösung OnSite Box soll die kurzfristige Verfügbarkeit von Maschinen auf der Baustelle steigern. Je nach Baustellenbedarf kann der Container mit verschiedenen Mietmaschinen bestückt werden und ermöglicht Kunden die kurzfristige Miete von Baumaschinen und -geräten rund um die Uhr, wobei nach einem Pay-per-use-Modell nur die tatsächliche Mietdauer abgerechnet wird.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG¹

	2019	2018	2017	2016	2015
Forschungs- und Entwicklungsaufwand in Mio. €	36,9	35,9	35,8	34,8	33,6
Forschungs- und Entwicklungsquote in % vom Umsatz	1,9	2,1	2,3	2,6	2,4
Aktivierbare Aufwendungen in Mio. €	26,3	18,4	13,4	13,5	11,0
Aktivierungsquote	41,6	33,9	27,2	28,0	24,7
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen	10,7	8,2	8,7	7,7	6,7
Forschungs- und Entwicklungsaufwand inklusive aktivierter Aufwendungen in Mio. €	63,2	54,3	49,2	48,3	44,6
Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen in % vom Umsatz	3,3	3,2	3,2	3,5	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 Konzernenerfolg bei. Weltweit hat der Konzern im vergangenen Geschäftsjahr 2019 32 neue Patente und Gebrauchsmuster (2018: 22) angemeldet, 26 Patente und Gebrauchsmuster wurden erteilt (2018: 51). Insgesamt verfügt die Wacker Neuson Group weltweit über 255 Patente und Gebrauchsmuster. Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand lag im Jahr 2019 mit 36,9 Mio. Euro über Vorjahresniveau (2018: 35,9 Mio. Euro). Im Zusammenhang mit Produktneuentwicklungsprojekten wurden im Berichtszeitraum außerdem mehr Aufwendungen als im Vorjahr aktiviert (26,3 Mio. Euro; 2018: 18,4 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen am Umsatz erreichte somit 3,3 Prozent (2018: 3,2 Prozent).

Bei der Wacker Neuson Group arbeiten rund 9 Prozent der weltweit angestellten Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung. Hier sind vor allem Maschinenbau- und Elektroingenieure, Techniker und Facharbeiter beschäftigt. Adäquate Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen die Mitarbeiter 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

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten 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 konzi-

piert. 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. Bei der Entwicklung neuer Produkte richtet sich der Konzern streng an den Bedürfnissen und Vorgaben der Zielmärkte aus. Ziel ist es, in puncto Entwicklung, Lieferkonditionen und Service den Anforderungen der Kunden weltweit bestmöglich gerecht zu 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 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 Prototyps 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. Im Jahr 2019 hat Wacker Neuson mit dem innovativen Dual View Raddumper die Anwendersicherheit im Materialumschlag deutlich verbessert. Beim Dual View Dumper wird durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole sichergestellt, dass der Anwender – im Gegensatz zu herkömmlichen Dumper-Modellen – stets vorwärts fahren kann und damit optimale Sichtverhältnisse hat. Daneben entfallen zeitaufwendiges Rangieren und Wenden, wodurch das Arbeiten auf engem Raum effizienter wird.

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.

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 lag auch 2019 ein Schwerpunkt der Entwicklungsarbeit auf der Anpassung und Weiterentwicklung von mit dem Motor in Zusammenhang stehenden Systemen und Komponenten. Anzupassen sind beispielsweise Kühl- und Abgasnachbehandlungssysteme. Um Kosten und Komplexität möglichst gering zu halten und einen reibungslosen Übergang sicherzustellen, macht der Konzern von der vom Gesetzgeber vorgesehenen zweijährigen Übergangsfrist Gebrauch und stellt sein Produktportfolio schrittweise um. Nähere Information zu den neuen Abgasrichtlinien finden sich unter „Rechtliche Rahmenbedingungen“. → [Seite 25](#)

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. Nachdem die Emissionen bei Dieselmotoren im Land- und Baumaschinenbereich in den letzten 15 Jahren bereits um über 95 Prozent reduziert wurden, ist die am 1. Januar 2019 in Europa in Kraft getretene Abgasemissionsstufe V ein weiterer Schritt zur Erhöhung der Ökoeffizienz und Senkung der Abgasemissionen. Unabhängig von der Pflicht, das Produktportfolio laufend an die zunehmend schärferen Gesetzesvorgaben anzupassen und entsprechend weiterzuentwickeln, hat sich Wacker Neuson bewusst für ein größeres Angebot an umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen entschieden. So ist das Thema Elektromobilität als Teil der Strategie 2022 in der Technologie Roadmap auch für die nächsten Jahre fest verankert (siehe „Vorreiter im Bereich zero emission“ → [Seite 51](#)). Auch im Bereich Dienstleistungen erzielt das Unternehmen Fortschritte hinsichtlich der Ökoeffizienz: Die Telematiklösung EquipCare ermöglicht die automatisierte Kommunikation zwischen Anwender und Maschine. Mit EquipCare ausgestattete Maschinen melden Wartungsbedarf, Betriebsstörungen, Anzahl der Betriebsstunden, Standzeiten und die in Kürze anstehenden Services in Echtzeit auf das Endgerät (Desktop, Tablet, Smartphone) des Kunden. Dies macht eine zeitgerechte Wartung planbar, wodurch die Maschinen möglichst umweltfreundlich und effizient eingesetzt werden können. Außerdem können die Servicetechniker von Kunden sowie der Wacker Neuson Service durch EquipCare Hand in Hand und damit besonders effizient arbeiten.

Vorreiter im Bereich zero emission

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 arbeiten völlig emissionsfrei sowie deutlich lärmreduziert, wovon sowohl die Anwender als auch Personen in der Umgebung, beispielsweise Anwohner oder Passanten, profitieren. Außerdem sind sie wartungsarm bis wartungsfrei und zeichnen sich durch geringere Betriebskosten aus. Mittelfristig will der Konzern in jeder seiner Kernproduktgruppen eine emissionsfreie Produktvariante anbieten. Im Jahr 2019 umfasste das zero emission Portfolio Stampfer und Vibrationsplatten zur Bodenverdichtung, Innenrüttler zur Betonverdichtung, Ketten- und Raddumper, einen Hybrid-Minibagger sowie Radlader für die Bau- und Landwirtschaft. Dabei legt der Konzern großen Wert darauf, wo möglich, modulare Systeme zu verwenden: So ist zum Beispiel der leistungsstarke Lithium-Ionen-Akku für alle Stampfer- und Vibrationsplattenmodelle sowie für den Innenrüttler austauschbar. Insgesamt sieben Geräte können mit dem gleichen Akku bedient werden. Der Start auf Knopfdruck sorgt zudem für ein extrem einfaches Handling und der Akkuwechsel erfolgt mit wenigen Handgriffen komplett ohne Werkzeug.

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 2019

2019 war für den Konzern ein Jahr mit zahlreichen Innovationen. Auf die verschiedenen Kundenbedürfnisse weltweit ausgerichtet wurden Produkte entwickelt, die den jeweiligen länderspezifischen Anforderungen entsprechen.

Wacker Neuson

Im Jahr 2019 erweiterte die Marke Wacker Neuson ihre zero emission Serie um weitere Akkustampfer und akkubetriebene Vibrationsplatten. Außerdem wurden ein Elektro-Raddumper sowie ein tragbares Hochfrequenz-Innenrüttlersystem zur Betonverdichtung in den Markt eingeführt. Darüber hinaus wurde an der Marktreife des ersten vollelektrischen Zero Tail Minibaggers gearbeitet. Dieser 1,7-Tonnen-Bagger wird im Frühjahr 2020 verfügbar sein. Das vollständige zero emission Produktportfolio finden Sie unter: → www.wackerneuson.com/zeroemission

Ebenfalls 2019 wurden neue Ketten- und Raddumper-Modelle eingeführt, die bisherige Produkte ersetzen, beziehungsweise den Wechsel auf die neueste Motorentechnologie vollziehen. Die innovativen Dual View Dumper, die 2018 bereits in ersten Märkten verfügbar waren, wurden 2019 in der gesamten Region EMEA angeboten. Durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole wird bei diesen Dumpfern sichergestellt, dass der Anwender – im Gegensatz zu herkömmlichen Dumper-Modellen – stets vorwärts fahren kann und damit optimale Sichtverhältnisse hat. Daneben wird durch den Wegfall zeitaufwendigen Rangierens die Effizienz auf der Baustelle erhöht.

Außerdem erweiterte Wacker Neuson das Sortiment im Bereich der Betonverdichtung um zwei besonders leichte tragbare Frequenzumformer.

Bei den 4- beziehungsweise 5-Tonnen-Radladern wurde die Höhe des Vorderwagens reduziert, wodurch ein freies Sichtfeld auf den Arbeitsbereich gewährleistet wird. Der Bediener hat nun zu jedem Zeitpunkt die Anbaugeräte bestens im Blick, was deren Bedienung und Wechsel

vereinfacht. Ebenfalls 2019 eingeführt wurde der Koppelsatz für die Bodenverdichtung, der drei Vibrationsplatten miteinander verbindet. Durch eine Infrarot-Fernbedienung wird die Sicherheit des Bedieners erhöht, da er vor Vibrationen, Staub und Emissionen geschützt ist. Da der Koppelsatz jederzeit geteilt werden kann, besteht für den Bediener hohe Flexibilität beim Einsatz.

Im Bereich digitaler Lösungen startete Wacker Neuson 2019 mit Pilotprojekten zur innovativen Mietlösung „Wacker Neuson OnSite Box“. Die mobile Mietlösung ist mit verschiedenen Baumaschinen und -geräten ausgestattet. Kunden erhalten mit Hilfe eines Chips Zugang, können Maschinen anmieten, aus der Box entnehmen und nach Gebrauch zurückbringen – und zahlen nur für die tatsächliche Mietdauer. Neben der OnSite Box ist die Telematiklösung EquipCare eine neue „Smart Customer Solution“, die für Transparenz im Fuhrparkmanagement sorgt. Entsprechend ausgestattete Maschinen melden Wartungsbedarfe, Betriebsstörungen oder unerwartete Standortwechsel in Echtzeit an das Endgerät des Kunden und geben zudem einen Überblick über Betriebsstunden, Standzeiten und Serviceintervalle.

Kramer

Im Produktbereich Radlader präsentierte Kramer 2017/2018 das Modell 8155 für die Bau- sowie den KL60.8 für die Landwirtschaft. Diese beiden Modelle eröffneten eine neue Größenklasse im Kramer Produktportfolio. Als Highlight auf der Messe Bauma 2019 wurde der dazugehörige Teleskopradlader 8145T vorgestellt. Auf der Landwirtschaftsmesse Agritechnica 2019 in Hannover erfolgte die Markteinführung für den entsprechenden landwirtschaftlichen Teleskopradlader, den KL55.8T. Die Kramer-typisch allradgelenkten Produkte mit einem Betriebsgewicht von 9 bis 11 Tonnen kommen dem Wunsch der Kunden nach einer leistungsstarken und dabei äußerst effizienten Maschine nach. Wie bei allen Modellen der 8er-Serie stehen neben der Allradlenkung serienmäßig auch die Lenkarten Hundegang- und Vorderachslenkung zur Verfügung.

Eine besondere Innovation zeigte Kramer 2019 mit dem neuen Radlader 5050, der sich durch sein sehr geringes Eigengewicht mit bis zu 2.650 kg und einer Kipplast von bis zu 1.700 kg auszeichnet. Zusatzgewichte ermöglichen eine Anpassung des Gewichts beziehungsweise der Kipplast je nach Nutzeranforderung. Diese Anpassungsfähigkeit gewährleistet einen Transport der Maschine auf einem 3,5-Tonnen Anhänger. Aufgrund der Maschinenbeschaffenheit und der einfachen und günstigen Transportmöglichkeit liegt der Einsatzbereich des Kramer 5050 vor allem im Garten- und Landschaftsbau.

Auch bei Kramer wurde 2019 die Telematiklösung EquipCare als digitaler Service eingeführt.

Weidemann

Unter der Marke Weidemann wurde bereits auf der Landtechnikmesse Euro Tier 2018 in Hannover der Radlader 9080 mit Ladeschwinge als erstes Modell in der 11-Tonnen-Klasse vorgestellt. Im Geschäftsjahr 2019 erfolgte die Ergänzung der Serie um den Teleskopradlader 9580T. In dieser schweren Maschinenklasse wird mit einem Knickgelenk vorn in Kombination mit einer Pendelachse hinten gearbeitet. Mit der weiteren Komplettierung 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 dem neu entwickelten Getriebe Power Drive 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.

Des Weiteren hat Weidemann 2019 das neue innovative Schnellwechselsystem Easy Coupler System (ecs) präsentiert. Bei Anbaugeräten für landwirtschaftliche Hof- und Radlader, die eine hydraulische Zusatzfunktion beinhalten, ist eine hydraulische Ölversorgung über den dritten Steuerkreis erforderlich. Dabei sorgt ecs, eine vollautomatische Wechsellösung für den dritten Steuerkreis, für mehr Komfort und Arbeitssicherheit. Darüber hinaus kann der Gerätewechsel nahezu ohne Zeitverlust stattfinden. Die Standzeiten des Laders werden verringert, die Produktivität steigt und der Fahrer kann sich voll und ganz auf seine eigentliche Arbeit konzentrieren.

Produktion und Logistik

- Weitere Verschlankeung des internationalen Werksverbunds
- Lean Management und Prozessverbesserungen
- Fokus auf Digitalisierung und Supply Chain Management

Verschlankeung des internationalen Werksverbunds

Die Wacker Neuson Group produzierte im Jahr 2019 weltweit an insgesamt acht Standorten:

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

Im Zuge der fokussierten Ausrichtung auf die Kernmärkte Europa, Nordamerika und zukünftig China schloss der Konzern im ersten Halbjahr des Jahres 2019 sein Produktionswerk in Itatiba, Brasilien, das sich vornehmlich auf die Montage von mobilen Generatoren für den Mietmarkt in Lateinamerika konzentrierte. Bereits im Vorjahr hatte der Konzern seine Werke in Norton Shores (USA) sowie Manila (Philippinen) geschlossen und die Produktion der dort hergestellten Produkte in die bestehenden Werke in Menomonee Falls (USA) bzw. Pinghu (China), integriert.

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 ging Wacker Neuson ein langfristiges Engagement im chinesischen Markt ein und stärkte die Beziehungen mit den dort ansässigen Partnern. Im Jahr 2019 fuhr der Konzern die Produktionsleistung vor Ort weiter hoch und erweiterte die lokal produzierte Produktpalette.

Im nordamerikanischen Werk in Menomonee Falls kam es im Jahr 2019 zu umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen. Das dort produzierte Produktportfolio wurde verschlankt, um den Fokus auf Kernprodukte zu schärfen. So wurde im Jahr 2019 die Produktion von Komplementärprodukten wie Pumpen und tragbaren Generatoren ausgelagert. Die Produkte werden den Kunden jedoch weiterhin im Wacker Neuson Design angeboten. Das Geschäft mit Flügelglättern veräußerte der Konzern an die schwedische Husqvarna Group. Im Jahr

2020 wird der Konzern Flügelglätter im Rahmen einer OEM-Kooperation mit Husqvarna weiterhin in seinem Produktportfolio führen. Darüber hinaus werden Kunden mit Ersatzteilen und Serviceleistungen versorgt.

Des Weiteren verringerte der Konzern die Fertigungstiefe im US-amerikanischen Werk erheblich und lagerte insbesondere zerspanende Verfahren sowie Schweißarbeiten an Lieferanten aus. Mit dem gewonnenen Platz im Werk sowie Umgestaltungen des Produktionslayouts bereitet sich der Konzern auf steigende Produktionszahlen seiner Kernprodukte, darunter insbesondere Kompaktlader für den nordamerikanischen Markt, vor.

Am den Standorten Pfullendorf, Korbach und Kragujevac wurden 2019 Erweiterungsinvestitionen getätigt, um sich ebenfalls auf das erwartete Wachstum der nächsten Jahre einzustellen. Bei Kramer (Pfullendorf) wurde in die Erweiterung der Produktionslogistik investiert, 2020 wird die Erweiterung der Montage und des Versuchs folgen. Bei Weidemann (Korbach) wurde 2019 mit dem Bau eines neuen Verwaltungs- und Entwicklungsgebäudes begonnen, das 2020 fertiggestellt werden soll. Zudem sollen in den nächsten Jahren Logistik und Produktion am Standort erweitert werden.

Im serbischen Kragujevac wurde 2019 ein Grundstück erworben, um in den nächsten Jahren ein neues, modernes Produktionswerk für Stahlbaukomponenten zu errichten.

Lean Management und Prozessverbesserungen

Auch im Jahr 2019 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, die anhand von Roadmaps abgestimmt und priorisiert werden. Schwerpunkte sind dabei unter anderem Maßnahmen zur Steigerung von Produktivität, Flexibilität und Ergonomie. Das Wacker Neuson Lean Managementsystem „ZERO“, der Einsatz neuer Technologien („Smart Factory“) sowie Prozessverbesserungen in Produktion, Materialwirtschaft und entlang der Auftragsabwicklung sind wichtige Treiber auf dem Weg zur „Operational Excellence“. Die Umsetzung der Konzernstrategie und der definierten Verbesserungsmaßnahmen erfolgen dabei mit Hilfe des Planungs- und Steuerungsinstruments Hoshin Kanri (Policy Deployment). Durch dessen konsequente Anwendung von der Führungs- bis zur operativen Ebene soll sichergestellt werden, dass Aktivitäten durchgängig auf die strategischen Ziele ausgerichtet sind und die Zielerreichung beschleunigt wird.

Die 2018 gestartete Einführung des Zeitwirtschaftsstandards MTM (Methods-Time-Measurement) wurde 2019 konsequent fortgesetzt. Alle Werke weltweit haben entsprechende Projekte initiiert und verwenden die Methode, um datengetrieben und nachhaltig an Verbesserungen zu arbeiten. Die Montageabläufe werden dadurch leichter, fairer und gesünder. Der einheitliche Standard unterstützt die Verbesserung und erleichtert es den Experten, sich werksübergreifend auszutauschen und von den jeweiligen Erkenntnissen zu profitieren. Auch im Bereich der internen Logistik wurde 2019 bereits ein Teilbereich mit Hilfe des MTM Verfahrens analysiert. Bis Mitte 2020 erfolgt die Umsetzung für die gesamte Intralogistik eines Pilotwerkes, danach wird die Entscheidung zum Rollout in die anderen Werke der Gruppe getroffen.

Digitalisierung in den Werken

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 ein neues Fehler- und Qualitätsmanagementsystem. 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. 2020 sind dazu beispielsweise Verbesserungen im Bereich Instandhaltung geplant.

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 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 Verschlinkung der konzerninternen Supply Chain wurden im Jahr 2018 Funktionen der ehemaligen konzerninternen Logistikgesellschaften in Europa und Nordamerika auf die europäische Produktions- bzw. nordamerikanische Vertriebsgesellschaft übertragen. In diesem Zusammenhang wurde im Jahr 2019 begonnen, die gesamte Lager- und Fördertechnik des nordamerikanischen Distributionszentrums zu erneuern und zu automatisieren sowie die Prozessabläufe und IT-Strukturen auf maximale Verfügbarkeit hin zu optimieren.

Einkauf und Qualität

- Erstes Jahr mit hybrider Einkaufsorganisation
- Vernetzung von Produktion und Lieferkette
- Nachhaltige Lieferantenentwicklung

Hybride Einkaufsorganisation

Im Zuge der Umsetzung der „Strategie 2022“ hatte der Konzern im Jahr 2018 seine globale Einkaufsorganisation neu ausgerichtet. Dabei wurden die Einkaufs- und Qualitätsfunktionen dezentralisiert und den Geschäftsführern der Werke zugeordnet. Die Neuorganisation trug im Jahr 2019 spürbar dazu bei, Entscheidungswege zu verkürzen und die Reaktionsgeschwindigkeit des Konzerns zu erhöhen.

Im neuen Setup profitiert der Konzern durch werksübergreifende Warengruppen mit globaler Einkaufsverantwortung von der Bündelung von Einkaufsvolumina. Damit Synergien genutzt und Verbesserungspotenziale auf Konzernebene gehoben werden, wurden entsprechende Komitees auf Geschäftsführer- und Bereichsleiterenebene etabliert. Das globale Warengruppenmanagement wird 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. Mit strategischen Lieferanten schließt der Konzern langfristige Verträge. Basis der Belieferung ist eine rollierende Produktions- und Liefervorschau. Die digitale Anbindung der Lieferanten spielt hierbei eine entscheidende Rolle und wurde im Jahr 2019 über geeignete IT-Lösungen wesentlich vorgebracht.

Im Jahr 2018 hatte der Konzern mit erheblichen Engpässen in der weltweiten Lieferkette zu kämpfen. 2019 verbesserte sich die Situation deutlich, was auch an der gedämpften Nachfrage aus einzelnen Branchen lag, die zum Teil auf gleiche Lieferanten zurückgreifen wie die Wacker Neuson Group. Eine verstärkte Kontaktpflege zu Schlüssellieferanten und der gezielte Aufbau von neuen Lieferanten für Engpassprodukte haben zusätzlich dazu beigetragen, dass sich Verfügbarkeiten spürbar verbesserten.

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, Lieferfähigkeit 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, 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. Hierbei spielt der asiatische Beschaffungsmarkt eine immer wichtigere Rolle.

Umgang mit Preisschwankungen am Beschaffungsmarkt

Die Preisentwicklung bei Stahl ist für Wacker Neuson entscheidend. Die durchschnittliche Stahlpreisentwicklung war im Jahr 2019 rückläufig. Dies führte dazu, dass mit dem dritten Quartal eine Trendumkehr zu den Materialpreiserhöhungen des Vorjahres einsetzte. Der Trend signifikanter Lohnsteigerungen speziell im osteuropäischen Raum setzte sich hingegen auch 2019 weiter fort.

Der Einkauf konnte durch langfristige Verträge, Verlagerungen und Effizienzsteigerungsmaßnahmen bei den Lieferanten einzelne Preissteigerungen teilweise ausgleichen. Insgesamt verzeichnete der Konzern 2019 jedoch einen geringen Anstieg bei den Materialkosten.

Der Einkauf der Wacker Neuson Group ist global aufgestellt. Währungsrisiken begegnet der Konzern, in dem entsprechende Lieferantenvereinbarungen zur Risikosplittung abgeschlossen werden sowie durch Natural Hedging und echtes Hedging von Währungen.

Personal

- Mitarbeiter als zentraler Erfolgsfaktor
- Globale Mitarbeiterbefragung belegt hohe Mitarbeiterzufriedenheit

Mitarbeiter als zentraler Erfolgsfaktor

Die weltweit 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.

Das Kernelement der globalen Personalstrategie ist es, für den Konzern die Kompetenzen und Fähigkeiten zu sichern und weiterzuentwickeln, die für das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens notwendig sind. Daher haben die Rekrutierung neuer Talente und die fachliche und persönliche Förderung der Mitarbeiter durch diverse Entwicklungsprogramme und Qualifizierungsmaßnahmen oberste Priorität. Daneben versucht der Konzern Optimierungspotenziale in den Bereichen Arbeitsplatzbedingungen, Gesundheit und Wohlbefinden aller Beschäftigten frühzeitig zu erkennen und zu heben sowie eine wertschätzende und offene Unternehmenskultur zu schaffen.

Im Berichtsjahr 2019 bot der Konzern seinen Mitarbeitern an verschiedenen Standorten erneut zahlreiche freiwillige Sozialleistungen wie beispielsweise arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge, Gesundheitsvorsorge und Zuwendungen für Betriebsjubiläen an.

Um Stärken und Schwächen der Organisation zu identifizieren sowie gezielte Optimierungspotenziale ableiten zu können, führte der Konzern im Sommer 2019 zum wiederholten Male eine globale Mitarbeiterbefragung durch. In zehn der zwölf abgefragten Kategorien konnte sich die Wacker Neuson Group im Vergleich zur vorangegangenen Befragung im Jahr 2017 verbessern, die Gesamtzufriedenheit der Befragungsteilnehmer lag auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau von 85,2 Prozent.

Detaillierte Informationen zur Aus- und Weiterbildung in der Wacker Neuson Group sowie zu den verschiedenen Initiativen zur Gesundheitsförderung und die ausführlichen Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung finden sich im Nichtfinanziellen Konzernbericht 2019 der Wacker Neuson Group. Dieser kann auf der Unternehmenswebsite abgerufen werden: → www.wackerneusongroup.com

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen im Jahr 2019

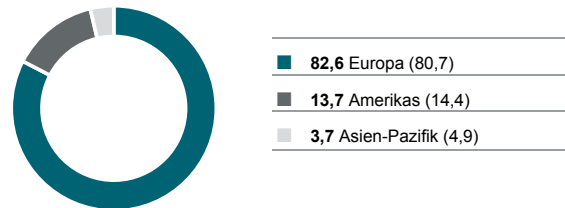
Im Geschäftsjahr 2019 sank die Mitarbeiterzahl leicht um 2,2 Prozent. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem Abbau von Leiharbeitern in den Werken im Zuge der Anpassung der Produktionsprogramme. Betroffen waren insbesondere die Werke in Hörsching (Österreich), Kragujevac (Serbien) und Menomonee Falls (USA). Zum Bilanzstichtag waren 6.056 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2018: 6.190).

Ohne Leiharbeiter lag die Zahl bei 5.654 (2018: 5.370). Hierbei wurde die Anzahl der Mitarbeiter auf Vollzeitbasis umgerechnet. Diese stellt die Basis für die folgenden Angaben dar:

Von den Mitarbeitern waren zum Bilanzstichtag 4.669 Mitarbeiter oder 82,6 Prozent in Europa beschäftigt (2018: 4.332).

MITARBEITER NACH REGIONEN

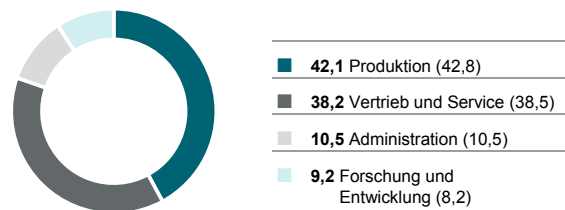
IN %



Rundungsbedingte Differenzen.

MITARBEITER NACH BEREICHEN

IN %



Rundungsbedingte Differenzen.

773 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerikas (2018: 774), 212 in der Region Asien Pazifik (2018: 264). Im vergangenen Geschäftsjahr arbeiteten 42,1 Prozent der Mitarbeiter in der Produktion, 38,2 Prozent im Vertrieb und Service, 10,5 Prozent in der Verwaltung und 9,2 Prozent in der Forschung und Entwicklung.

Der Personalaufwand lag 2019 in der Summe bei 392,6 Mio. Euro (2018: 351,7 Mio. Euro).

MITARBEITERZAHL KONZERN¹ ZUM 31. DEZEMBER

	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Mitarbeiter	5.654	5.370	5.064	4.792	4.632	4.372	4.157
inkl. Leiharbeiter	6.056	6.190	5.546	5.181	5.005	4.990	4.438

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

Vertrieb, Service und Marketing

- 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 verantwortete 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 Händlervertrieb über ein Direktvertriebsnetz in den zentraleuropäischen 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 2019 weltweit neue Händler aufgebaut und qualifiziert.

Verstärkter Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika und China

In Nordamerika konnte Wacker Neuson seinen Vertriebskanal 2019 weiter ausbauen. Der Konzern setzt hier zunehmend auf große Händler, die aktiv qualifiziert, entwickelt und mit passenden Finanzierungslösungen unterstützt werden. Die Händler verfügen in ihrem jeweiligen Geschäftsgebiet über eigene Niederlassungen und stellen damit die entsprechende Kundennähe sicher. Die Fokussierung auf wenige, starke Händler zielt darauf ab, die Handelspartner bestmöglich 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 2019 weiter ausgebaut. Vor allem die Entwicklung von Kompaktmaschinenhändlern stand dabei im Fokus. Die Eröffnung des chinesischen Produktionswerks in Pinghu 2018 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. 2019 wurde das Produktportfolio vor allem im Kompaktmaschinenbereich weiter ausgebaut. So wurde die Produktion im Werk Pinghu um zwei speziell auf die Bedürfnisse des asiatischen Marktes zugeschnittene Bagger erweitert. Weitere wesentliche Aspekte im Vertriebsaufbau waren passende Finanzierungspakete, die Wacker Neuson seinen Händlern zusammen mit externen Partnern offeriert sowie die im ersten Quartal angelaufene Kooperation mit John Deere. Nähere Informationen hierzu finden sich im Kapitel „Strategische Kooperationen“. → [Seite 27ff.](#)

Digitalisierung im Vertrieb

Eine Ergänzung zu den bestehenden Vertriebskanälen bieten die Online-Plattformen Wacker Neuson eStore und ePartner. Über den eStore 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 eStore für Endkunden in Deutschland, Großbritannien und Frankreich verfügbar. Der ePartner für Händler und internationale Großkunden ist europaweit, sowie in den USA, Kanada und Peru verfügbar. Er wird sukzessive in weiteren Ländern ausgerollt. Seit 2019 gibt es daneben die Plattform ePartner von Kramer in Deutschland und der Schweiz.

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 führte der Konzern 2019 die Telematiklösung EquipCare ein. Mit EquipCare ausgestattete Maschinen melden Wartungsbedarf, Betriebsstörungen oder unerwartete Standortwechsel in Echtzeit auf das Endgerät (Desktop, Tablet, Smartphone) des Kunden. Durch das Tool haben die Kunden einen umfassenden Überblick über ihre Maschinen, deren Standort, die Anzahl der Betriebsstunden, die Standzeiten und die in Kürze anstehenden Services. Durch EquipCare können der technische Support von Kunden und Händlern und der Wacker Neuson Service Hand in Hand und damit besonders effizient arbeiten. Dem Kunden sollen so ein reibungsloser Ablauf, geringe Standzeiten, weniger Zeitaufwand und damit eine effizientere Arbeitsweise ermöglicht werden.

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 2019 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. Erste Maschinen wurden Anfang 2019 an John Deere übergeben. Detaillierte Informationen zu den Kooperationen des Konzerns finden sich auf. → [Seite 27ff.](#)

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 zählen Bauunternehmen, 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.

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 und die Produktentwicklung begleitend zu sogenannten „Voice of Customer“-Workshops eingeladen. Hierbei werden die Geräte und Maschinen praxisnah getestet sowie Optimierungsvorschläge frühzeitig berücksichtigt (siehe Front Loading → [Seite 50](#)).

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 Branchenmessen

Auch 2019 stellte die Wacker Neuson Group auf verschiedensten Messen aus, um ihre Marken, Produkte und Lösungen dem Fachpublikum zu präsentieren. Hierzu zählten u. a. die Messen Matexpo in Belgien, Baumag in der Schweiz, Interalpin in Österreich, Batimat in Frankreich und Plantworx in Großbritannien.

Außerdem nahm der Konzern im April 2019 an der Bauma, der weltgrößten Baumaschinenmesse mit 620.000 Besuchern, in München teil. Die Marken Kramer und Wacker Neuson stellten gemeinsam auf einer Fläche von rund 6.000 Quadratmetern Innovationen, bewährte Produkte sowie digitale Lösungen vor. Große Beachtung fanden vor allem die neuen Produkte aus der zero emission Serie, die im Zentrum des Messeauftritts unter dem Motto #electrified standen: So wurden erstmals die Technologiestudie des vollelektrischen 2,5-Tonnen-Baggers EZ26e und der mittlerweile am Markt erhältliche akkubetriebene Hochfrequenz-Innenrüttler zur Betonverdichtung ACBe vorgestellt. Mit dem Programm an elektrisch betriebenen Produkten und ihrem digitalen Dienstleistungsangebot konnte sich die Wacker Neuson Group als einer der Vorreiter bei den Zukunftsthemen alternative Antriebe und Digitalisierung präsentieren. Kunden, Partner und Interessenten aus der ganzen Welt suchten den intensiven Austausch zu diesen Trends.

Im landwirtschaftlichen Sektor stellten die Marken Kramer und Weidemann auf der Weltleitmesse für Landtechnik Agritechnica ihre Lösungen vor. Auch die SIMA in Paris ist ein wichtiges Branchenevent und wurde von den Marken Kramer und Weidemann erfolgreich als Präsentationsplattform genutzt.

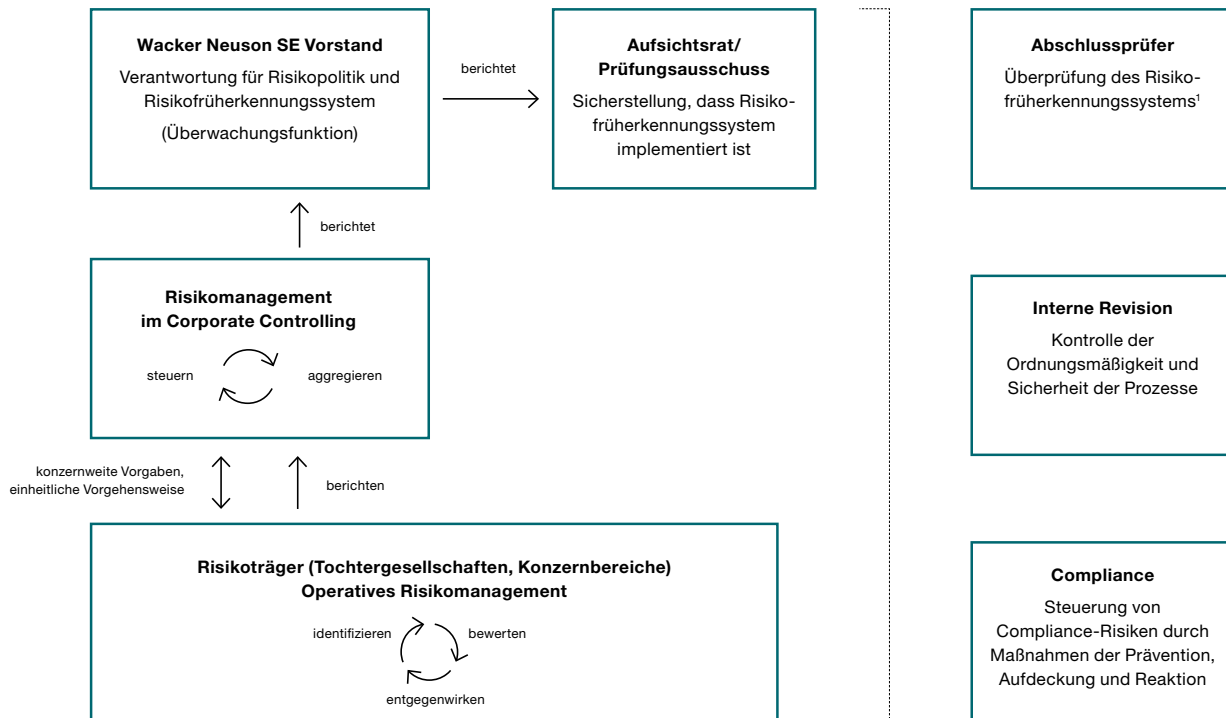
Risikobericht

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



¹Nach § 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.

Risikomanagementsystem

Durch das konzernerweitliche 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 Verantwortungssträgern 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 Geschäftsbereiche hinweg vergleichbar machen. Weitere Informationen zum Risikomanagementsystem finden sich im Konzernanhang (Anhangsangabe Nr. 33).

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 beeinflussen könnten.

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

RISIKOAUSMASS

	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

Als größte Einzelrisiken auf Konzernebene werden hohe und sehr hohe Einzelrisiken mit einem Schadenerwartungswert > 5 Prozent vom Konzern EBIT (Konzern EBIT 2019: 153,1 Mio. Euro) betrachtet:

DIE GRÖSSTEN EINZELRISIKEN ZUM 31.12.2019

	Risikoausmaß	Veränderung gegenüber Vorjahr
Risiken aus Tarifvertragsänderungen	hoch	gestiegen
Abwertung von Währungen	hoch	gesunken

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
Operative Risiken	28
Finanzwirtschaftliche Risiken	32
Rechtliche und regulatorische Risiken	5
Personelle Risiken	19
Technische und Entwicklungsrisiken	14
Sonstige Risiken (inkl. strategischer und informationstechnologischer Risiken)	2

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

Die Risikokategorie operative Risiken stellt mit 28 Prozent einen wesentlichen Anteil am Gesamtrisiko dar (2018: 35 Prozent). Der Schadenerwartungswert dieser Kategorie ist gegenüber dem Vorjahr gesunken. Wesentlich hierfür sind gesunkene (Preis-)Risiken am Beschaffungsmarkt für die termingerechte Teileversorgung der Fertigung.

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.

Stimmungsbarometern einschlägiger Branchenverbände zufolge haben sich die Erwartungen der Hersteller von Bau- bzw. Landmaschinen im Vergleich zum Vorjahr eingetrübt (siehe Prognosebericht, → Seite 7.1ff.). Es besteht außerdem das grundsätzliche Risiko, dass einzelne Märkte von einem konjunkturellen Abschwung betroffen sein können. Sofern die Ausbreitung des Coronavirus weiter fortschreiten sollte, könnte dies zu einer geringeren Investitionsneigung in den Zielmärkten der Wacker Neuson Group führen. Des Weiteren könnte die Funktionsweise der globalen Lieferketten des Konzerns negativ beeinträchtigt werden. In diesem Zusammenhang besteht das Risiko, dass aufgrund von Materialengpässen die bestehenden Vorräte an Vorbaumotoren nicht wie vom Gesetzgeber gefordert bis 30. Juni 2020 verbaut werden können. Darüber hinaus könnte aufgrund von Infektionsfällen unter Mitarbeitern die Notwendigkeit bestehen, einzelne Standorte der Wacker Neuson Group temporär zu schließen. Die Folgen wären ggf. Rückgänge von Produktionsleistung, Umsatz und Profitabilität.

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 Marktkonsolidierung die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des jeweiligen Tochterunternehmens stark beeinträchtigen. Dem Risiko begegnet das Unternehmen mit einer Diversifikation der Kundenbasis, einer laufenden Neuaquise von Kunden, einer aktiven Pflege der Kundenbeziehungen und der Entwicklung von neuen wettbewerbsfähigen Produkten.

In vielen 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. Zur Vermeidung von Lieferengpässen bei Lieferanten 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. 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.

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. 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 6 Monaten.

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

Im Vergleich zum Vorjahr ging der prozentuale Anteil der finanzwirtschaftlichen Risiken am Gesamtrisiko des Konzerns von 42 Prozent auf 32 Prozent zurück. Auch der Schadenerwartungswert dieser Kategorie war gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Dabei haben sich die Fremdwährungsrisiken gegenüber dem Vorjahr verringert, gegenläufig dazu haben sich die Kapitalbindungsrisiken aufgrund höherer Vorrate erhöht.

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 2019 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 auf Konzernebene 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 und in China steigt die notwendige kurz- und mittelfristige Finanzierung dieser Händler naturgemäß an und ist mit entsprechenden Ausfallrisiken behaftet. 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, durch finanzielle Garantien der Eigentümer der Händlerorganisationen sowie durch eine höhere bilanzielle Risikoversorge.

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.

Da Wacker Neuson seine Produkte in Europa über Tochtergesellschaften und eigene Vertriebsniederlassungen vertreibt, ist der Bestand an fertigen Maschinen im Vergleich zu Unternehmen des Wettbewerbs, die ihre Produkte hauptsächlich über Händler an Endkunden vertreiben, erhöht. Sich daraus ergebenden Kapitalbindungsrisiken begegnet der Konzern mit straffen gesellschaftsspezifischen Lagerbestandszielen. Diese werden laufend überwacht und notwendige Anpassungsmaßnahmen eingeleitet.

Nähere Informationen zu finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Konzernanhang (Anhangangaben Nr. 25 und 33).

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 5 Prozent am Gesamtrisiko (2018: 11 Prozent). Auch der Schadenerwartungswert ist gesunken. Wesentliche Treiber für diese Entwicklung sind gesunkene Risiken 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 Nutzungsverböten 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 Schadenersatz 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 der 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. Sollte eine Einigung zwischen der EU und Großbritannien über ein zukünftiges Freihandelsabkommen bis Ende 2020 nicht zustande kommen, könnte dies zu Verzögerungen in den Lieferketten sowie zollbedingter Preiserhöhungen 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 einen Imageverlust zufügen. Durch im Verhaltenskodex für Mitarbeiter klar kommunizierte Compliance-Regeln sowie ein für Mitarbeiter und Geschäftspartner offenes Hinweisgebersystem versucht die Wacker Neuson Group, unlauteres 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

Im Vergleich zum Vorjahr blieb der Anteil der strategischen Risiken am Gesamtrisiko des Konzerns mit 1 Prozent nahezu unverändert (2018: 2 Prozent). Der Schadenerwartungswert 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.

Im Mai 2018 wurde die Zusammenarbeit mit Caterpillar im Bereich der Minibagger aufgekündigt. Wacker Neuson geht jedoch davon aus, dass – wie schon im Jahr 2019 – auch 2020 und 2021 noch einzelne OEM-Modelle an Caterpillar geliefert werden, wenn auch in deutlich geringerer Stückzahl. 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 2019 auf 19 Prozent (2018: 8 Prozent). Der Schadenerwartungswert 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 2019 auf 14 Prozent (2018: 2 Prozent). Der Schadenerwartungswert war ebenfalls steigend. Mögliche Verzögerungen in der Produktentwicklung vor dem Hintergrund steigender Produktneueinführungen sowie Risiken in den Fertigungsprozessen wegen möglicher Produktionsmaschinenausfälle 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 das die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen des Unternehmens vorübergehend schmälern. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen arbeiten 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 gegebenenfalls 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 den 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. Die globale Bedrohungslage ist im Bereich der Cyber-Kriminalität unverändert hoch. Dies liegt vor allem, trotz allgemein verbesserter Abwehrmaßnahmen der Industrie, an einer Zunahme der Schlagzahl und insbesondere der Qualität und somit Effektivität der kriminellen Handlungen. Angriffe zielen dabei, neben versuchtem Identitätsdiebstahl, gleichermaßen auf die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Daten, IT-Systemen und -Netzwerken aller Art ab. Das deutsche Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) spricht von „kooperierender und arbeitsteiliger Computerkriminalität“ in seinem aktuellen Lagebericht, die ebenso ein Risiko für die Sicherheit der Systeme und Daten der Wacker Neuson Group darstellen.

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 personellen Risiken. Diese drei Kategorien zusammen machen rund 79 Prozent des Gesamtrisikos aus (2018: 85 Prozent).

Das Gesamtrisiko ist im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Die wesentlichen Gründe für diese Veränderung liegen in einem Rückgang der operativen Risiken und der rechtlichen und regulatorischen Risiken. Dies ist vor allem auf die geringer eingeschätzten Risiken der Materialversorgung auf der Beschaffungsseite sowie gesunkene Risiken aus Steuer- und Zollverfahren zurückzuführen. 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 69](#)

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 72ff.](#)

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

Nach § 315a 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 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 HGB beziehungsweise § 289a HGB mit den entsprechenden Erläuterungen nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG zusammengefasst.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Zum 31. Dezember 2019 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 Destinatäre 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 57,7 Prozent des Grundkapitals durch einen Konsortial- beziehungsweise Syndikatsvertrag wechselseitig zugerechnet und gebunden (Abschnitt „Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“). → [Seite 65](#)

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 Schlagböhrer, 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
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 dürfen 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 Vorstandsmodell-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 Gewinnverwendungsbeschluss 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 Aktiengabe 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 Übernahmeversuche dienen.

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

Die im Februar 2017 und Mai 2019 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 2019

Die Wacker Neuson SE ist 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 2019 einen gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b HGB erstellt, der zeitgleich mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht wurde. Der nichtfinanzielle Konzernbericht 2019 der Wacker Neuson Group ist auch auf der Unternehmenswebsite zu finden:

→ www.wackerneusongroup.com/investor-relations

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 ausbezahlt.
- 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 ausbezahlt, 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 68 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 4,0 Mio. Euro (2018: 4,5 Mio. Euro)¹. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betragen 0,5 Mio. Euro (2018: 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.

¹ Der Wert aus 2018 ist gegenüber dem veröffentlichten Abschluss aus dem Vorjahr aufgrund eines redaktionellen Fehlers angepasst.

Angaben zum Aufsichtsrat

Die Vergütungsstruktur für den Aufsichtsrat ist in § 14 der Satzung festgehalten; sie wurde von der Hauptversammlung im Mai 2012 letztmalig 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 2019 eingetreten sind, wird auf die Angaben im Konzernanhang verwiesen (Anhangsangabe Nr. 30).

Prognosebericht

Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- Gedämpftes Wachstum in den Industrienationen
- Sinkende Wachstumsraten in China, Coronavirus als Bedrohung des Weltwirtschaftswachstums

Für das Jahr 2020 prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) für die Weltwirtschaft ein Plus von 3,2 Prozent gegenüber 2,9 Prozent im Jahr 2019. Trotz positiver Impulse wie der teilweisen Einigung im Handelskonflikt zwischen den USA und China, der nachlassenden Furcht vor einem No-Deal-Brexit, einer anhaltend akkommodierenden Geldpolitik und der Belebung von Industrieproduktion und Handel sieht der IWF das weltwirtschaftliche Klima auch im Jahr 2020 zahlreichen Risiken ausgesetzt. Dazu zählt insbesondere die Ausbreitung des Coronavirus, die den IWF im Februar dazu veranlasste, seine Prognose für das Wachstum der Weltwirtschaft von 3,3 auf 3,2 Prozent zu senken. Des Weiteren führt der IWF die zunehmenden geopolitischen Spannungen, insbesondere zwischen

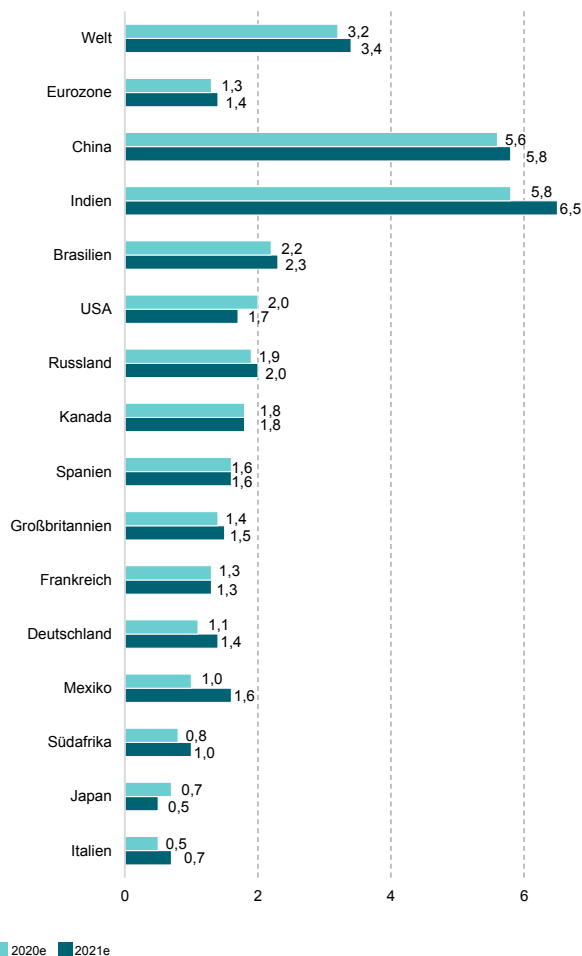
den Vereinigten Staaten und dem Iran, die Verschärfung sozialer Unruhen und regierungskritischer Proteste in vielen Teilen der Welt sowie neuerliche Eskalationen im Handelsstreit auf. Erstmals nennt der IWF auch den Klimawandel als Treiber wetterbedingter Katastrophen als wirtschaftliches Risiko. Die genannten Risikofaktoren werden ihre Spuren vor allem in den volkswirtschaftlichen Bilanzen der Industriestaaten, für die der IWF 2020 lediglich mit einem Wachstum von 1,6 Prozent rechnet, sowie China hinterlassen. Die Experten rechnen für China nur noch mit 5,6 Prozent Wachstum, nachdem im Januar noch 6,0 Prozent prognostiziert worden waren. Neben dem Coronavirus und dem Handelskonflikt mit den USA belasten strukturelle Probleme, beispielsweise die hohe Verschuldung der Staatsfirmen.

Für die Eurozone sagt der IWF einen BIP-Zuwachs von 1,3 Prozent voraus, während die EU-Kommission in ihrer Wachstumsprognose vom Februar 2020 lediglich einen Zuwachs von 1,2 Prozent erwartet. Die Effekte des Coronavirus wurden hier jedoch noch nicht berücksichtigt. Abhängig von Dauer und Schweregrad der Pandemie könnten sich eine geringere chinesische Nachfrage und Störungen in den weltweiten Lieferketten negativ auf das Wachstum in der Eurozone auswirken.

In den Vereinigten Staaten wird sich dem IWF zufolge das Wachstum deutlich abschwächen, hier werden für 2020 und 2021 Zuwächse von 2,0 beziehungsweise 1,7 Prozent vorausgesagt. Gründe für den Rückgang sind der Handelskonflikt mit China sowie die auslaufenden Sondereffekte der Ende 2017 durchgesetzten Steuerreform.

WELTWEITES BIP-WACHSTUM 2020E UND 2021E

IN %



Quelle: IWF, World Economic Outlook, Update Januar 2020; Die Werte für Welt und China wurden auf Basis der Pressemitteilung 20/61 des IWF vom 22. Februar 2020 angepasst.

Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- Weiter positive Perspektiven für die Baukonjunktur
- US-amerikanische Vermietindustrie verhalten optimistisch für 2020 und 2021
- Stimmung in der europäischen Landtechnikbranche geprägt von Unsicherheit

Verlangsamung des Wachstums in der Baubranche

Trotz einer vorübergehenden Verlangsamung stehen die Zeichen in der globalen Bauwirtschaft für die kommenden Jahre weiter auf Wachstum. So rechnet GlobalData für den Zeitraum von 2020 bis 2023 mit einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von 3,3 Prozent. Im Jahr 2020 wird das Wachstum mit 3,1 Prozent noch leicht unter diesem Durchschnitt erwartet. Nicht ganz so freundlich präsentieren sich die kurzfristigen Perspektiven für die europäische Baukonjunktur: Nach Einschätzung von Euroconstruct soll die Produktionsleistung im Bauhauptgewerbe im Jahr 2020 um 1,1 Prozent ansteigen. In Deutschland wird mit einem rückläufigen Markt gerechnet.

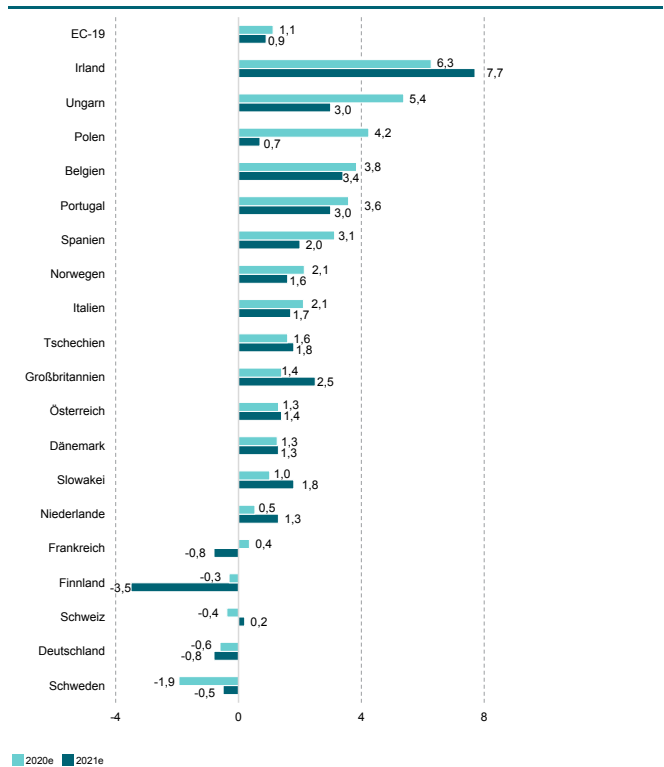
In der Baumaschinenindustrie setzt sich die 2019 begonnene Abwärtstendenz laut Experten des VDMA 2020 fort. Für den Weltmarkt wird ein Umsatzrückgang von etwa 5 Prozent erwartet. In den europäischen Märkten müssen sich die Anbieter laut VDMA ebenfalls auf Umsatzrückgänge von etwa 5 Prozent einstellen. Das Committee for European Construction Equipment (CECE) rechnet mit einem leichten Rückgang, 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 präasente Baumaschinenhersteller hin. Lediglich für den chinesischen Markt erwartet das CECE aufgrund der Auswirkungen des Coronavirus einen stärkeren Rückgang.

Der amerikanische Branchenverband der Vermietindustrie American Rental Association (ARA) blickt verhalten optimistisch auf die kommenden Jahre. Für 2020 und 2021 werden der US-amerikanischen Vermietindustrie Wachstumsraten zwischen zwei und drei Prozent prognostiziert. Verglichen mit der sich abschwächenden Gesamtkonjunktur bedeutet dies eine weiterhin gute Entwicklung für die Vermietindustrie.

Uneinheitliche Stimmungslage in der europäischen Landtechnikbranche

Dem Geschäftsklimaindex des Branchenverbands CEMA zufolge hat sich die Stimmung unter den europäischen Landtechnikherstellern im Jahresverlauf 2019 eingetrübt. Gleichzeitig waren die Erwartungen im Februar 2020 optimistischer als noch im Dezember 2019 und wurden für fast alle europäischen Regionen nach oben korrigiert. Neben einer Belebung bei den Bestellungen von Händlern lässt sich auch insgesamt eine positivere Entwicklung der Auftragseingänge aus dem EU-Markt beobachten. Dabei zeichnet sich in Skandinavien eine spürbare Erholung ab, während sich die Entwicklung auf dem französischen Markt etwas schwächer zeigt als in der Vergangenheit. Mögliche Auswirkungen einer drohenden Ausbreitung des Coronavirus sind in diesen Erwartungen noch nicht enthalten.

ERWARTUNG FÜR DIE ENTWICKLUNG DER EUROPÄISCHEN BAUWIRTSCHAFT 2020E UND 2021E



Quelle: Euroconstruct, November 2019.

Angesichts der schwierigen Witterungsverhältnisse in diesem Sommer, der ungünstigen Entwicklung der Getreide-, Milch-, Schweine- und Rinderpreise sowie politisch bedingter Unsicherheiten an den globalen Agrarmärkten bewertete der Deutsche Bauernverband die Stimmung in der deutschen Landwirtschaft zum Jahresbeginn 2020 als ausgesprochen angespannt. 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.

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 fast 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: Im Jahr 2050 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.

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

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.

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

Fokussierung heißt für die Wacker Neuson Group, ihre Produktpalette wettbewerbsfähiger Bau- und Landmaschinen mit dem Fokus auf Kernprodukte für die reifen Märkte zu optimieren. Kompakte Baumaschinen wie z. B. Minibagger werden in den kommenden Jahren laut Daten des Marktforschungsinstituts Off-Highway Research für einen wachsenden Anteil am Gesamtmarkt stehen, insbesondere in Nordamerika und China, was dem Konzern mit seinen Kernprodukten bedeutende Wachstumschancen eröffnet. Ziel ist es, international Marktanteile zu gewinnen. Um den hierfür notwendigen Fokus zu schärfen, wurde im Jahr 2019 die Produktion von Komplementärprodukten wie Pumpen, tragbaren Generatoren und Flügelglättern ausgelagert bzw. verkauft. Des Weiteren konzentrierte der Konzern seinen Werksverbund auf die definierten Kernregionen: Das Produktionswerk im brasilianischen Itatiba wurde stillgelegt. Gleichzeitig wurde die Produktion im 2018 eröffneten Werk in Pinghu im zukünftigen Kernmarkt China weiter hochgefahren. Dabei wurde die Produktpalette um weitere kompakte Bagger für den asiatischen Markt ergänzt.

Beschleunigung

Schnellere Innovationszyklen und steigende Kundenerwartungen verlangen nach **Beschleunigung**. Digitale Dienstleistungen werden zunehmend wichtiger, Maschinen arbeiten (teil-)autonom oder mit Assistenzsystemen und Baustellen werden vernetzt. Wacker Neuson versteht diese Veränderungen als Chance, Zukunft mitzugestalten und die Bedürfnisse der Kunden noch besser zu erfüllen. Da die reine Differenzierung über das Produkt zunehmend schwieriger wird, sieht der Konzern die Notwendigkeit, traditionelle Produkte durch innovative Geschäftsmodelle zu ergänzen und zukunftsfähig zu machen. Das Unternehmen befindet sich im Wandel vom Maschinenbauer zum Full-Service-Lösungsanbieter. Im Jahr 2019 wurde hier die zur Schaffung von Schnittstellen und Einbindung von Maschinendaten notwendige Software-Kompetenz aufgebaut und weiterentwickelt. Digitale Lösungen wie das Serviceangebot „WeCare“ und das aktive Flottenmanagement via Telematik „EquipCare“ sowie die mobile Containerlösung „OnSite Box“ wurden eingeführt und ausgebaut. Nähere Informationen hierzu finden sich in der Segmentberichterstattung. → [Seite 48](#)

Exzellenz

Um die operative **Exzellenz** weiter zu steigern, hat sich Wacker Neuson im Rahmen der Strategie 2022 das Ziel gesetzt, das hohe Qualitätsniveau der Produkte, Prozesse und Abläufe in allen Unternehmensbereichen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Neben der Vereinfachung der Konzernstrukturen, die schnellere und bessere Abläufe ermöglichen soll, sieht die Wacker Neuson Group die stetige Weiterbildung der Mitarbeiter, die Förderung von Commitment und Agilität sowie Teamwork als Schlüssel für den Unternehmenserfolg. Ein Schwerpunkt liegt außerdem auf dem weltweiten Roll-out der Ersatzteil- und Serviceorganisation, um den Kundennutzen im Bereich Aftermarket weiter zu erhöhen und diesen zukunftsfähigen Geschäftsbereich nach und nach weiter auszubauen.

Vision 2022

Mit ihren Kernprodukten aus den Bereichen Verdichtungstechnik, Baustellentechnik, Betontechnik und Kompaktmaschinen will die Wacker Neuson Group im Jahr 2022 hinsichtlich Marktanteil jeweils zu den TOP 3 des Wettbewerbs zählen. Der Konzernumsatz soll auf 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.

STRATEGIE 2022

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



Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm

In Anbetracht der zuletzt schwächeren Profitabilität hat der Vorstand ein Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm beschlossen. Mit den geplanten Initiativen rechnet der Vorstand mit einem Einsparpotenzial von rund 50 Mio. Euro im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019, welches in den Jahren 2020 und 2021 schrittweise gehoben werden soll. Das Programm umfasst dabei folgende Bereiche:

- **Restrukturierung der Vertriebsorganisation**
Im Rahmen der Restrukturierung der Vertriebsorganisation plant der Vorstand eine Verschlankeung der internen Strukturen. Dabei werden alle konzerneigenen Vertriebsgesellschaften auf ihren Beitrag zum Kundennutzen hin analysiert. Nicht wertschöpfende Tätigkeiten im Bereich der Administration sollen reduziert, die lokale Kompetenz und Kundenorientierung gestärkt werden.
- **Optimierung der Outbound-Logistik**
Der Vorstand plant Produkte künftig vermehrt direkt vom Werk an den Kunden auszuliefern. Bisherige Zwischenschritte wie z.B. die sogenannte „Pre-Delivery-Inspection“ werden künftig direkt in den Produktionswerken durchgeführt, wodurch sich Aufwendungen für Maschinentransporte innerhalb des Konzerns reduzieren.
- **Reduktion von Material- und Bezugskosten**
Des Weiteren plant der Vorstand mit weitreichenden Initiativen im Einkauf Einsparungen bei Material- und Bezugskosten zu realisieren. So sollen zum Beispiel Anbauteile für Kompaktmaschinen konzernweit harmonisiert und in der Beschaffung gebündelt werden.
- **Reduktion der Produktionsineffizienzen**
Im Jahr 2019 hatte eine hohe Volatilität im Produktionsprogramm zu Ineffizienzen in den Werken geführt. Der Vorstand strebt an, den Produktionsfluss durch eine verbesserte Verzahnung von Vertrieb und Produktion zu stabilisieren und Ineffizienzen im Ablauf zu vermeiden. Bereits 2019 wurde mit SAP Analytics ein Analysetool eingeführt, welches die Verifizierung von Produktions- und Vertriebsplanung anhand der Bestandsziele deutlich verbessert. 2020 folgt mit der Einführung von SAP IBP (Integrated Business Planning) der entscheidende Schritt zu einer konzernweit integrierten Vertriebs-, Produktions- und Bestandsplanung.

Ein weiteres Ergebnispotenzial besteht in der Vermeidung von Kosten im Zusammenhang mit ungeplanten Vorratsabverkäufen sowie nicht wiederkehrenden Kosten in Verbindung mit der Restrukturierung der US-amerikanischen Produktionsgesellschaft, die das Ergebnis im Jahr 2019 belastet hatten.

Gegenläufig rechnet der Vorstand mit Einmalkosten von rund 10 Mio. Euro im Rahmen der Umsetzung des beschriebenen Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes, welche vorwiegend im Jahr 2020 anfallen werden. Zielsetzung ist es, diese mit den Einsparungen auszugleichen, die bereits 2020 realisiert werden können.

Prognose zur Geschäftsentwicklung

Erwartete Entwicklung von Umsatz und Profitabilität

Laut IWF ist das weltwirtschaftliche Klima auch im Jahr 2020 zahlreichen Risiken ausgesetzt. Dazu zählt vor allem das Coronavirus, welches die Funktionsweise der globalen Lieferketten beeinflusst und bereits in den ersten Monaten des Jahres 2020 einen negativen Effekt auf die Weltkonjunktur hatte. Weitere Risiken bestehen unter anderem durch die zunehmenden geopolitischen Spannungen, die Verschärfung sozialer Unruhen in vielen Teilen der Welt sowie eine neuerliche Eskalation im Handelsstreit zwischen den USA und China.

Während die Prognosen für die Bauwirtschaft verhalten positiv sind, rechnen sowohl der VDMA als auch der Branchenverband CECE mit einer rückläufigen Geschäftsentwicklung in der Baumaschinenindustrie. Angespannt ist die Stimmung auch in der Landtechnikindustrie, wobei sich das Bild laut Branchenverband CEMA zu Beginn des Jahres 2020 etwas aufgehellt hat. In den genannten Marktstudien sind mögliche Auswirkungen des Coronavirus noch nicht berücksichtigt.

Ungeachtet dieser Risiken und Unsicherheiten in den Abnehmerbranchen des Konzerns, ist der langfristige 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 wachsenden Klimabewusstsein, welche die Nachfrage nach kompakten und umweltfreundlichen Maschinen nachhaltig treiben.

Im vierten Quartal 2019 verzeichnete der Konzern einen im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufigen Auftragseingang. Während zu Beginn des Jahres 2020 die Bestellungen in der Region Amerikas deutlich unter Vorjahresniveau lagen, gingen in Europa wieder mehr Aufträge ein. Insgesamt lag der Auftragseingang in den ersten beiden Monaten des Jahres unter dem Niveau des Vorjahres.

Große Unsicherheit besteht hinsichtlich der weiteren Ausbreitung des Coronavirus und der damit verbundenen Auswirkungen auf die Kundennachfrage sowie die globalen Lieferketten des Konzerns. Der Vorstand geht davon aus, dass die für das Jahr 2020 ursprünglich geplanten Produktionszahlen aufgrund von Engpässen in den Lieferketten teilweise nicht erreicht werden können. Des Weiteren ist von einer empfindlichen Schwächung des asiatischen Absatzmarktes auszugehen.

Unter Berücksichtigung der vorstehend genannten Rahmenbedingungen geht der Vorstand nach heutigem Informationsstand für das Geschäftsjahr 2020 von einem Umsatz zwischen 1.700 und 1.900 Mio. Euro aus (2019: 1.901,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge wird in einer Spanne von 6,5 bis 8,5 Prozent erwartet (2019: 8,1 Prozent). Die angegebenen Bandbreiten sind aufgrund der derzeit bestehenden Unsicherheiten – insbesondere im Zusammenhang mit den Auswirkungen des Coronavirus – größer als im Vorjahr.

PROGNOSE ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

	2020e	2021e
Umsatz	1.700 bis 1.900 Mio. €	Wachstum
EBIT-Marge	6,5% bis 8,5%	Verbesserung
Net Working Capital in % vom Umsatz	Stagnierend bis leicht unter Vorjahresniveau	Verbesserung an Marktentwicklung angepasst
Investitionen	80 bis 100 Mio. €	

Erwartete Entwicklung der Segmente

Der Vorstand geht davon aus, dass die Umsatzentwicklung im Jahr 2020 in der Region Asien-Pazifik rückläufig, in der Region Amerikas stagnierend bis rückläufig und in der Region Europa ebenfalls stagnierend bis rückläufig sein wird. Bei den Geschäftsbereichen sollte sich der Bereich Baugeräte etwas schwächer entwickeln als die Bereiche Kompaktmaschinen und Dienstleistungen.

Prognostizierte Entwicklung von Investitionen und Net Working Capital

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 2020 sind Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe 80 bis 100 Mio. Euro geplant (2019: 89,2 Mio. Euro)¹. Hierin enthalten sind neben Ersatzinvestitionen vor allem Erweiterungen an den europäischen Produktionsstandorten, mit denen sich der Konzern auf weiteres Wachstum einstellt.

Bei der Net Working Capital-Quote (Net Working Capital in Prozent vom Umsatz) geht der Vorstand im Vergleich zum Stichtag 31.12.2019 von einer Stagnation bis leichten Verbesserung aus (2019: 42,7 Prozent).

Die Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson Group sowie starke Marktpositionen bilden gute Voraussetzungen dafür, Marktanteile hinzuzugewinnen und in den kommenden Jahren profitabel zu wachsen. Der Vorstand plant, eine Eigenkapitalquote von deutlich

über 50 Prozent beizubehalten (2019: 55,8 Prozent). Der Konzern ist offen für weitere Kooperationen und sich anbietende Akquisitionen.

Ausblick bis zum Jahr 2021

Unter Berücksichtigung der vorstehend genannten Rahmenbedingungen und unter der Voraussetzung, dass diese keine weiteren wesentlichen negativen Effekte auf die globale Konjunktur haben werden, geht der Vorstand aus heutiger Sicht für das Jahr 2021 von einem Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität aus.

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 Kundennachfrage in wichtigen Zielmärkten sowie die Funktionsweise der globalen Lieferketten des Konzerns.

Für das Geschäftsjahr 2020 erwartet der Vorstand einen Umsatz in der Spanne von 1.700 bis 1.900 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 6,5 und 8,5 Prozent. Für 2021 wird mit einem Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität gerechnet.

Die Aktionäre sollen weiterhin am Erfolg des Konzerns teilhaben. Das Unternehmen plant – sofern die Prognosen zutreffen – jährliche Dividendenzahlungen an seine Anteilseigner.

München, den 9. März 2020

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

¹ Investitionen bezogen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Investitionen in den konzern-eigenen Vermietbestand und Beteiligungen sind nicht enthalten).

Konzernabschluss

78 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	116 (13) Vorräte
79 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	117 (14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
80 Konzern-Bilanz	117 (15) Übrige kurzfristige Vermögenswerte
81 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	118 (16) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
82 Konzern-Kapitalflussrechnung	119 (17) Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte
83 Konzern-Segmentberichterstattung	119 (18) Eigenkapital
84 Informationen über geografische Gebiete	120 (19) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
85 Konzernanhang	123 (20) Sonstige Rückstellungen
85 Allgemeine Unternehmensinformationen	123 (21) Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten
85 Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung	126 (22) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
85 Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS	126 (23) Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten
92 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	126 (24) Vertragsverbindlichkeiten
105 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	126 (25) Derivative Finanzinstrumente
105 (1) Umsatzerlöse	127 (26) Leasing Verbindlichkeiten
105 (2) Sonstige betriebliche Erträge	129 Sonstige Angaben
106 (3) Personalaufwand	129 (27) Haftungsverhältnisse (Eventualverbindlichkeiten)
106 (4) Sonstige betriebliche Aufwendungen	129 (28) Sonstige finanzielle Verpflichtungen
106 (5) Finanzergebnis	130 (29) Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten
107 (6) Ertragsteuern	133 (30) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
108 (7) Ergebnis je Aktie	133 (31) Segmentberichterstattung
109 Erläuterungen zur Bilanz	135 (32) Kapitalflussrechnung
109 (8) Sachanlagen	136 (33) Risikomanagement
111 (9) Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	138 (34) Organe der Gesellschaft
112 (10) Immaterielle Vermögenswerte	139 (35) Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen
115 (11) Übrige langfristige Vermögenswerte	140 (36) Honorare des Abschlussprüfers
116 (12) Vermietbestand	140 (37) Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
	140 (38) Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB
	141 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
	142 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €			
	Anhang	1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018 angepasst
Umsatzerlöse	(1)	1.901,1	1.710,0
Umsatzkosten		-1.426,2	-1.251,6
Bruttoergebnis vom Umsatz		474,9	458,4
Vertriebskosten		-224,8	-200,6
Forschungs- und Entwicklungskosten		-36,9	-35,9
Allgemeine Verwaltungskosten		-75,8	-72,8
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	17,6	14,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	-1,9	-1,0
Operatives Ergebnis (EBIT)		153,1	162,3
Ertrag aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft		-	54,8
Finanzerträge	(5a)	5,6	5,4
Finanzaufwendungen	(5b)	-21,2	-19,5
Ergebnis vor Steuern (EBT)		137,5	203,0
Ertragsteuern	(6)	-49,0	-58,4
Periodenergebnis		88,5	144,6
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		88,5	144,6
Minderheitenanteile		-	-
		88,5	144,6
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)	(7)	1,26	2,06

Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Den Erträgen aus der Kundenfinanzierung stehen keine direkten Zinsen in den Umsatzkosten gegenüber. Da eine direkte Zuordnung der Zinsen nicht möglich ist, sind diese in den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen enthalten. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €			
	Anhang	1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018
Periodenergebnis		88,5	144,6
Sonstiges Ergebnis			
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedertes sonstiges Ergebnis			
Fremdwährungsumrechnung		5,8	6,7
Cash-Flow Hedges		-2,4	-0,2
Ertragsteuereffekt		0,4	-0,2
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		3,8	6,3
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedertes sonstiges Ergebnis			
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-10,6	-1,6
Ertragsteuereffekt		2,9	0,5
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)		-0,4	-
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	(18)	-8,1	-1,1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-4,3	5,2
Gesamtergebnis nach Steuern		84,2	149,8
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		84,2	149,8
Minderheitenanteile		-	-
		84,2	149,8

Konzern-Bilanz

ZUM 31. DEZEMBER

IN MIO. €			
	Anhang	31.12.2019	31.12.2018 angepasst
Aktiva			
Sachanlagen	(8)	400,3	294,6
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	(9)	25,3	25,8
Geschäfts- oder Firmenwert	(10a)	237,8	237,8
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(10b)	165,9	143,5
Beteiligungen		11,5	3,0
Latente Steueransprüche	(6)	38,3	40,2
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	(11)	94,9	75,8
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	(11)	0,1	1,7
Gesamt langfristige Vermögenswerte		974,1	822,4
Vermietbestand	(12)	166,1	149,4
Vorräte	(13)	602,5	553,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(14)	359,1	303,3
Steuererstattungsansprüche	(6)	4,3	0,4
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(15)	23,6	16,2
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	(15)	19,7	22,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(16)	46,3	43,8
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(17)	0,9	2,8
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte		1.222,5	1.091,8
Gesamt Aktiva		2.196,6	1.914,2
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	(18)	70,1	70,1
Andere Rücklagen	(18)	583,2	587,5
Bilanzgewinn		571,7	563,8
Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE		1.225,0	1.221,4
Minderheitenanteile		-	-
Gesamt Eigenkapital		1.225,0	1.221,4
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(21)	372,4	214,7
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	(26)	66,9	2,6
Latente Steuerschulden	(6)	36,8	34,6
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(19)	61,8	52,3
Langfristige Rückstellungen	(20)	7,9	5,9
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten		545,8	310,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(22)	149,9	212,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	(21)	112,4	33,8
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	(21)	0,5	-
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	(26)	25,2	1,4
Kurzfristige Rückstellungen	(20)	17,6	15,7
Vertragsverbindlichkeiten	(24)	9,4	6,9
Ertragsteuerschulden	(6)	19,0	29,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	41,7	35,6
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	(23)	50,1	47,3
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten		425,8	382,7
Gesamt Passiva		2.196,6	1.914,2

Durch Ausweisänderungen im Zusammenhang mit der Erstanwendung des IFRS 16 sowie zusätzlichen Zeilen für Beteiligungen, Vertragsverbindlichkeiten und Ertragsteuerschulden wurde die Konzern-Bilanz im Vergleich zur Darstellung im Vorjahr in einigen Positionen angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → Seite 85

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Wechselkursdifferenzen	Andere neutrale Verrechnungen	Bilanzgewinn	Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE	Minderheitenanteile	Gesamt Eigenkapital
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
Stand zum 31. Dezember 2018	70,1	618,7	-11,6	-19,6	563,8	1.221,4	-	1.221,4
Erstanwendung IFRS 16	-	-	-	-	-3,4	-3,4	-	-3,4
Stand zum 1. Januar 2019	70,1	618,7	-11,6	-19,6	560,4	1.218,0	-	1.218,0
Periodenergebnis	-	-	-	-	88,5	88,5	-	88,5
Sonstiges Ergebnis	-	-	5,8	-10,1	-	-4,3	-	-4,3
Gesamtergebnis	-	-	5,8	-10,1	88,5	84,2	-	84,2
Dividende	-	-	-	-	-77,2	-77,2	-	-77,2
Stand zum 31. Dezember 2019	70,1	618,7	-5,8	-29,7	571,7	1.225,0	-	1.225,0

Durch die Erstanwendung des IFRS 16 wurde der Gewinnvortrag zum 1.1.2019 angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → Seite 85

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €		1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018 angepasst
	Anhang		
Ergebnis vor Steuern		137,5	203,0
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow			
Abschreibungen auf das langfristige Anlagevermögen		63,3	40,5
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne		-10,2	-6,2
Finanzergebnis	(5)	15,6	14,1
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		-0,6	-4,3
Ertrag aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft		–	-54,8
Veränderung des Vermietbestands, netto		-14,9	-28,2
Veränderung der übrigen Vermögenswerte		-15,6	-53,2
Veränderung der Rückstellungen		2,4	-4,0
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten		12,7	17,7
Brutto-Cashflow		190,2	124,6
Veränderung der Vorräte		-42,5	-116,0
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-51,8	-66,4
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-64,0	77,6
Veränderung Net Working Capital		-158,3	-104,8
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern		31,9	19,8
Gezahlte Ertragsteuern		-52,8	-35,3
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit		-20,9	-15,5
Investitionen in Sachanlagen	(8)	-50,5	-37,3
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(10)	-38,7	-36,0
Investitionen in Beteiligungen		-9,3	–
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		3,7	28,5
Erlöse aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft		–	60,0
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-94,8	15,2
Free Cashflow		-115,7	-0,3
Dividende	(18)	-77,2	-42,1
Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen		172,0	–
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen		-95,1	-15,9
Zuflüsse aus langfristigen Darlehen		150,0	81,4
Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten	(26)	-19,8	–
Gezahlte Zinsen		-14,2	-7,4
Erhaltene Zinsen		2,2	1,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		117,9	17,3
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten		2,2	17,0
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand		0,3	-0,5
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes		2,5	16,5
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	(16)	43,8	27,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	(16)	46,3	43,8

Für das Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgliedert. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → Seite 85

Konzern-Segmentberichterstattung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

Die Konzern-Segmentberichterstattung ist Teil des Anhangs (siehe Anhangsangabe 31 → [Seite 133](#)).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (GEOGRAFISCHE SEGMENTE)

IN MIO. €

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
2019					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	2.236,9	684,6	76,7		2.998,2
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-719,6	-205,6	-7,2		-932,4
	1.517,3	479,0	69,5		2.065,8
Verkäufe zwischen den Segmenten	-138,3	-19,5	-6,9		-164,7
Umsatz mit Dritten	1.379,0	459,5	62,6		1.901,1
EBIT	161,5	-2,9	-1,9	-3,6	153,1
2018 angepasst					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	2.159,5	876,0	90,6		3.126,1
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-744,8	-443,0	-20,7		-1.208,5
	1.414,7	433,0	69,9		1.917,6
Verkäufe zwischen den Segmenten	-165,8	-31,7	-10,1		-207,6
Umsatz mit Dritten	1.248,9	401,3	59,8		1.710,0
EBIT	175,6	-6,1	-5,0	-2,2	162,3

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. €

	2019	2018 angepasst
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	485,3	455,7
Kompaktmaschinen	1.052,8	920,9
Dienstleistungen	382,5	351,6
	1.920,6	1.728,2
Abzüglich Cash Discounts	-19,5	-18,2
Gesamt	1.901,1	1.710,0

Im Geschäftsjahr 2018 waren noch Erträge aus der Kundenfinanzierung unter den sonstigen betrieblichen Erträgen (2018: 0,9 Mio. Euro) sowie unter den Finanzerträgen (2018: 2,9 Mio. Euro) ausgewiesen.

Diese wurden 2019 zur verbesserten Transparenz einheitlich dem Geschäftsbereich Dienstleistungen zugeordnet. Das Vorjahr wurde angepasst.

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	2019	2018 angepasst
Deutschland	767,1	658,7
USA	345,3	292,9
Österreich	129,4	160,8
Übrige	659,3	597,6
Wacker Neuson gesamt	1.901,1	1.710,0

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	2019	2018
Deutschland	324,6	258,4
Österreich	358,4	344,4
USA	63,3	54,7
Übrige	83,1	45,9
Wacker Neuson gesamt	829,4	703,4

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, Geschäfts- oder Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte sowie übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte.

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 2019 erfolgte in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Accounting Standards (IAS) beziehungsweise 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 2019 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. € beziehungsweise Mio. Euro) angegeben.

Das Geschäftsjahr der Wacker Neuson SE entspricht dem Kalenderjahr und der vorliegende Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 (unter Angabe der Vorjahreszahlen) wurde am 9. März 2020 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 2019 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungs-pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
	Jährliche Verbesserungen (2015–2017)	01.01.2019
IAS 19	Änderungen an IAS 19: Änderungen in Bezug auf Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen	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
IFRS 9, IAS 39 und IFRS 17	Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 17: mögliche Auswirkungen der IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung	01.01.2020
IFRS 9	Änderungen an IFRS 9: Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung	01.01.2019
IFRS 16	Leasingverhältnisse	01.01.2019

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen. Erstanwendungszeitpunkt laut EU-Recht.

Die im Geschäftsjahr erstmals anzuwendenden Standards hatten mit Ausnahme IFRS 16 keine wesentliche Auswirkung auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

IFRS 16

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ ersetzt den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 „Leasingverhältnisse“ sowie die dazugehörigen Interpretationen.

Für den Leasinggeber haben sich durch IFRS 16 bei der Bilanzierung im Wesentlichen keine Änderungen ergeben. 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 12 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.

(a) Auswirkungen der erstmaligen Anwendung des IFRS 16

Die Wacker Neuson Group hat IFRS 16 erstmalig nach dem modifizierten retrospektiven Ansatz zum 1. Januar 2019 angewendet. Von der Erstanwendung sind bei der Wacker Neuson Group im Wesentlichen die bislang als Operating-Leasing klassifizierten Leasingverträge betroffen.

Leasingvereinbarungen mit einer Laufzeit von nicht mehr als 12 Monaten und deren Laufzeit innerhalb von 12 Monaten ab dem Datum der erstmaligen Anwendung endet, sowie Leasingvereinbarungen, bei denen der dem Leasingvertrag zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, wurden entsprechend dem Wahlrecht nach IFRS 16.5 für alle Anlageklassen nicht bilanziert. Die Wacker Neuson Group macht von dem Wahlrecht des IFRS 16.15 Gebrauch und bilanziert Leasing- und Nicht-Leasingkomponenten einheitlich nach IFRS 16. Darüber hinaus hat der Konzern die Erleichterungsvorschriften des IFRS 16.C3(b) angewendet und Vertragsverhältnisse, die nach IAS 17 „Leasingverhältnisse“ in Verbindung mit IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ nicht als Leasingverhältnisse eingestuft waren, nicht erneut nach der Definition eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 überprüft. Für weitere Informationen zu der seit dem 1. Januar 2019 angewandten Rechnungslegungsmethode wird auf Anhangangabe „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ verwiesen. → [Seite 92](#)

Der Buchwert für alle Verträge wurde angesetzt, als ob der Standard bereits seit dem Bereitstellungsdatum angewendet worden wäre, dabei wurde der Grenzfremdkapitalzinssatz zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung angewendet [IFRS 16.C8(b)(i)]. Der volumengewichtete durchschnittliche Zinssatz betrug zum 1. Januar 2019 rund 3,3 Prozent. In den einzelnen Verträgen wurde der Zinssatz auf Basis der Restlaufzeit bestimmt. Bei der Bewertung des Nutzungsrechts zum Zeitpunkt der Erstanwendung wurden die anfänglichen direkten Kosten entsprechend IFRS 16.C10(d) nicht berücksichtigt. Die Vergleichsinformationen für den Vorjahresstichtag zum 31. Dezember 2018 wurden gemäß IFRS 16.C7 nicht angepasst. Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 bestanden keine belastenden Leasingverhältnisse, so dass eine entsprechende Wertberichtigung der Nutzungsrechte nicht erforderlich war. Schulden aus Leasingverhältnissen wurden zum Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen bewertet und unter Anwendung des Grenzfremdkapitalzinssatzes zum 1. Januar 2019 abgezinst.

Durch die Erstanwendung wurden Nutzungsrechte in Höhe von 69,3 Mio. Euro und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 74,0 Mio. Euro in der Konzernbilanz zum 1. Januar 2019 erfasst, die Differenz in Höhe von 4,7 Mio. Euro zwischen den beiden Abschlussposten bezieht sich auf die Bewertung des Nutzungsrechts, als ob der Standard bereits seit dem Bereitstellungsdatum angewendet worden wäre, und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 1,3 Mio. Euro im Bilanzgewinn erfasst.

Die Überleitung der außerbilanziellen Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 auf die bilanzierten Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019, mit Berücksichtigung der Finanzierungsleasingverbindlichkeiten aus der Sale-and-Leaseback-Transaktion in Frankreich im Jahr 2018, stellt sich folgendermaßen dar:

ÜBERLEITUNG LEASINGVERBINDLICHKEITEN

IN MIO. €

	1.1.2019
Außerbilanzielle Leasing- und Mietverpflichtungen zum 31.12.2018	82,3
davon Mietverpflichtungen (Miet- und Wartungsverträge)	69,3
davon Leasingverpflichtungen (Fahrzeuge, Hardware, Sonstige)	13,0
Aufwand aus Wartungsverträgen	-10,8
Kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von 12 Monaten oder weniger	-1,4
Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögensgegenständen	-0,8
Operating Leasing- und Mietverpflichtungen zum 1.1.2019 (Bruttobetrag ohne Abzinsung)	69,3
Der volumengewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz zum 1. Januar 2019	3,3%
Operating Leasing- und Mietverpflichtungen zum 1.1.2019 (diskontiert)	65,5
Hinreichend sichere Verlängerungs- und Kündigungsoptionen, die nicht in den Verpflichtungen aus Operating Leasingverhältnissen zum 31. Dezember 2018 enthalten sind	4,5
Restwertgarantien	0
Nicht-Leasing-Komponenten	3,9
Leasingverbindlichkeiten durch die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1.1.2019	73,9
Leasingverbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 1.1.2019	4,1
Gesamte Leasingverbindlichkeiten zum 1.1.2019	78,0

Die Änderung der Rechnungslegungsmethode beeinflusste die folgenden Bilanzposten zum 1. Januar 2019 wie folgt:

LEASING IN DER BILANZ

IN MIO. €

	1.1.2019
AKTIVA	
Langfristige Vermögenswerte	
Nutzungsrechte – Grundstücke und Gebäude	57,8
Nutzungsrechte – Technische Anlagen und Maschinen	0,1
Nutzungsrechte – Betriebs- und Geschäftsausstattung	11,4
Latente Steueransprüche	1,3
Gesamt	70,6
PASSIVA	
Bilanzgewinn	-3,4
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	51,3
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	22,7
Gesamt	70,6

Durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ kommt es zu separatem Ausweis von Zeilen für lang- und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten in der Bilanz in den Vergleichsperioden. Im aktuellen Geschäftsjahr 2019 wurden zum einen die langfristigen Finanzierungsleasingverbindlichkeiten aus der Sale-and-Leaseback-Transaktion in Frankreich in Höhe von 2,6 Mio. Euro von der Zeile „langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten“ in die Zeile „langfristige

Leasingverbindlichkeiten“ umgliedert (31. Dezember 2018: vor der Anpassung 217,3 Mio. Euro, nach der Anpassung 214,7 Mio. Euro). Zum anderen wurden die kurzfristigen Finanzierungsleasingverbindlichkeiten der Sale-and-Leaseback-Transaktion in Frankreich in Höhe von 1,4 Mio. Euro von der Zeile „kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten“ in die Zeile „kurzfristige Leasingverbindlichkeiten“ umgliedert (31. Dezember 2018: vor der Anpassung 1,4 Mio. Euro, nach der Anpassung 0,0 Mio. Euro). Im Jahr 2019 sind langfristige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback in Höhe von 1,4 Mio. Euro in den langfristigen Leasingverbindlichkeiten enthalten. Die kurzfristige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback sind in Höhe von 1,6 Mio. Euro in den kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten enthalten.

IN MIO. €

	31.12.2019	31.12.2018
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	66,9	2,6
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	25,2	1,4
Gesamt	92,1	4,0

Die Auswirkungen der Anwendung des IFRS 16 auf die Konzern Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzern-Bilanz im Jahr 2019 sind in der Anhangsangabe 26 dargestellt. → [Seite 127](#).

Darüber hinaus hat die Einführung von IFRS 16 den operativen Cashflow um 22,7 Mio. Euro erhöht und gleichzeitig den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit um den gleichen Betrag vermindert. Diese Entwicklung ist auf die Änderung der Klassifizierung von Leasingzahlungen zurückzuführen. Gemäß IAS 17 wurden die Auszahlungen für „als Operating-Leasing klassifizierte Leasingverhältnisse“ in den Vorjahren in dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

Die Segmentvermögenswerte zum 31. Dezember 2019 stiegen in Folge der Änderung der Rechnungslegungsmethode an. Die Leasingvermögensgegenstände werden nunmehr unter den Segmentvermögenswerten erfasst. Folgende Segmente sind betroffen:

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	31.12.2019	01.01.2019
Deutschland	40,3	26,2
USA	9,2	5,1
Österreich	4,2	4,1
Übrige	29,1	33,9
Wacker Neuson gesamt	82,8	69,3

Aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 gibt es keine wesentlichen Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis und das Ergebnis je Aktie für das Geschäftsjahr 2019.

(b) Angewendete Erleichterungen

Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 hat der Konzern folgende Erleichterungen in Anspruch genommen:

- Die Anwendung eines einzigen Abzinsungssatzes auf ein Portfolio ähnlich ausgestalteter Leasingverträge
- Übernahme früherer Beurteilungen, ob ein Leasingverhältnis belastend ist

- Die Bilanzierung von Leasingverträgen, die zum 1. Januar 2019 eine Restlaufzeit von weniger als 12 Monaten aufwiesen, als kurzfristige Leasingverhältnisse
- Die Nichtberücksichtigung anfänglicher direkter Kosten bei der Bewertung der Nutzungsrechte zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung
- Die rückwirkende Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen bei Verträgen mit Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen

Der Konzern hat sich dazu entschieden, für Leasingverträge, die vor dem Übergangszeitpunkt abgeschlossen wurden, nicht neu zu überprüfen, ob ein Vertrag zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, sondern die bisherige unter IAS 17 und IFRIC 4 getroffene Einschätzung beizubehalten.

IFRIC 23

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. Nach Prüfung der steuerlichen Sachverhalte ergab sich keine wesentliche Auswirkung bei Anwendung des IFRIC 23.

IFRS 9, IAS 39 und IFRS 17 (IBOR-Reform)

Der International Accounting Standards Board (IASB) hat die Interest Rate Benchmark-Reform (Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7) als erste Reaktion auf mögliche Auswirkungen der IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung herausgegeben. Die Änderungen treten für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen; eine frühere Anwendung ist gestattet. IBOR sind Zinssätze wie LIBOR, EURIBOR und TIBOR, die die Kosten für die Beschaffung unbesicherter Finanzierungen, in einer bestimmten Kombination aus Währung und Laufzeit und in einem bestimmten Interbankenmarkt für langfristige Kredite darstellen. Aufgrund der IBOR-Reform könnten sich wesentliche Änderungen an den bestehenden Verträgen zu folgenden Konsequenzen ergeben:

- Ausbuchung von „bestehenden“ finanziellen Vermögenswerten/Verbindlichkeiten und
- Ansatz von „neuen“ finanziellen Vermögenswerten/Verbindlichkeiten

Wenn Derivate in Folge der IBOR-Reform ausgebucht werden, könnte das designierte Sicherungsinstrument nicht mehr bestehen; mit der Folge, dass das Hedge Accounting beendet werden muss. Als Reaktion auf die bestehende Unsicherheit hat der IASB am 26. September 2019 Übergangsvorschriften für das Hedge Accounting veröffentlicht. Die Änderungen sollen im Lichte der IBOR-Reform die Anwendung von Hedge-Accounting erleichtern und für Berichtsjahre, die am oder

nach dem 1. Januar 2020 beginnen, angewendet werden. Die Änderungen erlauben es, die in der Vergangenheit designierten Hedge-Beziehungen fortzusetzen, bis die Unsicherheiten, die sich aus der IBOR-Reform ergeben, geklärt wurden. Der Konzern wendet diese Erleichterungen für das Hedge Accounting vorzeitig für das Geschäftsjahr 2019 an. Für Details zu der Zinsabsicherung des USD-Schuldscheindarlehnens siehe 29 – Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten. Des Weiteren werden nach IASB noch weitere Diskussionen für mögliche Ergänzungen geführt, die ggf. eine Auswirkung auf den Konzernabschluss haben könnten.

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	Anwendungspflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IAS 1 und IAS 8	Änderungen an IAS 1 und IAS 8: Definition der Wesentlichkeit	01.01.2020
	Rahmenrahmenkonzept: Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards	01.01.2020
EU-Endorsement noch ausstehend		
IFRS 3	Änderungen an IFRS 3: Änderungen zur Klärstellung der Definition eines Geschäftsbetriebs	01.01.2020
IFRS 17	Versicherungsverträge	01.01.2021
IAS 1	Änderungen an IAS 1: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig (herausgegeben am 23. Januar 2020)	01.01.2022

¹Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen. Erstanwendungszeitpunkt laut EU-Recht, soweit bereits in EU-Recht übernommen (endorsed).

Die Änderungen an IAS 1 und 8 führen zu einer Präzisierung der Definition des Begriffes "wesentlich" innerhalb der IFRS. Informationen sind wesentlich, wenn vernünftiger Weise zu erwarten ist, dass ihre Auslassung, fehlerhafte Darstellung oder Verschleierung die Entscheidungen der primären Adressaten von Mehrzweckabschlüssen, die diese auf Grundlage eines solchen Abschlusses, der Finanzinformationen eines bestimmten Unternehmens bietet, treffen, beeinflussen können. Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen erwartet der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Die Änderungen an IFRS 3 führen zu einer Klarstellung der Definition eines Geschäftsbetriebs und zielen darauf ab, die Unstimmigkeiten zu lösen, die aufkommen, wenn ein Unternehmen bestimmt, ob es einen Geschäftsbetrieb oder eine Gruppe von Vermögenswerten erworben hat. Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen erwartet der Konzern keine wesentliche Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 (Interest Rate Benchmark-Reform) gestalten sich wie folgt: Bestimmte Hedge Accounting-Vorschriften werden so angepasst, dass Unternehmen diese Vorschriften unter der Annahme anwenden, dass der Referenzzinssatz, auf dem die abgesicherten Cashflows und die Cashflows aus dem Sicherungsinstrument basieren, durch die Reform des Referenzzinssatzes nicht verändert wird. Diese Änderungen sind verpflichtend anzuwenden auf alle Sicherungsbeziehungen, die von der Reform des Referenzzinssatzes betroffen sind. Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen erwartet der Konzern keine wesentliche Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die weiteren genannten Standards beziehungsweise Interpretationen werden bei erstmaliger Anwendung voraussichtlich zu keiner wesentlichen Änderung der gegenwärtigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft führen.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Neue Bilanzzeile „Beteiligungen“

Der Konzern hat im laufenden Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung für 8,9 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erworben. Daneben hält der Konzern bereits aus dem Vorjahr noch Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2018: 3,0 Mio. Euro), dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Zur verbesserten Transparenz und Lesbarkeit wurde im Vergleich zum Vorjahr eine neue Bilanzzeile „Beteiligungen“ eingefügt. 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-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

	31.12.2019	31.12.2018 angepasst	31.12.2018
Beteiligungen	11,5	3,0	0,0
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	94,9	75,8	78,8

Neue Bilanzzeile „Vertragsverbindlichkeiten“

Der Konzern bietet zusätzlich zu der Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen, verlängerte Gewährleistungen (Vertragsverbindlichkeiten) an. Diese sogenannten service-type warranties werden entweder separat oder im Bündel gemeinsam mit Baugeräten oder Kompaktmaschinen verkauft. Daneben werden vom Konzern im Rahmen von sogenannten Telematik-Geschäften auch Dienstleistungen über einen Zeitraum erbracht, die vom Kunden im Wesentlichen im Voraus bezahlt werden. Im Vergleich zum Vorjahr forciert der Konzern solche Geschäftsmodelle immer mehr, um aktiv die Kundenbindung zu gestalten. Aufgrund der steigenden Wesentlichkeit wurde eine separate Bilanzzeile für die Vertragsverbindlichkeiten aus solchen Geschäftsvereinbarungen eingefügt. 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-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst	31.12.2018
Vertragsverbindlichkeiten	9,4	6,9	0,0
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	50,1	75,5	82,4

Neue Bilanzzeile „Ertragsteuerschulden“

Um dem Bilanzleser eine bessere Transparenz über die gesamten Ertragsteuerschulden auf einen Blick zu gewähren, wurden eine separate Bilanzzeile „Ertragsteuerschulden“ aufgenommen. Diese Zeile setzt sich aus der ehemaligen Zeile „Steuerschulden“ sowie den Steuerabgrenzungen und -verbindlichkeiten zusammen, die noch unter den übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen waren. 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-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst	31.12.2018
Ertragsteuerschulden	19,0	29,2	0,0
Steuerschulden	0,0	0,0	1,0
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	50,1	54,2	82,4

Ausweis der Erträge aus Kundenfinanzierung

Nach einer detaillierten Analyse der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und in Übereinstimmung mit der ansteigenden Bedeutung innerhalb des Konzerns von Finanzierungsleistungen an den Kunden wurden einheitlich Erträge aus Kundenfinanzierung als Umsatzerlöse erfasst, da die Umgliederung der klaren Abgrenzung zwischen operativem Geschäft und dem Finanzierungsbereich dienen soll. In Höhe von 0,3 Mio. Euro wurden entsprechend Gewinne aus den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Umsatzerlöse umgliedert (2018: 0,9 Mio. Euro). Im Vergleichsjahr 2018 wurden unter anderem auch die Erträge aus der Kundenfinanzierung unter den Zinsen und ähnliche Erträge mit 2,6 Mio. Euro (2019: 3,5 Mio. Euro) ausgewiesen, welche nun 2019 einheitlich unter den Umsatzerlösen erfasst werden. Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst	31.12.2018
Umsatzerlöse	1.901,1	1.710,0	1.706,5
Sonstige betriebliche Erträge	17,6	14,2	15,1
Finanzerträge	5,6	5,4	8,0

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst	31.12.2018
Finanzergebnis	15,6	14,1	11,5
Erhaltene Zinsen	2,2	1,3	3,9

KONZERN-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	2019	2018 angepasst	2018
Umsatz gesamt – Amerikas	684,6	876,0	872,5
EBIT – Amerikas	-2,9	-6,1	-8,7
Dienstleistungen	382,5	351,6	348,1
Umsatzerlöse nach Sitz – USA	345,3	292,9	289,4

Umgliederung der Raten für Service-Techniker

Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker von 12,2 Mio. Euro (2018: 19,1 Mio. Euro) in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Diese Umgliederung wurde zur vereinheitlichten Darstellung im Sinne eines Vollkostenansatzes und zur verbesserten Darstellung der Geschäftstätigkeit in der Ertragslage vorgenommen. Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €	2019	2018 angepasst	2018
Umsatzkosten	-1.426,2	-1.251,6	-1.232,5
Vertriebskosten	-224,8	-200,6	-219,7

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 2019 bis zum 31. Dezember 2019.

Konsolidierungskreis → siehe Seite 90

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 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 K€	Segment
					direkt	indirekt		
	Deutschland							
1	Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG	Reichertshofen	PXX	Deutschland	100		55.187	Europa
2	Wacker Neuson PGM Verwaltungs GmbH	Reichertshofen	Sonstige	Deutschland		100	35	Europa
3	Wacker Neuson Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG	München	SXX	Deutschland	100		40.980	Europa
4	Wacker Neuson SGM Verwaltungs GmbH	München	Sonstige	Deutschland		100	34	Europa
5	Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH	München	Logistik	Deutschland	100		33.508	Europa
6	Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtdorf	PXX	Deutschland	100		71.498	Europa
7	Kramer-Werke GmbH	Pfullendorf	PXX	Deutschland	5	90	78.410	Europa
8	Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG	Pfullendorf	Sonstige	Deutschland		95	7.120	Europa
9	Wacker Neuson Grundbesitz Verwaltungs GmbH	Pfullendorf	Sonstige	Deutschland		95	28	Europa
10	Wacker Neuson Immobilien GmbH	Überlingen	Sonstige	Deutschland		95	3.160	Europa
	Restliches Europa							
11	Wacker Neuson ApS	Karlsunde	SXX	Dänemark	100		-1.396	Europa
12	Wacker Neuson S.A.S.	Brie-Comte-Robert (bei Paris)	SXX	Frankreich	100		6.734	Europa
13	Wacker Neuson Ltd.	Stafford (bei Birmingham)	SXX	Großbritannien	100		13.371	Europa
14	Wacker Neuson srl con socio unico	San Giorgio	SXX	Italien	100		2.255	Europa
15	Wacker Neuson B.V.	Amersfoort	SXX	Niederlande	100		2.765	Europa
16	Wacker Neuson Belgium BVBA	Asse-Mollem	SXX	Belgien		100	1.236	Europa
17	Wacker Neuson AS	Hagan (bei Oslo)	SXX	Norwegen	100		-6	Europa
18	Wacker Neuson Beteiligungs GmbH	Hörsching (bei Linz)	Holding	Österreich	100		154.264	Europa
19	Wacker Neuson Linz GmbH	Hörsching (bei Linz)	PXX	Österreich		100	149.336	Europa
20	Wacker Neuson Kragujevac d.o.o.	Kragujevac	PXX	Serbien	100		3.112	Europa
21	Wacker Neuson Lapovo d.o.o.	Lapovo	Sonstige	Serbien		100	1.465	Europa
22	Wacker Neuson GmbH	Wien	SXX	Österreich	100		14.559	Europa
23	Wacker Neuson Sp. z.o.o.	Jawczyce (bei Warschau)	SXX	Polen	100		9.272	Europa
24	Wacker Neuson GmbH	Moskau	SXX	Russland	100		2.031	Europa
25	Wacker Neuson AB	Arföv (bei Malmö)	SXX	Schweden	100		1.242	Europa
26	Drillfix AG	Volketswil (bei Zürich)	Sonstige	Schweiz	100		226	Europa
27	Wacker Neuson AG	Volketswil (bei Zürich)	SXX	Schweiz	100		17.461	Europa
28	Wacker Neuson, S.A.	Torrejón de Ardoz (bei Madrid)	SXX	Spanien	100		3.240	Europa
29	Wacker Neuson (Pty) Ltd.	Florida (bei Johannesburg)	SXX	Südafrika	100		777	Europa
30	Wacker Neuson s.r.o.	Prag	SXX	Tschechien	100		3.695	Europa
31	Wacker Neuson s.r.o.	Lučenec	SXX	Slowakei	100		111	
32	Wacker Neuson Makina Limited Şirketi	Tuzla (bei Istanbul)	SXX	Türkei	100		168	Europa
33	Wacker Neuson Kft.	Törökbálint (bei Budapest)	SXX	Ungarn	100		910	Europa
	Amerikas							
34	Wacker Neuson Máquinas Ltda.	Itaiba (bei São Paulo)	SXX	Brasilien	100		-1.215	Amerikas
35	Wacker Neuson Ltda.	Huechuraba (bei Santiago)	SXX	Chile	100		899	Amerikas
36	Wacker Neuson Ltd.	Mississauga (bei Toronto)	SXX	Kanada	100		7.126	Amerikas
37	Wacker Neuson S.A. de C.V.	Mexico City	SXX	Mexiko	100		2.316	Amerikas
38	Wacker Neuson Corporation	Menomonee Falls2	Holding	USA	100		125.961	Amerikas
39	Wacker Neuson Production Americas LLC	Menomonee Falls2	PXX	USA		100	50.663	Amerikas
40	Wacker Neuson Sales Americas LLC	Menomonee Falls2	SXX	USA		100	56.676	Amerikas

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Name des Unternehmens	Stadt	Art der Gesellschaft ¹	Land	Höhe des Anteils der Wacker Neuson SE in %		Eigenkapital IN K€	Segment
				direkt	indirekt		
41 Lightning Rod Investments LLC	Menomonee Falls ²	Sonstige	USA		100	8.902	Amerikas
42 Wacker Neuson Bogotá S.A.S.	Bogotá	SXX	Kolumbien	100		-1.931	Amerikas
43 Wacker Neuson Lima S.A.C.	Lima	SXX	Peru	99	1	-367	Amerikas
Asien-Pazifik							
44 Wacker Neuson Pty Ltd.	Springvale (bei Melbourne)	SXX	Australien	100		2.934	Asien-Pazifik
45 Wacker Neuson Limited	Hongkong	SXX	Hongkong	100		1.504	Asien-Pazifik
46 Wacker Neuson Machinery Trading (Shenzhen) Ltd. Co.	Shenzhen	SXX	China		100	- ³	Asien-Pazifik
47 Wacker Neuson Shanghai Ltd.	Shanghai	SXX	China	100		-3.750	Asien-Pazifik
48 Wacker Neuson Machinery (China) Co., Ltd.	Pinghu	PXX	China	100		7.855	Asien-Pazifik
49 Wacker Neuson Machinery Trading (Pinghu) Co., Ltd.	Pinghu	SXX	China		100	596	Asien-Pazifik
50 Wacker Neuson (Singapore) PTE. LTD	Singapur	SXX	Singapur	100		1.714	Asien-Pazifik
51 Wacker Neuson Equipment Private Ltd.	Bangalore	SXX	Indien	100		1.151	Asien-Pazifik
52 Wacker Neuson Manila, Inc. i.L.	Dasmariñas (bei Manila)	PXX	Philippinen	100		7.092	Asien-Pazifik
53 Wacker Neuson Holding Limited	Samutprakarn (bei Bangkok)	Holding	Thailand	100		-32	Asien-Pazifik
54 Wacker Neuson Limited	Samutprakarn (bei Bangkok)	SXX	Thailand		100	532	Asien-Pazifik

¹ 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. 45) enthalten.

Im Geschäftsjahr 2019 ergaben sich folgende Änderungen im Konsolidierungskreis:

Im Januar 2019 wurde die Gesellschaft Wacker Neuson Machinery Trading (Pinghu) Co., Ltd gegründet. Diese ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson Machinery (China) Co., Ltd. Die Gesellschaft ist seit dem 1. Januar 2019 in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Im Februar 2019 wurde die Gesellschaft Lightning Rod Investments LLC, USA, gegründet. Diese ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson Corporation. Die Gesellschaft ist seit dem 1. Februar 2019 in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Im Juni 2019 wurde die inaktive Gesellschaft Wacker Neuson ImmoWest 2 GmbH auf die Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH verschmolzen.

Die Wacker Neuson Belgium BVBA, Belgien, wurde am 6. Dezember 2017 gegründet und ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson B.V., Niederlande. Ab dem 1. Januar 2019 hat die Gesellschaft in Belgien das operative Geschäft der ehemaligen Niederlassung in den Niederlanden übernommen und wurde daher als eigene Gesellschaft in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden keine Käufe beziehungsweise Verkäufe voll konsolidierter Gesellschaften vorgenommen.

Es existieren keine at-equity-bilanzierten Gemeinschaftsunternehmen.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss beruht auf den nach IFRS aufgestellten Jahresabschlüssen der einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen zum 31. Dezember 2019. 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 beziehungsweise 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.

Klassifizierung in kurzfristig und langfristig

Der Konzern gliedert seine Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz in kurz- und langfristige Vermögenswerte beziehungsweise Schulden. Ein Vermögenswert ist als kurzfristig einzustufen, wenn die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird oder der Vermögenswert zum Verkauf oder Verbrauch innerhalb dieses Zeitraums gehalten wird, der Vermögenswert primär für Handelszwecke gehalten wird, die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird, oder es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente handelt, es sei denn, der Tausch oder die Nutzung des Vermögenswerts zur Erfüllung einer Verpflichtung ist für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag eingeschränkt.

Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig eingestuft.

Eine Schuld ist als kurzfristig einzustufen, wenn die Erfüllung der Schuld innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird, die Schuld primär für Handelszwecke gehalten wird, die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder das Unternehmen kein uneingeschränktes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag hat.

Ist die Schuld mit Bedingungen verbunden, nach denen diese aufgrund einer Option der Gegenpartei durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten erfüllt werden kann, so beeinflusst dies ihre Einstufung nicht.

Alle anderen Schulden werden als langfristig eingestuft.

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		2019	2018	2019	2018
		Jahresdurchschnittswerte		Stichtagswerte ¹	
Australien	AUD	1,6103	1,5787	1,5995	1,6220
Brasilien	BRL	4,4154	4,2997	4,5157	4,4440
Chile	CLP	785,9871	755,4823	843,5400	793,4500
China	CNY	7,7331	7,8046	7,8205	7,8751
Dänemark	DKK	7,4661	7,4525	7,4715	7,4673
Großbritannien	GBP	0,8772	0,8840	0,8508	0,8945
Hongkong	HKD	8,7691	9,2753	8,7473	8,9675
Indien	INR	78,8202	80,7122	80,1870	79,7298
Japan	JPY	122,0167	130,5563	121,9400	125,8500
Kanada	CAD	1,4848	1,5296	1,4598	1,5605
Kolumbien	COP	3673,6098	3478,4766	3688,1000	3719,2000
Mexiko	MXN	21,5484	22,7005	21,2202	22,4921
Norwegen	NOK	9,8491	9,5873	9,8638	9,9483
Peru	PEN	3,7348	3,8833	3,7237	3,8704
Philippinen	PHP	57,9520	62,2957	56,9000	60,1130
Polen	PLN	4,2972	4,2592	4,2568	4,3014
Russland	RUB	72,3528	73,8513	69,9563	79,7153
Schweden	SEK	10,5910	10,2560	10,4468	10,2548
Schweiz	CHF	1,1123	1,1565	1,0854	1,1269
Serbien	RSD	117,8532	118,1734	117,5430	118,3270
Singapur	SGD	1,5268	1,5941	1,5111	1,5591
Südafrika	ZAR	16,1677	15,5678	15,7773	16,4594
Thailand	THB	34,7327	38,2107	33,4150	37,0520
Tschechien	CZK	25,6688	25,6378	25,4080	25,7240
Türkei	TRY	6,3632	5,6736	6,6843	6,0588
Vereinigte Staaten	USD	1,1192	1,1836	1,1234	1,1450

¹Stichtagswerte: 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 berechnungsberechtigt 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. verlängerte Gewährleistungen). Bei der Bestimmung des Transaktionspreises für den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen, dem Bestehen signifikanter Finanzierungskomponenten 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 Preis, der unter dem ursprünglichen Verkaufspreis liegt, zurückzugeben. Gemäß den Vorgaben des IFRS 15 handelt es sich hierbei um eine Verkaufsoption des Kunden, in welcher der Konzern als Stillhalter auftritt. Basierend auf den Vertragsgestaltungen geht der Konzern aktuell nicht davon aus, dass der Kunde einen wirtschaftlichen Vorteil aus der Ausübung der Option hat und bilanziert die Rücknahmeverpflichtung nach den Vorgaben des IFRS 15 für Rückgaberechte. 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 28 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ gemacht. → [Seite.129](#)

▪ 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/einem einzigen Mindestabnahmemenge/-volumen 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. Der Konzern bezieht die variablen Preisbestandteile bereits bei der Realisierung des Umsatzes aus dem Produktverkauf ein, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Kunde die vereinbarten Ziele erreicht. Die Regelungen für die Begrenzung der Schätzung variabler Gegenleistungen werden dabei berücksichtigt. In gleicher Höhe wird eine Rückerstattungsverbindlichkeit für die erwarteten zukünftigen Rabatte angesetzt.

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“ ausgewiesen. Der Konzern bezieht auch hier die variablen Preisbestandteile bereits bei der Realisierung des Umsatzes aus dem Produktverkauf mit ein, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Kunde die vereinbarten Ziele über den Zeitraum der Vereinbarung erreicht, und reduziert in gleicher Höhe die Forderung aus dem vorausbezahlten Bonus an den Kunden.

▪ Skonto

Der Konzern gewährt bestimmten Kunden Preiserminderungen, sofern innerhalb bestimmter verkürzter Zahlungsziele die Zahlung erfolgt (Skonti). Die gewährten Skonti werden mit den vom Kunden zu zahlenden Beträgen verrechnet. Der Konzern ermittelt den Transaktionspreis unter Berücksichtigung des wahrscheinlichsten Betrages und bezieht diesen variablen Preisbestandteil Skonto bereits bei der Realisierung des Umsatzes mit ein, wenn basierend auf dem Zahlungsverhalten des Kunden in der Vergangenheit davon auszugehen ist, dass der Kunde den gewährten Skonto-Betrag in Abzug bringen wird. Die Regelungen für die Begrenzung der Schätzung variabler Gegenleistungen werden dabei berücksichtigt. In gleicher Höhe wird eine Rückerstattungsverbindlichkeit für die erwarteten zukünftigen Skonti angesetzt.

(b) Signifikante Finanzierungskomponente

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 Finanzierungskomponente 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. Die Vorauszahlungen von Kunden weist der Konzern in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeiten aus.

Der Konzern bietet Kunden über Finanzierungspartner Finanzierungsdienstleistungen an. Die vom Konzern an den Finanzierungspartner zu zahlenden Zinsen werden von den Umsätzen als Umsatzminderung 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 oder Wacker Neuson resultiert, wird die Gegenleistung um den Zeitwert des Geldes angepasst. Andernfalls verzichtet der Konzern in Anwendung der in IFRS 15 vorgesehenen Erleichterungsregelungen für kurzfristige Zeiträume auf die Anpassung. Da der Konzern seine Tätigkeiten als Finanzierungspartner für den Kunden ständig ausweitet (z.B. über langfristige Zahlungsziele), werden die anfangs abgegrenzten Finanzierungskomponenten über die vereinbarte Laufzeit als

Umsatzerlöse, allerdings separiert von den Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden, ausgewiesen (sonstige Umsatzerlöse). Die abgegrenzten Finanzierungskomponenten werden unter den Vertragsverbindlichkeiten in der Bilanz ausgewiesen.

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. 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 nach IFRS 15 sogenannten „assurance-type warranties“ werden gemäß IAS 37 Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen erfasst. Einzelheiten zu der Rechnungslegungsmethode für Gewährleistungsrückstellungen sind im Abschnitt „Sonstige Rückstellungen“ enthalten.

Der Konzern bietet zusätzlich zu der Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen, verlängerte Gewährleistungen (Vertragsverbindlichkeiten) an. Diese nach IFRS 15 sogenannten „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 Baugeräte 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 und von dem Transaktionspreis für den Verkauf der Produkte abgezogen. Die verlängerten Garantien weist der Konzern in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeiten aus.

Erlöse aus Erbringung von Dienstleistungen

Dienstleistungsumsätze werden linear über den Zeitraum der Leistungserbringung 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. Im Wesentlichen umfassen die Erlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen neben den Mieterlösen auch Erträge aus der Kundenfinanzierung, aus Telematik-Geschäften, verlängerten Gewährleistungen und dem Ersatzteilgeschäft. Sofern Kunden eine Vorauszahlung auf die zukünftig zu erbringenden Dienstleistungen leisten, ist diese grundsätzlich als Vertragsverbindlichkeit abzubilden. Die abgegrenzten Vorauszahlungen auf die zukünftig zu erbringenden Dienstleistungen weist der Konzern in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeiten aus.

Erlöse aus Vermietung von Maschinen und Zubehör

Der Konzern erfasst Erlöse aus der kurzfristigen Vermietung von Maschinen und Zubehör linear über die Laufzeit des Mietvertrags, da der Kunde den Nutzen aus der Leistung des Konzerns gleichzeitig mit dem Zufluss der Leistung 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 circa 15 Tage. 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 beziehungsweise 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 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ → [Seite 130](#) zu entnehmen. Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen beziehungsweise 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 Vermögenswertes oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer der Preisbildung für den Vermögenswert beziehungsweise die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines nichtfinanziellen Vermögenswertes wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die wirtschaftlich sinnvollste und beste Verwendung des Vermögenswertes 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 Zeitwertes 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 des IFRS 13 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 Vermögenswerte hinzugezogen. Bei der 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- beziehungsweise Herstellungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Sachanlagen werden zu Anschaffungs- beziehungsweise 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- beziehungsweise Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbzeitpunkt.

Für die Folgebewertung der immateriellen Vermögenswerte wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbegrenzter Nutzungsdauer unterschieden.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig 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 dahingehend 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

Seit dem 1. Januar 2019 werden Leasingverhältnisse zu dem Zeitpunkt, zu dem der Leasinggegenstand dem Konzern zur Nutzung zur Verfügung steht, als Nutzungsrecht und entsprechende Leasingverbindlichkeit bilanziert. Jede Leasingrate wird in Tilgungs- und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. Die Finanzierungsaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, so dass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt. Das Nutzungsrecht wird linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Der Konzern beurteilt bei Vertragsbeginn, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Dies ist der Fall, wenn der Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts gegen Zahlung eines Entgelts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren.

Der Konzern erfasst und bewertet alle Leasingverhältnisse (mit Ausnahme von kurzfristigen Leasingverhältnissen und Leasingverhältnissen, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist) nach einem einzigen Modell. Er erfasst Verbindlichkeiten zur Leistung von Leasingzahlungen und Nutzungsrechte für das Recht auf Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts.

Vermögenswerte und Schulden aus Leasingverhältnissen werden bei Erstanfang zu Barwerten erfasst.

(a) Leasingverbindlichkeiten

Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- Feste Zahlungen (einschließlich de facto fester Zahlungen, abzgl. etwaiger zu erhaltender Leasinganreize)
- Variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zinssatz) gekoppelt sind
- Erwartete Restwertzahlungen aus Restwertgarantien des Leasingnehmers
- Der Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn die Ausübung durch den Leasingnehmer hinreichend sicher ist

- Strafzahlungen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Leasingnehmer eine Kündigungsoption wahrnehmen wird

Bei der Berechnung des Barwerts der Leasingzahlungen verwendet der Konzern seinen Grenzfremdkapitalzinssatz zum Bereitstellungsdatum, da der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann. Nach dem Bereitstellungsdatum wird der Betrag der Leasingverbindlichkeiten erhöht, um dem höheren Zinsaufwand Rechnung zu tragen, und verringert, um den geleisteten Leasingzahlungen Rechnung zu tragen. Zudem wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeiten bei Änderungen des Leasingverhältnisses, Änderungen der Laufzeit des Leasingverhältnisses, Änderungen der Leasingzahlungen (z. B. Änderungen künftiger Leasingzahlungen infolge einer Veränderung des zur Bestimmung dieser Zahlungen verwendeten Index oder Zinssatzes) oder bei einer Änderung der Beurteilung einer Kaufoption für den zugrunde liegenden Vermögenswert neu bewertet.

(b) Nutzungsrechte

Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit
- Sämtliche bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen abzüglich aller etwaig erhaltener Leasinganreize
- Alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten
- Geschätzte Kosten, die dem Leasingnehmer bei Demontage oder Beseitigung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, bei der Wiederherstellung des Standorts, an dem sich dieser befindet, oder bei Rückversetzung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, in den in der Leasingvereinbarung verlangten Zustand entstehen

Nutzungsrechte werden planmäßig linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Laufzeit und erwarteter Nutzungsdauer der Leasingverhältnisse abgeschrieben.

Wenn das Eigentum an dem Leasinggegenstand am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses auf den Konzern übergeht oder in den Kosten die Ausübung einer Kaufoption berücksichtigt ist, werden die Abschreibungen anhand der erwarteten Nutzungsdauer des Leasinggegenstands ermittelt.

Die Nutzungsrechte werden ebenfalls auf Wertminderung überprüft.

(c) Kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt

Der Konzern wendet auf seine kurzfristigen Leasingverträge über allen Leasinggegenständen die Ausnahmeregelung für kurzfristige Leasingverhältnisse (d. h. Leasingverhältnisse, deren Laufzeit ab dem Bereitstellungsdatum maximal zwölf Monate beträgt und die keine Kaufoption enthalten) an. Er wendet außerdem auf Leasingverträge über Vermögenswerte (bspw. IT-Ausstattung, Fahrräder und kleinere Büromöbel), die als geringwertig eingestuft werden, die Ausnahmeregelung für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, an.

Leasingzahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt (welche regelmäßig Anschaffungswerte von weniger als

5.000 Euro aufweisen), werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst.

(d) Sale-and-Leaseback

Der Konzern schloss in 2017-2018 mit Finanzinstituten einen Sale-and-Leaseback-Vertrag gemäß IAS 17 ab, wobei der Leaseback aufgrund der bestehenden Rückkaufoption als Finanzierungsleasing zu klassifizieren war. Laut IFRS 16 ist das Head Lease weiterhin als Leasing zu behandeln. Die Vertragskonditionen werden 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.

Im aktuellen Geschäftsjahr 2019 wurden nach dem oben beschriebenen Modell neue Verträge geschlossen. Letztere werden nun nach IFRS 16 bilanziert und dazugehörige Verbindlichkeiten als Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Für Angaben wird auf die Anhangsangabe 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen → [Seite 123](#).

Vermietbestand

Vermietbestände werden zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer planmäßiger Abschreibungen (zwischen 5 – 8 Jahre) 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 welcher 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 gemäß 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 zuerst verbraucht werden. Zur Vereinfachung der Bewertung wird auch das gleitende Durchschnittspreisverfahren angewendet. Der Konzern verwen-

det zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem Einkauf von Vorräten in Fremdwährung derivative Finanzinstrumente (siehe im Detail dazu den „Derivative Finanzinstrumente“ → [Seite 126](#)).

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 in Form von Schuldsinstrumenten 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 in Form von Schuldsinstrumenten 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 finanziellen Vermögenswertes durchgeführt.

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. Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert und bewertet werden, werden im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows zu halten. Kredite, Forderungen und andere Schuldtitel werden dem Geschäftsmodell „Halten“ zugeordnet, um die vertraglichen Cashflows bestehend aus Zins und Tilgung zu vereinnahmen.

Finanzielle Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis klassifiziert und bewertet werden, werden demgegenüber im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung sowohl in der Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows als auch in dem Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht.

Die Beurteilung, ob vertragliche Cashflows aus Schuldsinstrumenten 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 Bewertungskategorien 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. Das Nominalvolumen beträgt 60,0 Mio. USD und wurde von der deutschen Konzernmutter gegenüber der amerikanischen Vertriebsgesellschaft Wacker Neuson Sales Americas LLC ausgegeben. 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.

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 gegenüber Händlern: Hierbei werden zur Vertriebsunterstützung für ausgewählte Händler längerfristige Zahlungsziele mit Fälligkeit größer als 360 Tagen gewährt. Der Bilanzausweis erfolgt in der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte, solange die Fälligkeit noch mehr als 360 Tage besteht. Sobald die Fälligkeit unterhalb

von 360 Tagen liegt, wird der kurzfristige Anteil in die Bilanzzeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ umgegliedert. Wesentliche Finanzierungskomponenten mindern den erstmaligen Ansatz des finanziellen Vermögenswertes und werden gemäß der Effektivzinsmethode über die vereinbarte Laufzeit verteilt.

- Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni: Um US-Händler bei der Marktdurchdringung und -bearbeitung zu unterstützen, werden Volumenboni an ausgewählte US-Händler im Voraus ausbezahlt. 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 Finanzierungskomponente 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 zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen eingesetzt. Die Währungseffekte aus der Bilanzierung dieser

innerkonzernlichen Fremdwährungsdarlehen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis ausgewiesen. Durch die erfolgswirksame Bewertung der eingesetzten Derivate zum beizulegenden Zeitwert werden diese Bewertungsergebnisse ebenfalls im Finanzergebnis erfasst. Abhängig vom Marktwert werden diese Derivate entweder unter der Zeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ oder innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)

Beim erstmaligen Ansatz kann der Konzern unwiderruflich die Wahl treffen, seine gehaltenen Eigenkapitalinstrumente an anderen Gesellschaften 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.

Der Konzern hat sich unwiderruflich dafür entschieden, seine nicht börsennotierten Eigenkapitalinstrumente in diese Kategorie einzuordnen.

Folgende wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen im Konzern, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis bewertet werden:

- Rentenfondanteile: Der Konzern besitzt Rentenfondanteile zur Absicherung der Pensionsansprüche von ausgeschiedenen Vorständen. Diese werden nicht als Planvermögen gemäß IAS 19 definiert und nicht gegen die Rückstellung für Pension saldiert. Die Rentenfondsanteile sind unter der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.
- Minderheitenbeteiligung in Österreich: Als Eigenkapitalinstrument werden Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2018: 3,0 Mio. Euro) gehalten, dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien.
- Minderheitenbeteiligung in Nordamerika: Der Konzern hat im laufenden Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung für 8,9 Mio. Euro zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erworben.

Ausbuchung

Ein finanzieller Vermögenswert (beziehungsweise 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 sogenannten 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.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst er den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang seines anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird.

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

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 gemäß den Vorgaben des IFRS 9 in drei 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 die 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 Basis des erwarteten Verlustes innerhalb der Gesamtlaufzeit der Forderung (Gesamtlaufzeit-ECL). Der Konzern hat eine Wertberichtigungsmatrix erstellt, die auf seiner bisherigen Erfah-

zung mit Kreditverlusten auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basiert und um zukunftsbezogene Faktoren, die für die Schuldner und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spezifisch sind, angepasst wird soweit der aktuelle ökonomische Ausblick oder sonstige makroökonomische Parameter dies rechtfertigen. Neben den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird vom Konzern freiwillig die Risikovorsorge auf Basis der Gesamtlaufzeit-ECL als vereinfachte Methode auf die folgenden finanziellen Vermögenswerte angewendet:

- Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) gegenüber Händlern
- Forderungen aus Finanzierungsleasing als Leasinggeber

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 bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten oder finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert. Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Bei finanziellen Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten werden direkt zurechenbaren Transaktionskosten beim erstmaligen Ansatz abgezogen.

Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (aus Darlehen und Kontokorrentkrediten) und derivative Finanzinstrumente.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert sind. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Es werden Devisenswaps vom Konzern zur Absicherung des Währungsrisikos aus den zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen eingesetzt. Die Währungseffekte aus der Bilanzierung dieser innerkonzernlichen Fremdwährungsdarlehen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis ausgewiesen. Durch die erfolgswirksame Bewertung der eingesetzten Derivate zum beizulegenden Zeitwert werden diese Bewertungsergebnisse ebenfalls im Finanzergebnis erfasst. Abhängig vom Marktwert werden diese Derivate entweder unter der Zeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ oder innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (aus Darlehen und Kontokorrentkrediten) werden nach der erstmaligen Erfassung unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrundeliegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell 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 Rohstoffpreisrisiken 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.

Im Rahmen der Risikomanagementstrategie und -maßnahmen werden verschiedene Derivate zur wirtschaftlichen Absicherung von Risiken verwendet.

Derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) eingebunden sind, werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dies betrifft ausschließlich die eingesetzten Devisenswaps zur Absicherung des Währungsrisikos aus den zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen. Hier erfolgt keine Designation im Rahmen einer Sicherungsbeziehung, da die Grundgeschäfte im Rahmen der Konsolidierung eliminiert werden und nur der Ergebniseffekt aus der Fremdwährungsbewertung im Konzernergebnis verbleibt. Das Bewertungsergebnis der Devisenswaps wird dann ebenfalls im Finanzergebnis ausgewiesen und mit dem Ergebnis aus der Fremdwährungsbewertung der zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen saldiert.

Daneben verwendet der Konzern Devisentermingeschäfte zur Absicherung von geplanten konzerninternen Wareneinkäufen. Diese werden bei Abschluss des Devisentermingeschäftes als Sicherungsgeschäft mit dem dazugehörigen Grundgeschäft einer Sicherungsbeziehung formal zugeordnet. Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 hat der Konzern das Bilanzierungswahlrecht ausgeübt, Sicherungsbeziehungen weiterhin nach IAS 39 anstatt der in Kapitel 6 von IFRS 9 niedergelegten Regelungen zum Hedge Accounting zu bilanzieren.

Die Anforderungen an ein Hedge Accounting nach IAS 39 sind in diesen Fällen erfüllt. Der Konzern überprüft außerdem bei Beginn der Sicherungsbeziehung und auch danach fortlaufend die Effektivität der Sicherungsbeziehung. Die vom Konzern eingesetzten Devisentermingeschäfte im Rahmen der Risikomanagementstrategie werden als Cashflow Hedge bilanziert, wobei der effektive Anteil aus den Änderungen des Zeitwerts im sonstigen Ergebnis 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 in der Zukunft. Ab dem Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäftes werden auch diese

Derivate als freistehend behandelt und jegliche weitere Bewertungsänderung erfolgswirksam mit der Fremdwährungsbewertung der aus der ursprünglich abgesicherten Transaktion resultierenden konzerninternen Verbindlichkeit saldiert.

Ferner hat der Konzern aufgrund der mit einer teilweise variablen Verzinsung ausgestatteten Schuldscheine in den USA einen Payer Swap abgeschlossen und diesen als Sicherungsinstrument im Rahmen eines Cashflow Hedges mit dem variabel verzinslichen Schuldschein designiert. Der effektive Anteil der Wertänderung des Swaps wird nunmehr im sonstigen Ergebnis 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 die Erfüllung der folgenden 6 Kriterien des IAS 38 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;
- 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 immaterieller 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 ggf. ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

Darüber hinaus überprüft der Konzern jedes Jahr noch nicht nutzungs-bereite immaterielle Vermögenswerte auf Wertminderung. Bei der Überprüfung der Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögenswerte auf Wertminderung ist die Bestimmung des erzielbaren Betrags der Vermögenswerte mit Schätzungen verbunden.

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 bewertete finanzielle Vermögenswerte“ und haben eine ursprüngliche Laufzeit von bis zu drei Monaten. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden mit dem Nominalwert umgerechnet in Konzernwährung 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, ist der rechnerische Wertberichtigungsbedarf zu vernachlässigen und von untergeordneter Bedeutung für den Konzern.

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 für die Anschaffung von langfristigen Vermögenswerten werden als Verringerung des Buchwertes des Vermögenswertes berücksichtigt. Die Zuwendung wird dann mittels eines reduzierten Abschreibungsbetrags über die Nutzungsdauer des abschreibungsfähigen Vermögenswertes ertragswirksam erfasst. Erhält der Konzern Zuwendungen der öffentlichen Hand für Kosten, werden diese über den Zeitraum erfasst, in dem die entsprechenden Kosten, für deren Kompensation sie gewährt wurden.

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 gemäß 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 nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird zum jeweils frühesten 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 gemäß 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 nachzuverrechnenden 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 Nettoszins wird im Finanzergebnis ausgewiesen. Leistungen im Rahmen von beitragsorientierten Versorgungsplänen werden direkt als Aufwand berücksichtigt.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gemäß 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 kaufmännischen Ermessen. Soweit Rückstellungen erst nach einem Jahr fällig werden und eine verlässliche Abschätzung der Auszahlungsbeträge beziehungsweise -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 dem oben genannten Kapitel Umsatz- und Ertragsrealisierung (Unterabschnitt: 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 Umkehreffekte voraussichtlich eintreten werden.

Veränderungen der latenten Steuern in der Bilanz führen grundsätzlich zu latentem Steueraufwand beziehungsweise -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.

Die laufenden Steuern werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde oder eine Zahlung an

die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung der laufenden Steuern werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den jeweiligen Ländern gelten.

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 zugrundeliegenden Risiken der Finanzberichterstattung sowie der Auswirkungen, die diese Schätzungen, Annahmen und Unsicherheiten auf den Konzernabschluss haben könnten:

(a) Wesentliche Ermessensentscheidungen 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.

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.

Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen mit Verlängerungs- und Kündigungsoptionen – der Konzern als Leasingnehmer

Der Konzern bestimmt die Laufzeit des Leasingverhältnisses unter Zuhilfenahme der unkündbaren Grundlaufzeit des Leasingverhältnisses sowie unter Einbeziehung der Zeiträume, die sich aus einer Option zur Verlängerung des Leasingverhältnisses ergeben, sofern hinreichend sicher ist, dass er diese Option ausüben wird, oder der Zeiträume, die sich aus einer Option zur Kündigung des Leasingverhältnisses ergeben, sofern hinreichend sicher ist, dass er diese Option nicht ausüben wird.

Der Konzern hat mehrere Leasingverträge abgeschlossen, die Verlängerungs- und Kündigungsoptionen enthalten. Er trifft bei der Beurteilung, ob hinreichende Sicherheit besteht, dass die Option zur Verlängerung beziehungsweise zur Kündigung des Leasingverhältnisses

ausgeübt oder nicht ausgeübt wird, Ermessensentscheidungen. Das heißt, er zieht alle relevanten Faktoren in Betracht, die für ihn einen wirtschaftlichen Anreiz darstellen, die Verlängerungs- oder die Kündigungsoption auszuüben. Nach dem Bereitstellungsdatum bestimmt der Konzern die Laufzeit des Leasingverhältnisses erneut, wenn ein signifikantes Ereignis oder eine Änderung von Umständen eintritt, das beziehungsweise die innerhalb seiner Kontrolle liegt/liegen und sich darauf auswirkt/auswirken, ob er die Option zur Verlängerung beziehungsweise zur Kündigung des Leasingverhältnisses ausüben wird oder nicht (z. B. Durchführung von wesentlichen Mietereinbauten oder wesentliche Anpassung des zugrunde liegenden Vermögenswerts).

Eine Reihe von Leasingverträgen, insbesondere von Immobilien, enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Die Verlängerungsoptionen für Immobilienleasingverträge sind in der Regel für zwei bis fünf Jahren. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, um dem Konzern die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf den Vertragsbestand zu erhalten. Die bestehenden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen können nur durch den Konzern, nicht aber durch den Leasinggeber ausgeübt werden.

Der Konzern hat die Verlängerungszeiträume als Teil der Leasinglaufzeit für gemietete Niederlassungen und Lagerflächen berücksichtigt, da diese Immobilien für die Geschäftstätigkeit von wesentlicher Bedeutung sind. Diese Mietverträge haben eine relativ kurze unkündbare Restlaufzeit (ein bis drei Jahre) und es würden sich signifikante negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit ergeben, wenn keine Alternativmöglichkeiten genutzt werden könnten. Für Verträge mit einer längeren Laufzeit wurden bestehende Verlängerungsoptionen nicht ausgeübt, da diese als noch nicht hinreichend sicher eingestuft wurden. Die Verlängerungsoptionen für Leasing von Kraftfahrzeugen wurden im Rahmen des Leasingverhältnisses nicht berücksichtigt, da diese nur sehr kurzfristig sind (bis drei Monate) und nur dann ausgeübt werden, wenn das Ersatzkraftfahrzeug noch nicht geliefert wurde.

Für Einzelheiten zu den möglichen künftigen Leasingzahlungen für Zeiträume nach dem Ausübungszeitpunkt der Verlängerungs- und Kündigungsoptionen, die nicht in der Leasinglaufzeit berücksichtigt sind, wird auf Anhangangabe 26 verwiesen. → [Seite 127](#)

Beurteilung Aufnahme in den Konsolidierungskreis einer Minderheitenbeteiligung in Nordamerika

Der Konzern hat im laufenden Geschäftsjahr 2019 8,9 Mio. Euro zur Stärkung seines Vertriebsnetzes für eine Minderheitenbeteiligung in Nordamerika erworben, die 5,4 Prozent der Anteilsrechte entsprechen. Die restlichen 94,6 Prozent entfallen auf die vier Gründer, die das Beteiligungsunternehmen in finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen geschlossen und unabhängig von dem Konzern leiten. Der Konzern hat einen von fünf Sitzen in dem Aufsichtsratsgremium. Er wird hierdurch über die laufenden Geschäftsentwicklungen zeitnah informiert, verfügt jedoch gegenüber den vier Gründern über keine Veto- oder Minderheitenrechte, um Einfluss auf wesentliche Geschäfts-transaktionen ausüben zu können. Ausgehend von den aktuellen Verhältnissen und unter Gesamtschau aller Umstände verfügt der Konzern über keinen signifikanten Einfluss. Es liegt auch keine Beherrschung gemäß IFRS 10 vor. Der Ausweis erfolgt erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten finanziellen Vermögenswerten unter der Bilanzzeile „Beteiligungen“, da geplant ist die Beteiligung strategisch langfristig zu halten.

(b) Schätzungen und Annahmen

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 2019 wurden Anhaltspunkte für wesentliche Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte identifiziert. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“. → [Seite 112](#)

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“. → [Seite 107](#)

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 Übereinstimmung mit den Vorgaben des IFRIC 23 in die Betrachtung einbezogen.

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 2019 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“. → [Seite 112](#)

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“. → [Seite 120](#)

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken ergeben sich aus Klagen gegenüber der Wacker Neuson SE beziehungsweise 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 28 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“. → [Seite 129](#)

Umsatzabgrenzung von Volumenboni

Die erwarteten Volumenboni des Konzerns werden bei Verträgen mit einer einzigen Mindestabnahmemenge auf Einzelkundenbasis geschätzt. Die Beurteilung, ob ein Kunde voraussichtlich Anspruch auf einen Rabatt haben wird, hängt von seinem historischen Rabattanspruch und den bislang getätigten Käufen ab. Alle signifikanten Änderungen gegenüber dem historischen Kaufverhalten und den historischen Rabattansprüchen haben Einfluss auf die vom Konzern geschätzten erwarteten Prozentsätze der Rabatte. Der Konzern aktualisiert seine Einschätzung der erwarteten Volumenboni einmal im Jahr.

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) gegenüber Händlern
- Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni
- Forderungen aus Finanzierungsleasing als Leasinggeber

Die Wertberichtigungsquoten werden auf der Grundlage der Überfälligkeitsdauer in Tagen für verschiedene (nach Kriterien wie der geografischen Region, der Produktart, dem Kundentyp und der Bonitäts-einstufung 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) gegenüber Händlern wird im ersten Schritt auf historische Ausfallquoten abgestellt. Im zweiten Schritt wird diese empirische Risikoversorge um spezifische zukunftsorientierte Faktoren, wie z.B. Länderrisiko, Klumpenrisiko und gegebene Sicherheiten angepasst. 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.

Leasingverhältnisse – Schätzung des Grenzfremdkapitalzinssatzes

Der Konzern kann den dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmen. Daher verwendet er zur Bewertung von Leasingverbindlichkeiten seinen Grenzfremdkapitalzinssatz. Der Grenzfremdkapitalzinssatz ist der Zinssatz, den der Konzern zahlen müsste, wenn er für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit die Mittel aufnehmen würde, die er in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld für einen Vermögenswert mit einem dem Nutzungsrecht vergleichbaren Wert benötigen würde. Der Grenzfremdkapitalzinssatz spiegelt somit die Zinsen wider, die der Konzern „zu zahlen hätte“. Wenn keine beobachtbaren Zinssätze verfügbar sind (z. B. bei Tochterunternehmen, die keine Finanzierungsgeschäfte abschließen) oder wenn der Zinssatz angepasst werden muss, um die Bedingungen des Leasingverhältnisses abzubilden (z. B., wenn dieses nicht in der funktionalen Währung des Tochterunternehmens abgeschlossen wurde), muss der Grenzfremdkapitalzinssatz geschätzt werden. Der Konzern schätzt den Grenzfremdkapitalzinssatz anhand beobachtbarer Inputfaktoren (z. B. Marktzinssätze), sofern diese verfügbar sind, und muss bestimmte unternehmensspezifische Schätzungen vornehmen (z. B. Einzelbonitätsbewertung des Tochterunternehmens).

Übertragung von finanziellen Vermögenswerten

Im Zusammenhang mit der Ausbuchung von Forderungen im Rahmen von Factoring waren Schätzungen beziehungsweise die Ausübung von Ermessen insbesondere in den folgenden Bereichen erforderlich:

- Die Feststellung, ob die relevanten Chancen und Risiken aus den abgetretenen Forderungen im Wesentlichen auf den Erwerber übertragen wurden oder beim Veräußerer verblieben sind, erfolgte in Form eines Vorher-Nachher Tests. Dabei wurde beurteilt, ob sich die Schwankungsbreite (Streuung und Variabilität) des Barwerts der erwarteten Einnahmen vor und nach dem Transfer wesentlich unterscheidet. In diesem Zusammenhang waren für verschiedene Umweltzustände die Barwerte der prognostizierten Zahlungsströme aus den Forderungen zu bestimmen und mit Eintrittswahrscheinlichkeiten zu belegen.
- Soweit weder im Wesentlichen alle Chancen und Risiken zurückbehalten noch übertragen werden, hängt es von der Übertragung der Verfügungsmacht ab, ob die Forderungen vollständig abgeben oder (teilweise) entsprechend dem anhaltenden Engagements weiterhin bilanziert werden. In diesem Zusammenhang war insbesondere die Beurteilung, ob der Übernehmende nach den vertraglichen Vereinbarungen berechtigt und nach den jeweiligen Umständen auch tatsächlich in der Lage ist, die gekauften Forderungen als Ganzes an eine nicht verbundene dritte Partei zu veräußern oder zu verpfänden, ohne dabei die Zustimmung des Übertragenden zu benötigen oder die Weiterveräußerung mit Einschränkungen versehen zu müssen. In diesem Zusammenhang war insbesondere die Beurteilung der konkreten Auswirkungen einzelner Vertragsklauseln mit Ermessen behaftet.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1 – Umsatzerlöse

Die folgende Tabelle zeigt die Umsatzerlöse des Unternehmens, die aus Verträgen mit Kunden und anderen Quellen von Umsatz nach Produktgruppen und Standorten:

IN MIO. €		
	2019	2018
Geografische Segmente		
Europa	1.379,0	1.248,9
Amerikas	459,5	401,3
Asien-Pazifik	62,6	59,8
Umsatz gesamt	1.901,1	1.710,0
Segmente nach Geschäftsbereichen		
Baugeräte	485,3	455,7
Kompaktmaschinen	1.052,8	920,9
Dienstleistung	382,5	351,6
Abzüglich Cash Discounts	-19,5	-18,2
Umsatz gesamt	1.901,1	1.710,0
Herkunftsart der Umsatzerlöse:		
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	1.727,2	1.552,5
Sonstige Umsatzerlöse	173,9	157,5
Umsatz gesamt	1.901,1	1.710,0

In den sonstigen Umsatzerlösen sind im Wesentlichen Umsätze nach IFRS 16 aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör sowie Umsätze aus der Händlerfinanzierung gemäß IFRS 9 enthalten. Die Umsätze aus Dienstleistungen enthalten Umsätze aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör in Höhe von 168,8 Mio. Euro (Vorjahr: 153,0 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 15 Tage. Aus der Händlerfinanzierung wurden 5,2 Mio. Euro ausgewiesen (Vorjahr: 4,5 Mio. Euro).

Weitere Angaben im Rahmen von IFRS 15 werden in den jeweiligen Anhangangaben der betroffenen Positionen gemacht.

2 – Sonstige betriebliche Erträge

IN MIO. €		
	2019	2018 angepasst
Verkauf des Geschäfts mit Flügelglättern	2,5	-
Mieterlöse Finanzimmobilien	2,5	3,1
Abgeschlossene Rechtsstreitigkeiten	1,9	-
Verrechnung Sachbezüge	1,7	1,5
Staatliche Subventionen	1,7	-
Gewinne aus Verkauf von Sachanlagen und zur Veräußerung gehaltener langfristiger Vermögenswerte	1,5	4,6
Schrotterlöse	1,1	1,4
Weiterverrechnungen	0,8	0,5
Versicherungsentschädigungen	0,9	0,4
Forschungs- und Bildungsprämie	0,5	0,2
Übrige Erträge	2,5	2,5
Gesamt	17,6	14,2

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert aus dem Verkauf des Geschäfts mit Flügelglättern in Höhe von 2,5 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro). Für die Region Asien-Pazifik ergab sich ein positiver Effekt in Höhe von 1,9 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) aus einer abgeschlossenen Rechtsstreitigkeit, aus dem ein werthaltiger Schadensersatzanspruch vom chinesischen Gericht dem Konzern endgültig zugesprochen wurde. Die chinesische Produktionsgesellschaft hat Subventionen in Höhe von 1,7 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) schriftlich durch die chinesische Regierung gewährt bekommen, nachdem vorab festgelegte Kriterien erfüllt wurden. Diese Kriterien orientieren sich im Wesentlichen nach unterschiedlichen Aufwandsgrenzen (u.a. Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen), die zu einem Stichtag erfüllt waren.

Der Rückgang der Gewinne aus Verkauf von Sachanlagen in Höhe von 3,1 Mio. Euro resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf von einer Liegenschaft „Gutmadingen“ sowie weiterer Grundstücke in Australien und Deutschland im Vorjahr 2018. 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.

Nach einer detaillierten Analyse der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und in Übereinstimmung mit der ansteigenden Bedeutung innerhalb des Konzerns von Finanzierungsleistungen an den Kunden wurden einheitlich Erträge aus Kundenfinanzierung als Umsatzerlöse erfasst, da die Umgliederung der klaren Abgrenzung zwischen operativem Geschäft und dem Finanzierungsbereich dienen soll. In Höhe von 0,3 Mio. Euro wurden entsprechend Gewinne aus den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Umsatzerlöse umgegliedert (2018: 0,9 Mio. Euro) Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

3 – Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €	2019	2018
Löhne und Gehälter	315,0	283,0
Soziale Abgaben	70,4	62,8
Aufwendungen für die Altersversorgung	7,2	5,9
Gesamt	392,6	351,7

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. €	2019	2018
Abfindungen	2,9	2,3

Davon entfallen 0,7 Mio. Euro (2018: 0,7 Mio. Euro) auf gesetzlich verpflichtende Abfertigungsrückstellung für die Standorte in Österreich.

Der Anstieg für Abfindungen in Höhe von 0,6 Mio. Euro resultiert im Wesentlichen aus den Restrukturierungsmaßnahmen im nordamerikanischen Werk in Menomonee Falls.

In den Funktionskosten sind folgende Personalaufwendungen enthalten:

- Umsatzkosten: 141,2 Mio. Euro (2018: 124,7 Mio. Euro)
- Vertriebskosten: 156,7 Mio. Euro (2018: 143,1 Mio. Euro)
- Forschungs- und Entwicklungskosten: 41,9 Mio. Euro (2018: 36,0 Mio. Euro)
- Allgemeine Verwaltungskosten: 52,8 Mio. Euro (2018: 47,9 Mio. Euro)

Die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen setzen sich im Berichtsjahr nach Funktionsbereichen wie folgt zusammen (ohne Leasingpersonal):

	2019	2018
Produktion	2.377	2.203
Vertrieb und Service	2.137	2.025
Forschung und Entwicklung	493	436
Verwaltung	569	548
Gesamt	5.576	5.212

4 – Sonstige betriebliche Aufwendungen

IN MIO. €	2019	2018
Verluste aus dem Abgang von Sachanlagevermögen	1,0	0,4
Sonstige Aufwendungen	0,9	0,6
Gesamt	1,9	1,0

Der Anstieg von 0,9 Mio. Euro bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen wird im Wesentlichen durch die Restrukturierungsmaßnahmen im nordamerikanischen Werk in Menomonee Falls verursacht.

5 – Finanzergebnis

a) Finanzerträge

IN MIO. €	2019	2018 angepasst
Zinsen und ähnliche Erträge	2,4	1,3
Währungsgewinne	2,2	–
Erträge aus Devisentermingeschäften	1,0	4,1
Gesamt	5,6	5,4

Im Vergleichsjahr 2018 wurden noch die Erträge aus der Kundenfinanzierung unter den Zinsen und ähnliche Erträge mit 2,6 Mio. Euro (2019: 3,5 Mio. Euro) ausgewiesen. Nach einer detaillierten Analyse der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und in Übereinstimmung mit der ansteigenden Bedeutung innerhalb des Konzerns von Finanzierungsleistungen an den Kunden wurden einheitlich Erträge aus Kundenfinanzierung als Umsatzerlöse erfasst, da die Umgliederung der klaren Abgrenzung zwischen operativem Geschäft und dem Finanzierungsbereich dienen soll. Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i.S.d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

Zur Gegenfinanzierung der intern vergebenen Fremdwährungsdarlehen werden SWAPs extern aufgenommen. Daraus resultierte unter anderem Erträge in Höhe von 1,0 Mio. Euro (2018: 4,1 Mio. Euro). Dagegen stehen Aufwendungen in Höhe von 0,8 Mio. Euro (2018: 2,7 Mio. Euro) aus internen Fremdwährungsdarlehen, die als Grundgeschäft durch die SWAPs im Rahmen der Risikomanagementstrategie abgesichert sind. Diese abgesicherten Währungsverluste in Höhe von 0,8 Mio. Euro (2018: 2,7 Mio. Euro unter den Finanzaufwendungen) sind unter den saldierten Währungsgewinnen innerhalb der Finanzerträge enthalten.

b) Finanzaufwendungen

IN MIO. €		
	2019	2018
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	14,6	8,5
Währungsverluste	-	9,2
Aufwand aus Devisentermingeschäften	6,6	1,8
Gesamt	21,2	19,5

Zinsen und ähnliche Erträge wurden im Berichtsjahr mit Zinsen und ähnlichen Aufwendungen in Höhe von 1,4 Mio. Euro (2018: 1,2 Mio. Euro) saldiert. Siehe hierzu Anhangsangabe 16 „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“. → [Seite 118](#)

Zur Gegenfinanzierung der intern vergebenen Fremdwährungsdarlehen werden SWAPs extern aufgenommen. Daraus resultierten unter anderem ein Aufwand in Höhe von 6,6 Mio. Euro (2018: 1,8 Mio. Euro). Dagegen stehen in Höhe von 3,1 Mio. Euro (2018: 0,9 Mio. Euro) Erträge aus internen Fremdwährungsdarlehen, die als Grundgeschäft durch die SWAPs im Rahmen der Risikomanagementstrategie abgesichert sind. Diese abgesicherten Währungsgewinne in Höhe von 3,1 Mio. Euro (2018: 0,9 Mio. Euro unter den Finanzaufwendungen) sind unter den saldierten Währungsgewinnen innerhalb der Finanzerträge enthalten.

6 – Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	2019	2018
Tatsächliche Steuern	40,3	54,6
Latente Steuern	8,7	3,8
Gesamt	49,0	58,4

In den tatsächlichen Steuern sind Anpassungen in Höhe von 1,8 Mio. Euro als Ertrag (2018: 3,2 Mio. Euro Aufwand) für frühere Geschäftsjahre enthalten.

Bei der Ermittlung der latenten Steuern wurden für inländische Gesellschaften ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent und ein 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.

Latente Ertragsteuern aus während des Geschäftsjahres im sonstigen Ergebnis erfasster Positionen:

IN MIO. €		
	2019	2018
In den Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		
Cashflow Hedges	0,4	-0,2
Summe	0,4	-0,2
In den Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungszusagen	2,9	0,5
Summe	2,9	0,5
Gesamt	3,3	0,3

Überleitung vom errechneten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand:

IN MIO. €		
	2019	2018
Ergebnis vor Ertragsteuern	137,5	203,0
Errechneter Steueraufwand 29,56 % (Vorjahr: 28,98 %)	40,7	58,8
Abweichungen vom Konzernsteuersatz	-4,3	-2,0
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragsteuern	-1,8	3,2
Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge	5,5	-1,6
Steuersatzänderungen	-0,1	0,3
Steuerauswirkungen latente Steueransprüche auf Verlustvorträge	8,6	2,6
Sonstiges	0,4	-2,9
Gesamt	49,0	58,4

Die errechnete Ertragsteuer ergibt sich unter Anwendung des konzerneinheitlichen Steuersatzes in Höhe von 29,56 Prozent (2018: 28,98 Prozent) auf das Ergebnis vor Steuern.

Die Position „Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge“ beinhaltet die Besteuerung der Dividenderträge.

Die aktiven und passiven latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

IN MIO. €				
	2019	2019	2018	2018
	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern
Ansatz- und Bewertungsunterschiede immaterielle Vermögenswerte	-	38,6	-	32,4
Bewertungsunterschiede Sachanlagen und Vermietbestand	14,1	15,6	13,1	13,7
Bewertungsunterschiede Vorräte	14,4	1,9	14,0	1,8
Bewertungsunterschiede Forderungen	6,2	-	0,9	-
Bewertungsunterschiede IFRS 16	1,3	-	-	-
Bewertungsunterschiede Pensionsrückstellungen	11,2	2,5	11,3	0,4
Bewertungsunterschiede Verbindlichkeiten	5,4	-	3,5	-
Verlustvorräte	6,7	-	9,6	-
Sonstige	9,1	8,3	7,0	5,5
Gesamt	68,4	66,9	59,4	53,8
Saldierungen	-30,1	-30,1	-19,2	-19,2
Bilanzposten	38,3	36,8	40,2	34,6

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 beziehungsweise der Vorräte zu Konzernherstellkosten enthalten.

Die nicht genutzten steuerlichen Verluste, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, belaufen sich auf 56,6 Mio. Euro (2018: 33,1 Mio. Euro); hierin enthalten sind nicht genutzte steuerliche Zinsvorräte des US-Teilkonzerns von 9,5 Mio. Euro (2018: 1,1 Mio. Euro).

Von den aktiven latenten Steuern entfallen 6,7 Mio. Euro (2018: 9,6 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. Es wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorräte auch bei Gesellschaften mit einer Verlusthistorie angesetzt, sofern die eingetretenen Verluste auf Sondereffekte in den jeweiligen Gesellschaften zurück zu

führen sind. Hier geht die Geschäftsführung davon aus, dass die Gründe für solche Verluste behoben sind und die jeweilige Gesellschaft zukünftig ein positives Ergebnis erwirtschaften. Der latente Steueraufwand in Folge von Abwertungen von aktivierten latenten Steueransprüchen aus Vorjahren beträgt 4,1 Mio. Euro (2018: 1,6 Mio. Euro). Darüber hinaus wurden für in 2019 erwirtschaftete Verluste keine latenten Steuern in Höhe von 5,7 Mio. Euro (2018: 2,5 Mio. Euro) aktiviert, da eine Nutzung innerhalb der nächsten fünf Jahre nicht gerechnet wird oder die entsprechende Gesellschaft über eine Verlusthistorie verfügt.

Es wurden latente Steuern aus Pensionsverpflichtungen in Höhe von 10,6 Mio. Euro (2018: 7,7 Mio. Euro) sowie aus Cash Flow Hedges in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2018: -0,1 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 0,6 Mio. Euro (2018: 1,0 Mio. Euro) erfasst. An ausschüttungsfähigen Beträgen sind 50,9 Mio. Euro (2018: 82,9 Mio. Euro) vorhanden.

7 – Ergebnis je Aktie

	2019	2018
Den Aktionären zurechenbares Jahresergebnis in Mio. €	88,5	144,6
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien	70,14	70,14
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in €	1,26	2,06
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	1,26	2,06

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

a) Sachanlagen inklusive Leasing-Nutzungsrechten

IN MIO. €

	Grund- stücke und Gebäude	Techni- sche Anla- gen und Maschinen	Betriebs- und Ge- schäfts- ausstat- tung	Geleistete Anzahl- ungen / Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2019	316,7	131,8	97,2	8,4	554,1
Erstanwendung IFRS 16	57,8	0,1	11,4	-	69,3
Währungsdifferenzen	1,8	0,9	0,6	-0,1	3,2
Zugänge	41,4	7,5	26,3	15,9	91,1
Abgänge	-10,5	-10,6	-5,8	-	-26,9
Umbuchungen	4,1	2,7	1,6	-8,4	-
Stand 31. Dezember 2019	411,3	132,4	131,3	15,8	690,8
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2019	101,9	91,9	65,6	0,1	259,5
Währungsdifferenzen	0,5	0,6	0,3	-0,1	1,3
Zugänge	21,0	9,4	15,8	-	46,2
Wertminderung	0,3	0,1	-	-	0,4
Abgänge	-2,6	-9,5	-4,8	-	-16,9
Umbuchung	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2019	121,1	92,5	76,9	-	290,5
Buchwerte am 31. Dezember 2018	214,8	39,9	31,6	8,3	294,6
Buchwerte am 31. Dezember 2019	290,2	39,9	54,4	15,8	400,3
Nutzungsdauer in Jahren	16 – 50	1 – 10	1 – 15		

	Grund- stücke und Gebäude	Techni- sche Anla- gen und Maschinen	Betriebs- und Ge- schäfts- ausstat- tung	Geleistete Anzahl- ungen / 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
Veränderung Konsolidierungskreis	-	0,1	0,1	-	0,2
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		

Für die Grundstücke wird eine unbegrenzte Nutzungsdauer angesetzt.

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“ → [Seite 116](#)) betragen 104,4 Mio. Euro (2018: 77,1 Mio. Euro). Davon entfallen auf den Funktionsbereich „Herstellungskosten“ 66,0 Mio. Euro (2018: 57,5 Mio. Euro), auf „Vertriebskosten“ 22,0 Mio. Euro (2018: 5,9 Mio. Euro), auf „Forschungs- und Entwicklungskosten“ 2,6 Mio. Euro (2018: 2,2 Mio. Euro), sowie auf den Funktionsbereich „Allgemeine Verwaltungskosten“ 13,8 Mio. Euro (2018: 11,5 Mio. Euro). Ohne den Vermietbestand betragen die Abschreibungen 63,3 Mio. Euro (2018: 40,5 Mio. Euro). Der Anstieg für die verschiedenen Funktionsbereiche resultiert im Wesentlichen aus der Erstanwendung des IFRS 16.

Innerhalb der Anschaffungskosten umfassen die Zugänge bei den Grundstücken und Gebäuden (41,4 Mio. Euro) und den Betriebs- und Geschäftsausstattung (26,3 Mio. Euro) im Vergleich zum Vorjahr erstmalig die Zugänge aus Nutzungsrechten gemäß IFRS 16 (siehe dazu Unterabschnitt b) Leasing Nutzungsrechte). Auch die wesentliche Erhöhung der Zugänge innerhalb der kumulierten Abschreibungen bei den Grundstücken und Gebäuden (21,0 Mio. Euro) und der Betriebs- und Geschäftsausstattung (15,8 Mio. Euro) basiert im Wesentlichen auf die Anwendung des IFRS 16 seit dem 1. Januar 2019 (siehe dazu Unterabschnitt b) Leasing Nutzungsrechte).

Neben der Erstanwendung des IFRS 16 ist in den Zugängen bei den Grundstücken und Gebäuden u.a. auch der Erwerb eines unbebauten Grundstücks (3,3 Mio. Euro) in Kragujevac, Serbien. Auf diesem Grundstück soll der geplante Neubau für unser bisheriges Zulieferwerk für Stahlkomponenten erfolgen. Eine bisherige angemietete Immobilie, bestehend aus Grundstück und Geschäftsräumen, wurde in Volketswil (bei Zürich), Schweiz in Höhe

von 4,7 Mio. Euro 2019 erworben. Des Weiteren wurde zur Erweiterung der Werkskapazität in Hörsching (bei Linz), Österreich, ein unbebautes Grundstück in Höhe von 4,2 Mio. Euro angeschafft.

Bei Kramer (Pfullendorf) wurde in die Erweiterung der Produktionslogistik investiert, 2020 wird die Erweiterung der Montage und des Versuchs folgen. Bei Weidemann (Korbach) wurde 2019 mit dem Bau eines neuen Verwaltungs-/ Entwicklungsgebäudes begonnen, das 2020 fertiggestellt werden soll. Zudem werden in den nächsten beiden Jahren Logistik und Produktion am Standort erweitert. Diese Erweiterungsmaßnahmen erhöhten im Wesentlichen die Zugänge bei den geleisteten Anzahlungen/Anlagen im Bau auf 15,9 Mio. Euro (2018: 7,2 Mio. Euro).

b) Leasing-Nutzungsrechte

Durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16 kam es per 1. Januar 2019 zum erstmaligen Ansatz von Leasing-Nutzungsrechten in Höhe von 69,3 Mio. Euro, die der Konzern innerhalb der Sachanlagen ausweist. Zu weiteren Informationen zur erstmaligen Anwendung von IFRS 16 verweisen wir auf den Abschnitt „Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards beziehungsweise Interpretationen“ → [Seite 85](#).

Die folgende Tabelle zeigt die nach einzelnen Klassen des Sachanlagevermögens separat dargestellte Entwicklung der Leasing-Nutzungsrechte im Geschäftsjahr 2019.

Ausführliche Ausführungen zu den inhaltlichen Gestaltungen der zugrundeliegenden Leasingverträge sind in der Anhangsangabe 26 „Leasing Verbindlichkeiten“ enthalten. → [Seite 127](#) Wir verweisen an dieser Stelle auf diese Anhangsangabe, um Doppelnennungen zu vermeiden.

IN MIO. €

	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Gesamt
Anschaffungskosten				
Bilanzwert zum 1. Januar 2019	57,8	0,1	11,4	69,3
Währungsdifferenzen	0,3	0,0	0,1	0,4
Zugänge	26,5	0,0	14,1	40,6
Abgänge	-7,7	0,0	-0,7	-8,4
Stand 31. Dezember 2019	76,9	0,1	24,9	101,9
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2019	0,0	0,0	0,0	0,0
Währungsdifferenzen	0,0	0,0	0,0	0,0
Zugänge	13,6	0,0	6,5	20,1
Wertminderung	0,0	0,0	0,0	0,0
Abgänge	-0,7	0,0	-0,3	-1,0
Stand 31. Dezember 2019	12,9	0,0	6,2	19,1
Bilanzwerte am 1. Januar 2019	57,8	0,1	11,4	69,3
Bilanzwerte am 31. Dezember 2019	64,0	0,1	18,7	82,8

9 – Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien haben sich in den Jahren 2018 und 2019 wie folgt entwickelt:

IN MIO. €		
	2019	2018
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	38,4	42,7
Währungsdifferenzen	-	-
Zugänge	-	-
Abgänge	-	-5,6
Umbuchungen	-	1,3
Stand 31. Dezember	38,4	38,4
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	12,6	15,9
Währungsdifferenzen	-	-
Zugänge	0,5	0,6
Abgänge	-	-4,2
Umbuchung	-	0,3
Stand 31. Dezember	13,1	12,6
Buchwerte am 1. Januar	25,8	26,8
Buchwerte am 31. Dezember	25,3	25,8

Liegenschaft

	Buchwert am 31.12.2019 in Mio. €	Zeitwert am 31.12.2019 in Mio. €	Ermittlungsmethode	Abschreibungsmethode	Nutzungsdauer
Deutschland	25,2	42,9			
München	11,3	22,9	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	25,3	43,0			

Das Ergebnis aus Finanzimmobilien stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	2019	2018
Mieterlöse	2,4	3,1
Abschreibungen und Wertminderungen	-0,5	-0,6
Sonstige Aufwendungen	-0,1	-0,1
Gesamt	1,8	2,4

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. €		
	2019	2018
Stand 1. Januar	237,8	237,4
Fremdwährungseffekte	0,2	0,4
Abgänge	-0,2	-
Stand 31. Dezember	237,8	237,8

Bei den Abgängen handelt es sich um einen Teilabgang des Geschäfts oder Firmenwerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) aufgrund des Verkaufs des Geschäfts mit Flügelglättern an die Husvarna Group.

b) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

→ siehe Abb. Seite 113

Die erwartete Restnutzungsdauer und die Restbuchwerte der sonstigen immateriellen Wirtschaftsgüter stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €			
	Buchwert 31.12.2019	Buchwert 31.12.2018	Nutzungs- dauer
Marken	64,8	64,8	unbegrenzt
Kundenstamm	1,1	1,2	10 Jahre
Softwareentwicklung	16,4	10,2	1 – 8 Jahre
Gesamt	82,3	76,2	

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. im Jahr 2018 resultierte 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 2019 bei den selbsterstellten immateriellen Wirtschaftsgütern Anhaltspunkte für eine Wertminderung in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2018: 0,1 Mio. Euro) festgestellt. Der Wertminderungsaufwand wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Forschungs- und Entwicklungskosten (2018: 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 2019	30,0	84,4	64,9	36,7	216,0
Währungsdifferenzen	0,2	-	0,2	0,1	0,5
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	2,3	1,8	-0,2	34,8	38,7
Abgänge	-0,9	-0,7	-1,1	-0,1	-2,8
Umbuchungen	1,3	7,4	17,3	-26,0	-
Stand 31. Dezember 2019	32,9	92,9	81,1	45,5	252,4
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2019	24,5	8,2	39,7	0,1	72,5
Währungsdifferenzen	0,1	-	0,2	-	0,3
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	2,0	2,9	11,2	-	16,1
Wertminderung	-	-	-	-	-
Abgänge	-0,7	-0,6	-1,1	-	-2,4
Umbuchung	-	-	0,1	-0,1	-
Stand 31. Dezember 2019	25,9	10,5	50,1	-	86,5
Buchwerte am 31. Dezember 2018	5,5	76,2	25,2	36,6	143,5
Buchwerte am 31. Dezember 2019	7,0	82,4	31,0	45,5	165,9
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 2018	28,2	79,7	55,3	23,0	186,2
Währungsdifferenzen	0,4	-0,1	0,8	0,3	1,4
Veränderung Konsolidierungskreis	-	1,2	-	-	1,2
Zugänge	1,9	2,9	-	31,2	36,0
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

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. Bis zum 31. Dezember 2019 ergaben sich keine neuen Ereignisse oder Erkenntnisse, welche zu einer Änderung des Wertminderungstest geführt haben. Er berücksichtigte neben anderen Faktoren das Verhältnis zwischen Marktkapitalisierung und Buchwert bei der Überprüfung auf Anhaltspunkte für eine Wertminderung. Zum 31. Dezember 2019 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:

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018
Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA)		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	9,2	9,2
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	237,8
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 2022) genehmigten Finanzplänen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 7,39 Prozent (2018: 7,96 Prozent). Cashflows nach dem Zeitraum von drei Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 5,0 Prozent (2018: 5,0 Prozent) für weitere vier Jahre (bis 2026) 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 2024) genehmigten Finanzplänen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 9,23 Prozent (2018: 9,30 Prozent). Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 5,0 Prozent (2018: 5,0 Prozent) für weitere zwei Jahre (bis 2026) 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. 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 betreiben und sowohl das Verkauf- 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 2020 bis 2026 ermittelt. Für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) werden für die ersten drei Planungsjahre (bis 2022) 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 erreichtem überdurchschnittlichen Wachstum der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

Bei einem Rückgang der operating Free Cashflows um 10,00 Prozent würde auch bei einem gleichzeitigen Anstieg des Abzinsungssatzes um 1 Prozent und einer Reduzierung der Wachstumsrate auf 0 Prozent in der ewigen Rente bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einem Wertminderungsbedarf führen. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA) wurde ein zusätzliches Szenario gerechnet. Bei einer Reduzierung des Umsatzwachstums auf konstant 1 Prozent in der Detailplanungsphase von 2020 bis 2024 mit geplanten Free Cashflow Quoten (Free Cashflow im Verhältnis zum Umsatz) in 2020 von 24 Prozent (aufgrund der Reduzierung des Net Working Capitals) und danach von 2,50 Prozent bis 4,61 Prozent würde ein Wertminderungsbedarf bestehen.

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 7,39 Prozent (2018: 7,96 Prozent) sowie von 9,23 Prozent (2018: 9,30 Prozent) für die Einheit Wacker Neuson Production Americas LLC (Teilkonzern/USA), dem WACC (Weighted Average Cost of Capital) nach Steuern.

Eine Erhöhung des Abzinsungssatzes um 1 Prozent führt bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einem Wertminderungsbedarf. Auch bei gleichzeitiger Reduzierung der Wachstumsrate auf 0 Prozent in der ewigen Rente ergibt sich kein Wertminderungsbedarf.

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 2022 (Teilkonzern/USA: ab 2025) errechnet.

Auch im Negativszenario mit einem nur noch 2-prozentigem EBIT Wachstum, Reduzierung der Wachstumsrate auf 0 Prozent in der ewigen Rente und einer Erhöhung der Abzinsungssätze um 1 Prozent würde bei keiner der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ein Wertminderungsbedarf bestehen.

Die Reduzierung der Wachstumsrate auf 0 Prozent in der ewigen Rente führt 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. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	51,9	47,8
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	21,0	14,4
Langfristige Forderungen aus Finanzierungsleasing	15,4	10,1
Anhaltendes Engagement aus Forderungsverkauf	2,9	–
Wertpapiere des Anlagevermögens	1,6	1,6
Sonstige übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	2,1	1,9
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	94,9	75,8
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	0,1	1,7
Gesamt	95,0	77,5

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stammen im Wesentlichen aus Verkaufsförderungsmaßnahmen in den USA. Es bestehen Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Produkten sowie persönliche Bürgschaften. Es wurde eine Wertberichtigung für die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie deren kurzfristigen Anteil an den langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2018: 1,0 Mio. Euro) in den Vertriebskosten erfasst und dem Segment Amerikas zugeordnet. Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren alle nicht überfällig.

In der Wertberichtigung in Höhe von 1,6 Mio. Euro (2018: 1,0 Mio. Euro) sind auch die Wertberichtigung für den kurzfristigen und langfristigen Anteil der vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler und Forderungen aus Finanzierungsleasing.

Die Erhöhung der langfristigen Forderungen aus Finanzierungsleasing resultiert im Wesentlichen aus zusätzlichen Geschäften vom Finanzierungsleasing mit einem Großhändler in Australien sowie dem Ausbau von sogenannten Sale-and-Leaseback Verträgen als vertriebsunterstützenden Maßnahmen innerhalb von Europa.

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 vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler beinhalten eine Finanzierungskomponente, welche zu Erträgen aus Kundenfinanzierung führt und als Umsatzerlöse aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ausgewiesen wird.

Im Vergleich zum Vorjahr wurde die Minderheitenbeteiligung in Österreich mit 2,6 Mio. Euro (2018: 3,0 Mio. Euro) unter der Bilanzzeile „Übrigen langfristige Vermögenswerte“ ausgewiesen. Zur verbesserten Transparenz und Abgrenzung wurde diese Minderheitenbeteiligungen in die neue separate Bilanzzeile „Beteiligungen“ umgegliedert. 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.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst er den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang seines anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird. Der Konzern ist Vertragspartner einer Factoring-Transaktion, aus der ein anhaltendes Engagement in Höhe von 2,9 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) unter den übrigen langfristigen Vermögenswerten erfasst wird. Für weitere Angaben zu der Finanztransaktion wird auf Abschnitt 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ verwiesen → [Seite 130](#).

12 – Vermietbestand

IN MIO. €		
	2019	2018
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	218,5	180,3
Währungsdifferenzen	2,7	1,9
Veränderung Konsolidierungskreis	-	0,6
Zugänge	89,7	92,6
Abgänge	-66,4	-56,9
Umbuchungen	-	-
Stand 31. Dezember	244,5	218,5
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	69,1	60,8
Währungsdifferenzen	1,0	0,6
Veränderung Konsolidierungskreis	-	0,1
Zugänge	41,0	36,6
Abgänge	-32,7	-29,0
Umbuchung	-	-
Stand 31. Dezember	78,4	69,1
Buchwerte am 1. Januar	149,4	119,5
Buchwerte am 31. Dezember	166,1	149,4
Nutzungsdauer in Jahren	2 – 3	2 – 3

Es handelt sich beim Vermietbestand um Maschinen, welche für den Betrieb beim Kunden vorgehalten werden. Auf Anfrage des Kunden werden diese auch verkauft.

Die Veränderung des Konsolidierungskreises von 0,6 Mio. Euro im Vorjahr ist auf den Erwerb der KLC SERVIS s.r.o. (umfirmiert in Wacker Neuson s.r.o.) und deren Aufnahme in den Konsolidierungskreis im Jahr 2018 zurück zu führen.

13 – Vorräte

IN MIO. €			
	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert 31.12.2019
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	129,9	-1,2	128,7
Unfertige Erzeugnisse	25,2	-	25,2
Fertigerzeugnisse	459,5	-10,9	448,6
Gesamt	614,6	-12,1	602,5

	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

Aufgrund fehlender Komponenten infolge von Engpässen innerhalb der globalen Lieferkette des Konzerns konnten im Vorjahr in vielen Fällen Maschinen für Kundenaufträge nicht vollständig fertiggestellt werden. Infolgedessen stieg der Bestand an unfertigen Maschinen im Jahr 2018 deutlich über das normale Maß hinaus, während die Lieferfähigkeit des Konzerns unter Normalniveau lag. Um die ungebrochen starke Kundennachfrage im Jahr 2019 ausreichend bedienen zu können, wurden Anfang des Jahres gezielt Vorräte an Fertigmaschinen aufgebaut. (Siehe dazu auch Zusammengefasster Lagebericht → [Seite 35](#)).

Als Anschaffungs- und Herstellungskosten der im Geschäftsjahr veräußerten Vorräte wurden 1.159,4 Mio. Euro (2018: 1.150,9 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 erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Mio. Euro (2018: Reduzierung von 1,2 Mio. Euro).

Im Berichtsjahr wurden ebenso wie im Jahr 2018 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. €		
	31.12.2019	31.12.2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert	373,1	314,3
abzüglich: Wertberichtigung	-14,0	-11,0
Gesamt	359,1	303,3

Der Anstieg der Forderungen resultiert aus der besseren Ertragslage.

Zum 31. Dezember 2019 ergibt sich folgende Aufteilung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Wertberichtigungen:

IN MIO. €		
	Nominalvolumen 31.12.2019	Wertberichtigung 31.12.2019
Nicht überfällig	275,1	-
Überfällig < 30 Tage	39,3	0,2
Überfällig 30 – 90 Tage	29,4	0,8
Überfällig > 90 Tage	29,3	12,9
Gesamt	373,1	13,9

IN MIO. €		
	Nominalvolumen 31.12.2018	Wertberichtigung 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

Die Entwicklung der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	2019	2018
Stand 1. Januar	11,0	9,1
Wechselkursdifferenzen	0,1	-0,3
Zugänge	4,1	2,7
Inanspruchnahme	-0,9	-0,5
Auflösungen	-0,3	-
Stand 31. Dezember	14,0	11,0

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben im Wesentlichen eine Fälligkeit von bis zu 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 auf die Unwahrscheinlichkeit hindeuten, 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 ist, verschiedenen Branchen angehört und auf weitgehend unabhängigen Märkten tätig ist. 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 %		
	31.12.2019	31.12.2018
Nicht überfällig	0%	0%
Überfällig < 30 Tage	1%	1%
Überfällig 30 – 90 Tage	3%	6%
Überfällig > 90 Tage	45%	48%

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. €		
	31.12.2019	31.12.2018
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	5,7	4,7
Forderungen aus Finanzierungsleasing	4,8	2,8
Staatliche Subventionen	1,7	-
Forderungen aus Rechtsstreitigkeiten	1,4	-
Debitorische Kreditoren	1,2	0,7
Deposit	0,9	0,5
Darlehensforderung	0,8	0,8
Anhaltendes Engagement aus Forderungsverkauf	0,5	-
Positiver Marktwert von Devisentermingeschäften	0,3	2,3
Sonstige übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	6,3	4,4
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23,6	16,2
Umsatzsteuer	10,6	12,5
Vorauszahlungen	7,6	8,2
Vorschüsse an Mitarbeiter	0,2	0,2
Sonstige übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1,3	1,6
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	19,7	22,5
Gesamt	43,3	38,7

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 4,8 Mio. Euro (2018: 2,8 Mio. Euro). Davon bestehen Leasingforderungen aus einer vertriebsunterstützenden Maßnahme in Höhe von 1,9 Mio. Euro (2018: 1,4 Mio. Euro).

Der langfristige Anteil der Forderungen aus Finanzierungsleasing wird unter der Position Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen und betrug 15,4 Mio. Euro (2018: 10,1 Mio. Euro).

Der Konzern ist Vertragspartner einer Factoring-Transaktion, denen gemäß die Bank zum Ankauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus bereits fälligen Entgelten aus über einem Zeitraum von mehreren Jahren zahlbaren Entgelten aus Maschinenverkäufen verpflichtet ist. Das anhaltende Engagement aus diesem Forderungsverkauf umfasst als kurzfristigen Anteil in die Höhe von 0,5 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro). Für weitere Angaben zu der Finanztransaktion wird auf Abschnitt 29 "Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten" verwiesen. → [Seite_130](#)

Die künftig zu erhaltenden Mindestleasingzahlungen stellten sich folgendermaßen dar:

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018
Innerhalb eines Jahres	4,8	2,8
Zwischen ein und fünf Jahren	17,0	10,7
Nach mehr als fünf Jahren	0,2	0,0
Gesamt	22,0	13,5

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der künftigen Mindestleasingzahlungen zur Brutto- und Nettoinvestition in Leasingverhältnisse sowie zum Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen:

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018
Künftige Mindestleasingzahlungen	22,0	13,5
Zuzüglich: Nicht garantierter Restwert	0,0	0,0
Bruttoinvestition in Leasingverhältnisse	22,0	13,5
Abzüglich: Unrealisierte Finanzerträge	-1,4	-0,6
Nettoinvestition in Leasingverhältnisse	20,6	12,9
Abzüglich: Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen	-0,4	0,0
Abzüglich: Barwert des nicht garantierten Restwerts	0,0	0,0
Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen	20,2	12,9

Der Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen war wie folgt fällig:

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018
Innerhalb eines Jahres	4,8	2,8
Zwischen ein und fünf Jahren	15,2	10,1
Nach mehr als fünf Jahren	0,2	0,0
Gesamt	20,2	12,9

Die Investitionen in Finanzierungsleasing resultierten überwiegend aus dem Leasinggeschäft mit Baumaschinen.

In 2019 hat der Konzern einen Veräußerungsgewinn aus Finanzierungsleasingverhältnissen in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2018: 0,9 Mio. Euro) erfasst.

In 2019 hat der Konzern Zinserträge auf Forderungen aus Finanzierungsleasing in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) erfasst.

Für den positiven Marktwert von Devisentermingeschäften verweisen wir auf die Anhangsangabe 25 „Derivative Finanzinstrumente“. → [Seite_126](#)

Die Vorauszahlungen betreffen im Wesentlichen sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit abzugrenzende Leistungen.

Für die Wertberichtigungen im Zusammenhang mit dem kurzfristigen Anteil der vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler und Forderungen aus Finanzierungsleasing siehe Abschnitt 11 „Übrige langfristige Vermögenswerte“. → [Seite_115](#) Diese kurzfristigen Vermögenswerte waren alle nicht überfällig.

16 – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018
Giroguthaben	44,0	41,9
Sparguthaben	2,1	1,7
Kassenbestand	0,2	0,2
Gesamt	46,3	43,8

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 161,4 Mio. Euro (inklusive Cashpool-Giroguthaben) (2018: 130,2 Mio. Euro) werden mit den Verbindlichkeiten aus Cashpool-Girokonten in Höhe von 117,4 Mio. Euro (2018: 88,3 Mio. Euro) saldiert dargestellt, da mit der Cashpool-Bank ein Net-

toausgleich (Aufrechnungsmöglichkeit) vereinbart wurde. Das Giro-guthaben zum 31. Dezember 2019 nach Saldierung beträgt 44,0 Mio. Euro (2018: 41,9 Mio. Euro).

17 – Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Ein bebautes Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Durban, Südafrika, wurden mit einem Buchwert in Höhe von 0,8 Mio. Euro im laufenden Geschäftsjahr 2019 als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgegliedert. Die Veräußerung wird im 1. Quartal 2020 erwartet.

Daneben wurden auch ein bebautes Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Guaratuba, Brasilien, mit einem Buchwert in Höhe von 0,1 Mio. Euro im laufenden Geschäftsjahr 2019 als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ klassifiziert. Die Veräußerung wird im 1. Halbjahr 2020 erwartet.

Im September 2019 wurde ein bebautes Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Manila Philippinen mit einem Buchwert in Höhe von 2,8 Mio. Euro verkauft. Es ergab sich ein Buchwertgewinn von 0,7 Mio. Euro.

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. €	31.12.2019	31.12.2018
Kapitalrücklage	618,7	618,7
Wechselkursdifferenzen	-5,8	-11,6
Andere neutrale Verrechnungen	-29,7	-19,6
Gesamt	583,2	587,5

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 2019 besteht wie im Vorjahr ein Fremdwährungsdarlehen in USD gegenüber einem ausländischen Geschäftsbetrieb, das als Teil einer Nettoinvestition klassifiziert wurde. Das Nominalvolumen beträgt 60,0 Mio. USD und wurde von der deutschen Konzernmutter gegenüber der amerikanischen Vertriebsgesellschaft Wacker Neuson Sales Americas LLC ausgegeben. Dessen Währungsumrechnungsdifferenzen werden in der Rücklage

für Wechselkursdifferenzen erfasst. Die starke Veränderung zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der USD Kurs-Entwicklung. → [Seite 92](#)

Die anderen neutralen Verrechnungen beinhalten Rücklagen zur Erfassung der Ergebnisse aus der Neubewertung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen, im Wesentlichen aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten sowie erfolgsneutral erfasste Ergebnisse im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Hedge Accounting.

Zum 31. Dezember 2019 und im gesamten Geschäftsjahr 2019 sowie im Vorjahr hielt die Gesellschaft keine eigenen Anteile.

Die im Jahr 2019 gezahlte Dividende betrug 77,2 Mio. Euro. (je Aktie 1,10 Euro). Die im Jahr 2018 gezahlte Dividende betrug 42,08 Mio. Euro (je Aktie 0,60 Euro). Im Geschäftsjahr 2020 wird eine Dividende von 42,08 Mio. Euro (0,60 Euro je Aktie) für das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 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.

Genehmigtes Kapital 2019

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. €		
	31.12.2019	31.12.2018
Pensionsrückstellungen für Unternehmenszusagen	61,8	52,3
Rückstellungen aus sonstigen Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	–	–
Gesamt	61,8	52,3

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 gemäß dem Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- 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.

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 in- und 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):

		2019	2018
Versicherungsmathematische Annahmen¹			
Rechnungszins	in %	1,18	1,87
Gehaltstrend	in %	0,58	0,57
Pensionstrend	in %	1,75	1,80
Renteneintrittsalter	in Jahren	62	62

Gewogener Durchschnitt der Einzelpläne.

Die versicherungsmathematische Bewertung der Schweizer Pensionsvorsorgepläne basiert im Wesentlichen auf folgenden Prämissen:

		2019	2018
Versicherungsmathematische Annahmen			
Rechnungszins	in %	0,25	0,90
Gehaltstrend	in %	0,75	1,00
Renteneintrittsalter	in Jahren	64	64

Die Verpflichtungen aus Pensionen verteilen sich wie folgt:

IN MIO. €		
	31.12.2019	31.12.2018
Zeitwert der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	61,0	49,2
Zeitwert des Planvermögens	-30,2	-24,8
Unterdeckung der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	30,8	24,4
Zeitwert der nicht über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	31,0	27,9
Unterdeckung der gesamten Pensionsverpflichtungen	61,8	52,3
Pensionsverpflichtung	61,8	52,3

Die Veränderungen des Anwartschaftsbarwertes und des Planvermögens ergeben sich wie folgt:

IN MIO. €		
	2019	2018
Veränderung des Anwartschaftsbarwertes		
Stand 1. Januar	77,1	75,8
Laufender Dienstzeitaufwand	1,7	1,3
Zinsaufwand	1,3	1,1
Beiträge der Planteilnehmer	2,6	-
Neubewertungen:		
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste		
- aus Veränderungen der demografischen Annahmen	-0,1	0,7
- aus Veränderungen der finanziellen Annahmen	10,7	1,0
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-0,1	-0,7
Wechselkursänderungen	1,0	0,2
Gezahlte Leistungen	-2,2	-2,3
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	-
Stand 31. Dezember	92,0	77,1

IN MIO. €		
	2019	2018
Veränderung des Planvermögens		
Stand 1. Januar	24,8	22,8
Zinsergebnis	0,4	0,2
Wechselkursänderungen	0,6	-
Neubewertungen:		
Aus Veränderungen der finanziellen Annahmen	-0,1	0,1
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-	-0,1
Beiträge des Arbeitgebers	2,3	2,1
Beiträge der Planteilnehmer	2,6	-
Auszahlungen	-0,4	-0,3
Stand 31. Dezember	30,2	24,8

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 15,2 Mio. Euro (2018: 13,8 Mio. Euro). Des Weiteren besteht auch eine Rückdeckungsversicherung bei schweizerischen Lebensversicherungen, deren zukünftige Leistungen zugunsten der Anspruchsberechtigten verpfändet wurden. Die schweizerische Rückdeckungsversicherung ist nicht an einem aktiven Markt notiert. Der von der Lebensversicherung mitgeteilte Wert (Zeitwert) des Planvermögens beträgt 15,0 Mio. Euro (2018: 11,0 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt zum Ende des Berichtszeitraums 16,6 Jahre (2018: 16,4 Jahre).

Die Anlagenstrategie für das Planvermögen, im Wesentlichen die deutsche und schweizerische 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. €		
	2019	2018
Laufender Dienstzeitaufwand	1,7	1,3
Zinsaufwand des Anwartschaftsbarwertes	1,3	1,1
Nettozinsen	-0,4	-0,2
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	-
Summe Pensionsaufwendungen aus leistungsorientierten Plänen	2,6	2,2
Summe Pensionsaufwendungen aus beitragsorientierten Plänen	0,2	0,1
Summe Beitragszahlungen in gesetzliche Rentenversicherungen	26,0	21,8
Summe Pensionsaufwendungen	28,8	24,1

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 1,6 Mio. Euro (2018: 2,1 Mio. Euro).

Nachfolgende Übersicht enthält die in den kommenden fünf Jahren erwarteten Pensionszahlungen:

IN MIO. €	
Fällig im Jahr 2020	2,4
Fällig im Jahr 2021	2,2
Fällig im Jahr 2022	2,3
Fällig im Jahr 2023	2,8
Fällig im Jahr 2024	2,3

Folgende Übersicht zeigt eine Sensitivitätsbetrachtung der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen:

IN MIO. €				
	in %	Sensitivität	Anstieg der Bewertungsparameter	Rückgang der Bewertungsparameter
Rechnungszins	1,18	+/- 1,00 %	-19,0	24,8
Gehaltstrend	0,58	+/- 0,50 %	12,5	-12,2
Pensionstrend	1,75	+/- 0,50 %	14,6	-12,8

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
2019		
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	0,1	-0,1
2018		
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	0,1	-0,1

Der Anwartschaftsbarwert und die Pensionszahlungen sowie die Neubewertungen teilen sich wie folgt auf Pensionsverpflichtungen und Leistungen für medizinische Versorgung auf:

IN MIO. €		
	2019	2018
In der Bilanz erfasste Pensionsrückstellungen		
Pensionsverpflichtungen	60,8	51,4
Medizinische Versorgung	1,0	0,9
Gesamt	61,8	52,3
Im operativen Ergebnis erfasste Pensionsaufwendungen		
Pensionsverpflichtungen	1,7	1,3
Medizinische Versorgung	-	-
Gesamt	1,7	1,3
Neubewertungen		
Pensionsverpflichtungen	10,6	0,8
Medizinische Versorgung	-	-0,4
Gesamt	10,6	0,4

20 – Sonstige Rückstellungen

IN MIO. €

	Stand 01.01.2019	Währungs- umrech- nung	Inan- spruch- nahme	Zuführun- gen	Auflösun- gen	Stand 31.12.2019
Rückstellungen						
Gewährleistungen	11,9	0,1	-4,0	7,3	-1,0	14,3
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	6,9	-	-3,6	6,4	-1,0	8,7
Rechts- und Beratungskosten	0,1	-	-	0,2	-	0,3
Prozesskosten	0,4	-	-0,1	-	-0,1	0,2
Übrige Rückstellungen	2,3	-	-1,0	0,7	-	2,0
Gesamt	21,6	0,1	-8,7	14,6	-2,1	25,5

	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

In den Rückstellungen wurde 2019 ein Zinseffekt von unter 0,1 Mio. Euro (2018: 0,1 Mio. Euro) berücksichtigt.

Die Fälligkeiten der oben angegebenen Rückstellungen entfallen auf die Einzelposten wie folgt:

IN MIO. €

	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2019
Rückstellungen			
Gewährleistungen	12,1	2,2	14,3
Verpflichtungen gegenüber Mitarbei- tern	4,3	4,4	8,7
Rechts- und Beratungskosten	0,3	-	0,3
Prozesskosten	0,2	-	0,2
Übrige Rückstellungen	0,7	1,3	2,0
Gesamt	17,6	7,9	25,5

	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2018
Rückstellungen			
Gewährleistungen	10,7	1,2	11,9
Verpflichtungen gegenüber Mitarbei- tern	3,6	3,3	6,9
Rechts- und Beratungskosten	0,1	-	0,1
Prozesskosten	0,2	0,2	0,4
Übrige Rückstellungen	1,1	1,2	2,3
Gesamt	15,7	5,9	21,6

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 7,5 Mio. Euro (2018: 6,4 Mio. Euro). Die Anschaffungskosten der Wertpapiere betragen 6,7 Mio. Euro (2018: 5,0 Mio. Euro) und der Zeitwert zum 31. Dezember 2019 7,5 Mio. Euro (2018: 6,4 Mio. Euro), davon verrechnet 7,5 Mio. Euro (2018: 6,4 Mio. Euro).

21 – Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

Unter Finanzverbindlichkeiten werden folgende Beträge der Bilanzpositionen ausgewiesen: langfristige finanzielle Verbindlichkeiten 372,4 Mio. Euro (2018: 214,7 Mio. Euro), kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten 112,4 Mio. Euro (2018: 33,8 Mio. Euro) und kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten 0,5 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro).

Durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ kommt es zu separatem Ausweis von Zeilen für lang- und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten in der Bilanz in den Vergleichsperioden. Für weitere Angaben wird auf die Anhangsangabe „Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards“ verwiesen. → [Seite 85](#)

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten langfristige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen in Höhe von 3,9 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro). Der kurzfristige Teil langfristiger Verbindlichkeiten enthält kurzfristige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen in Höhe von 0,5 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro). Der Konzern hat im Jahr 2019 einen Verlust kleiner als 0,1 Mio. Euro aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen ausgewiesen.

Die Buchwerte der Finanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2019	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	110,2	109,2	1,0	-
Schuldscheindarlehen	365,2	1,5	263,8	99,9
Beteiligung "SpeedInvest"	2,1	1,2	0,9	-
Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback	4,4	0,5	3,7	0,2
Anhaltendes Engagement	3,4	0,5	2,9	-
Gesamt	485,3	112,9	272,3	100,1

	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 Sale-and-Leaseback	-	-	-	-
Anhaltendes Engagement	-	-	-	-
Gesamt	248,5	33,8	195,1	19,6

Im Folgenden werden die vertraglichen Restlaufzeiten der Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2019 einschließlich geschätzter Zinszahlungen dargestellt. Es handelt sich um undiskontierte Bruttobeträge inklusive geschätzter Zinszahlungen.

IN MIO. €				
	31.12.2019	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	110,3	109,3	1,0	-
Schuldscheindarlehen	388,3	5,7	280,7	101,9
Ausstehende Zahlung Beteiligung "SpeedInvest"	2,1	1,2	0,9	-
Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback	4,8	0,6	4,0	0,2
Anhaltendes Engagement	3,4	0,5	2,9	-
Gesamt	508,9	117,3	289,5	102,1

	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 Sale-and-Leaseback	-	-	-	-
Anhaltendes Engagement	-	-	-	-
Gesamt	270,4	39,3	210,4	20,7

Bankverbindlichkeiten

Die Bankverbindlichkeiten enthalten die folgenden Positionen:

BANKVERBINDLICHKEITEN				
	31.12.2019 IN MIO. €	Zinssatz in %	Verzinsung	Fälligkeiten
Geldmarktkredite in EUR	55,0	-	fix	< 1 Jahr
Geldmarktkredite in USD	34,9	2,3 - 2,9	fix	< 1 Jahr
Kontokorrentkredite in EUR	18,3	0,6	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in südafrikanischen Rand	0,2	8,8	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	1,0	13,8	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	0,9	13,8	variabel	>1 Jahr
Gesamt	110,3			

	31.12.2018 IN MIO. €	Zinssatz in %	Verzinsung	Fälligkeiten
Kontokorrentkredit in USD	1,9	1,2 - 4,0	fix	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	0,9	4,0	variabel	< 1 Jahr
Gesamt	2,8			

Für die mit den variablen Darlehen verbundene Sensitivität der Zinsrisiken wird auf die Anhangsangabe 33 „Risikomanagement“ verwiesen. → [Seite 136](#)

Die zugesagten Kreditlinien, die von der Wacker Neuson SE nicht in Anspruch genommen wurden, sind folgender Tabelle zu entnehmen:

IN MIO. €		2019
1. Kreditlinie EUR/USD		6,8
2. Kreditlinie EUR/USD		58,0
3. Kreditlinie USD		13,4
4. Kreditlinie EUR		40,0
5. Kreditlinie EUR		25,0
6. Kreditlinie EUR		35,0
7. Kreditlinie EUR		40,0
8. Kreditlinie EUR		20,0
9. Kreditlinie EUR		10,0
10. Kreditlinie EUR		15,0
11. Kreditlinie EUR		12,9
12. Kreditlinie BRL		1,4
13. Kreditlinie TRY		0,1
14. Kreditlinie EUR		20,0
15. Kreditlinie EUR		0,3
16. Kreditlinie EUR		15,0
17. Kreditlinie EUR		20,0
18. Kreditlinie EUR		1,1
19. Kreditlinie ZAR		0,5
21. Kreditlinie EUR		0,3
Gesamt		334,8

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

Der Zeitwert für die Schuldscheindarlehen in EUR und USD entspricht zum 31. Dezember 2019 371,5 Mio. Euro (2018: 245,0 Mio. Euro); Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3. Alle anderen Zeitwerte der Finanzverbindlichkeiten entsprechen im Wesentlichen den Buchwerten.

Schuldscheindarlehen

Am 6. Mai 2019 platzierte die Wacker Neuson SE ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. Euro. Der Schuldschein wurde in zwei Laufzeittranchen über fünf und sieben Jahre mit jeweils fixer Verzinsung zu günstigen Konditionen abgeschlossen. Damit ist die Finanzierung des Wachstums im Rahmen der Strategie 2022 langfristig abgesichert.

Es wurde auch im Geschäftsjahr 2017 eine Tranche eines Schuldscheindarlehens ausgegeben:

	31.12.2019 Rückzahlungs- betrag	31.12.2019 Transakti- ons- gebühren	31.12.2019 Gesamt- nenn- betrag	31.12.2019 Zinssatz in %	Fälligkei- ten
Schuldscheindarlehen in € – Tranche I	125,0	0,1	124,9	0,69	Februar 2022
Schuldscheindarlehen in € – Tranche II	70,0	–	70,0	0,65	Mai 2024
Schuldscheindarlehen in € - Tranche III	80,0	0,1	79,9	0,99	Mai 2026
Gesamt, MIO. €	275,0	0,2	274,8		
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 2024 jährlich 0,5 Mio. Euro Zinsen ab und am 8. Mai 2024 ist eine Rückzahlung in Höhe von 70,0 Mio. Euro fällig. Für die Tranche III fließen bis zum Jahr 2026 jährlich 0,8 Mio. Euro Zinsen ab und am 08. Mai 2026 ist eine Rückzahlung in Höhe von 80,0 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 2. März 2023 ist 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 Schuldscheindarlehens 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 Schuldscheindarlehens 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 Schuldscheindarlehens in USD sind mit den Zinsswaps abgesichert.

Financial Covenants

Es bestehen keine Covenants und Sicherungen bzgl. der bestehenden Finanzierung.

22 – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Zum 31. Dezember 2019 ergibt sich folgende Aufteilung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Buchwert:

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	149,9	212,8
Buchwert fällig in < 30 Tagen	121,9	156,3
Buchwert fällig in 30 – 90 Tagen	27,6	54,7
Buchwert fällig in > 90 Tagen	0,4	1,8

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht zinslich. Der Rückgang der Verbindlichkeiten ist insbesondere bedingt durch die reduzierte Produktionsleistung im zweiten Halbjahr. Im Vorjahr war der Wert zudem durch den Aufbau von Vorbaumotoren erhöht. Der bilanzierte Buchwert entspricht aufgrund der kurzen Laufzeit auch dem Fair Value.

23 – Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst
Andere Abgrenzungen	25,7	26,1
Kreditorische Debitoren	5,4	4,0
Sonstige übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3,4	3,0
Derivate	7,2	2,5
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	41,7	35,6
Sonstige Steuerabgrenzungen und -verbindlichkeiten	5,5	3,6
Personalabgrenzungen und -verbindlichkeiten	31,2	29,8
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	13,4	13,9
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	50,1	47,3
Gesamt	91,8	82,9

Die anderen Abgrenzungen enthalten im Wesentlichen ausstehende Rechnungen.

Im Vorjahr waren erhaltene Anzahlungen in Höhe von 3,0 Mio. EUR sowie übrige kurzfristige Abgrenzungen in Höhe von 3,8 Mio. EUR, welche im Wesentlichen verlängerte Garantien betrafen, enthalten. Diese werden im Geschäftsjahr 2019 als Vertragsverbindlichkeiten in einer eigenen Bilanzposition ausgewiesen.

Die Zeitwerte der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten.

24 – Vertragsverbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus erhaltenen Anzahlungen von 2,4 Mio. EUR (2018: 3,0 Mio. EUR), verlängerten Garantien von 4,2 Mio. EUR (2018: 2,7 Mio. EUR) und vorausbezahlten Dienstleistungen von 2,8 Mio. EUR (2018: 1,1 Mio. EUR), welche in den nachfolgenden Geschäftsjahren als Umsatz realisiert werden. Von den Vertragsverbindlichkeiten sind 3,9 Mio. (2018: 2,7 Mio. EUR) langfristig.

Aus den im Vorjahr bilanzierten Vertragsverbindlichkeiten wurden im Geschäftsjahr 4,3 Mio. EUR als Umsatzerlöse vereinnahmt.

25 – Derivative Finanzinstrumente

Vom Konzern werden FX-Forwards/Devisentermingeschäfte (Währungsderivate) und Zinsswaps eingesetzt. Für die bilanzielle Behandlung wird auf das Kapitel 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ verwiesen. → Seite 130 Die Nominalbeträge und Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente (Zinsswap und Währungsderivate) stellen sich zum 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2018 wie folgt dar:

IN MIO. €	31.12.2019 Nominal- volumen	31.12.2019 Zeitwerte	31.12.2018 Nominal- volumen	31.12.2018 Zeitwerte
Aktiva				
Währungsderivate	26,6	0,3	89,1	2,3
Gesamt	26,6	0,3	89,1	2,3
Passiva				
Währungsderivate	213,7	5,7	135,5	1,9
Zinsswap	35,6	1,5	35,0	0,4
Gesamt	249,3	7,2	170,5	2,3

Zu den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus diesen Finanzinstrumenten verweisen wir auf die Anhangsangabe 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“. → [Seite 130](#)

IN MIO. €			
	bis 1 Jahr Nominal- volumen	1 bis 5 Jahre Nominal- volumen	über 5 Jahre Nominal- volumen
Aktiva			
Währungsderivate	26,6	-	-
Gesamt	26,6	-	-
Passiva			
Währungsderivate	186,6	27,1	-
Zinsswap	-	22,3	13,3
Gesamt	186,6	49,4	13,3

26 – Leasing Verbindlichkeiten

Der Konzern mietet verschiedene Niederlassungs- und Lagergebäude sowie Bürogebäude, Anlagen und Fahrzeuge. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume von 3 bis 10 Jahren abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen enthalten, wie unter dem Abschnitt „Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen“ nachfolgend behandelt werden. Die Mietkonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen. Die Leasingverträge enthalten keine Kreditbedingungen, jedoch dürfen geleaste Vermögenswerte nicht als Sicherheit für Kreditaufnahmen verwendet werden.

Der Konzern hat außerdem Leasingverträge für Leasinggegenstände abgeschlossen, die eine Laufzeit von zwölf Monaten oder weniger aufweisen, sowie für Büroausstattungsgegenstände mit geringem Wert. Auf diese Leasingverträge wendet der Konzern die praktischen Behelfe an, die für kurzfristige Leasingverhältnisse und für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, gelten.

Die Entwicklung der Leasing-Nutzungsrechte im Geschäftsjahr 2019 haben wir in der Anhangsangabe 8 „Sachanlagen“ ausführlich und separat erläutert. Wir verweisen an dieser Stelle auf diesen Abschnitt, um Doppelnennungen zu vermeiden. → [Seite 109](#)

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Leasingverbindlichkeiten und die Veränderungen während der Berichtsperiode:

IN MIO. €	
	31.12.2019
Zum 01.01.2019	78,0
Währungsdifferenzen	0,5
Zugänge	40,6
Abgänge	-2,6
Zinsaufwand	2,9
Zahlungen	-27,3
Zum 31.12.2019	92,1
Davon kurzfristig	25,2
Davon langfristig	66,9

Die Buchwerte der Leasingverbindlichkeiten stellen sich nach ihren Fristigkeiten wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2019	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverbindlichkeiten (inkl. Sale-and-Leaseback vor 2019)	92,1	25,2	51,1	15,8
	31.12.2018	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (inkl. Sale-and-Leaseback IAS 17)	4,0	1,4	2,6	-

Die Leasingverbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf der Basis der vertraglichen, undiskontierten Zahlungen.

IN MIO. €				
	Bis zu 3 Monate	3 bis 12 Monate	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverbindlichkeiten	7,3	17,9	53,8	20,9

In der Berichtsperiode wurden folgende Beträge erfolgswirksam erfasst:

IN MIO. €	
	31.12.2019
Abschreibungsaufwand für die Nutzungsrechte	20,1
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	2,9
Ertrag aus dem Unterleasingverhältnis von Nutzungsrechten, dargestellt in den sonstigen betrieblichen Erträgen	0,1
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse (in den Herstellungskosten enthalten)	0,4
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse (in den Vertriebskosten enthalten)	1,2
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse (in den allgemeinen Verwaltungskosten enthalten)	0,1
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert (in den Herstellungskosten enthalten)	0,2
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert (in den Vertriebskosten enthalten)	0,1
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert (in den allgemeinen Verwaltungskosten enthalten)	0,1
Variable Leasingzahlungen	0,3
Erfolgswirksam erfasster Gesamtbetrag	25,3

Die Zahlungsmittelabflüsse des Konzerns für Leasingverhältnisse betragen 2019 26,2 Mio. Euro. Zusätzlich wies der Konzern 2019 nicht zahlungswirksame Zugänge zu den Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 40,6 Mio. Euro aus.

Die folgende Tabelle zeigt die undiskontierten potenziellen künftigen Leasingzahlungen für Perioden nach dem Ausübungszeitpunkt der Verlängerungsoptionen, die nicht in die Laufzeit des Leasingverhältnisses eingeschlossen sind.

IN MIO. €			
	Innerhalb von fünf Jahren	Über fünf Jahre	Summe
Verlängerungsoptionen, die voraussichtlich nicht ausgeübt werden	7,9	33,6	41,5

Der Konzern hat verschiedene Leasingverträge abgeschlossen, die zum 31. Dezember 2019 noch nicht begonnen haben. Die künftigen Leasingzahlungen für diese unkündbaren Leasingverträge belaufen sich auf 1,5 Mio. Euro für das nächste Jahr, 4,4 Mio. Euro für die Jahre zwei bis fünf und 0,0 Mio. Euro für den Zeitraum danach.

Sonstige Angaben

27 – 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. €		
	31.12.2019	31.12.2018
Garantien	0,3	1,3

28 – Sonstige finanzielle Verpflichtungen

a) Verpflichtungen

Der Konzern wendet seit dem 1. Januar 2019 die Regelungen des IFRS 16 für die Bilanzierung von Leasingverpflichtungen an. Die meisten finanziellen Verpflichtungen sind nunmehr innerhalb der lang- und kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten in der Bilanz abgebildet. Angaben über die bilanzierten zukünftigen Leasingzahlungen zum 31. Dezember 2019 sind der Anhangsangabe 26 „Leasing Verbindlichkeiten“ zu entnehmen. → [Seite 127](#). Eine Überleitung der zum 31. Dezember 2018 ausgewiesenen finanziellen Verpflichtungen aus Operate Leases zu den zum 1. Januar 2019 bilanzierten Leasingverbindlichkeiten kann der Anhangsangabe „Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards beziehungsweise Interpretationen“ entnommen werden. → [Seite 85](#)

Die im Folgenden aufgeführten Vorjahreszahlen für Verpflichtungen enthalten nur noch sämtliche Zahlungen für Wartungsverträgen.

Die Laufzeiten der Verpflichtungen aus Wartungsverträgen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	31.12.2019	31.12.2018 angepasst
Verpflichtungen bis 1 Jahr	13,2	7,0
Verpflichtungen von 1 bis 5 Jahren	7,5	3,5
Verpflichtungen über 5 Jahre	0,2	0,3
Gesamt	20,9	10,8

Die Erhöhung der Verpflichtungen aus Wartungsverträgen um 10,1 Mio. Euro auf 20,9 Mio. Euro beruht neben neu abgeschlossenen Verträgen im Wesentlichen auf Neueinschätzungen bezüglich Verlängerungs- und Kündigungsoptionen einiger bestehender Wartungsverträge.

b) Verpflichtungen aus Investitionsentscheidungen/Rück- und Abnahmeverpflichtungen

Es bestehen finanzielle Verpflichtungen aus Bau- und Investitionsvorhaben in Höhe von 10,9 Mio. Euro (2018: 1,0 Mio. Euro) sowie aus Rücknahmeverpflichtungen in Höhe von 73,4 Mio. Euro (2018: 62,3 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 193,8 Mio. Euro (2018: 244,5 Mio. Euro).

c) 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.

29 – 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. €

	2019 Zeitwert	2019 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Vermögenswerte						
Beteiligungen	11,5	11,5	-	11,5	-	-
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	94,9	94,9	-	1,6	77,5	15,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	359,1	359,1	-	-	359,1	-
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23,6	23,6	0,3	-	18,5	4,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46,3	46,3	-	-	46,1	0,2

IN MIO. €

	2019 Zeitwert	2019 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Schulden						
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	379,5	372,4	-	-	372,4	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	149,9	149,9	-	-	149,9	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	112,4	112,4	-	-	112,4	-
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,5	0,5	-	-	0,5	-
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	41,7	41,7	4,2	3,0	34,5	-

IN MIO. €

	2018 Zeitwert	2018 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und -Übrige (Buchwert)
Vermögenswerte (angepasst)						
Beteiligungen	3,0	3,0	-	3,0	-	-
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	75,8	75,8	-	1,6	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- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Schulden (angepasst)						
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	216,6	214,7	-	-	214,7	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	212,8	212,8	-	-	212,8	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	33,8	33,8	-	-	33,8	-
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-	-
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	35,6	35,6	1,1	1,4	33,1	-

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. €		
	31.12.2019	31.12.2018
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	3,3	3,0
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	5,6	1,8
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-0,9	-1,5

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 (0,3 Mio. Euro; 2018: 0,2 Mio. Euro) und Gesamtzinsaufwendungen (9,6 Mio. Euro; 2018: 5,9 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 Ertrag in Höhe von 2,2 Mio. Euro (2018: Aufwand 0,1 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 0,3 Mio. Euro (2018: 1,3 Mio. Euro) aus positiven Marktwerten bilanziert. Für die negativen Marktwerte erfasste der Konzern eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 4,2 Mio. Euro (2018: 1,1 Mio. Euro).

Auch wurde im Geschäftsjahr 2019 ein Zinsswap abgeschlossen, um das Zinsrisiko aus der variablen Tranche des Schuldscheindarlehens in USD abzusichern. Hierzu wird das Cashflow Hedging Accounting gemäß IAS 39 vom Konzern eingesetzt. Hieraus ist zum beizulegenden Zeitwert eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 1,5 Mio. Euro (2018: 0,4 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 gemäß IAS 39 vom Konzern eingesetzt. Daraus sind 1,5 Mio. Euro (2018: 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	31.12.2019
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	-	0,3	-	0,3
Derivate mit Sicherungsbeziehung	-	-	-	-
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“				
Wertpapiere	1,6	-	-	1,6
Beteiligungen	-	-	11,5	11,5
Finanzielle Schulden der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	-	4,2	-	4,2
Derivate mit Sicherungsbeziehung	-	3,0	-	3,0

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
Beteiligungen	-	-	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

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 2019 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 Minderheitenbeteiligung in Österreich, 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 aus den gehaltenen Anteilen innerhalb des Portfolios, 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 Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet.

Der Konzern hat im laufenden Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung in Nordamerika für 8,9 Mio. Euro zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erworben. Diese Beteiligung in Form von nicht notierten Anteilen ist der Stufe 3 – Bewertungshierarchie zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte wurden unter Anwendung der Discounted Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des internen 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 internen Management bei

der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Die Beteiligung wurde als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswert (Eigenkapitalinstrument) kategorisiert.

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 Cashflow-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 2019 als gering eingestuft.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst er den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang seines anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird. Der Konzern ist Vertragspartner einer Factoring-Transaktion, aus der ein anhaltendes Engagement in Höhe von 3,4 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) erfasst wird. In gleicher Höhe wurden Verbindlichkeiten gegenüber der nordamerikanischen Bank als Finanzschulden aus diesem anhaltenden Engagement ausgewiesen. Wacker Neuson kann im Einzelfall frei entscheiden, ob und in welchem Umfang das Nominalvolumen ausgenutzt wird jedoch maximal bis zur vertraglich vereinbarten Obergrenze.

Der Kaufpreis wird bei diesen Vereinbarungen bis zu einer vertraglich vereinbarten Höhe sofort bei Verkauf ausbezahlt, darüberhinausgehende Kaufpreisanteile erst, soweit der Bestand an verkauften Forderungen wieder entsprechend absinkt. Die für die Risikobeurteilung relevanten Risiken hinsichtlich der verkauften Forderungen sind das Kreditrisiko (Ausfallrisiko). Wacker Neuson trägt aus den verschiedenen Tranchen kreditrisikobedingte Ausfälle jeweils bis zu einer bestimmten Höhe; die übrigen kreditrisikobedingten Ausfälle übernehmen die Banken. Aufgrund der Aufteilung der wesentlichen Risiken zwischen Wacker Neuson und den Banken wurden so gut wie alle mit den verkauften Forderungen verbundenen Risiken und Chancen weder übertragen noch zurückbehalten (Aufteilung der wesentlichen Chancen und Risiken zwischen Wacker Neuson und dem Käufer).

Wacker Neuson führt für die verkauften Forderungen weiterhin das Forderungs-Management (Servicing) durch. Die Käufer haben das Recht, das Servicing ohne besondere Gründe auf Dritte zu übertragen. Obwohl Wacker Neuson nicht berechtigt ist, über die verkauften Forderungen in anderer Weise zu verfügen als in ihrer Rolle als Servicer, behält sie aufgrund von vereinbarten First Loss Garantien die Verfügungsmacht über die verkauften Forderungen, da die erwerbenden Banken nicht über die

tatsächliche Fähigkeit zum Weiterverkauf der erworbenen Forderungen verfügen.

Im Zeitpunkt des Forderungsverkaufs wird der beizulegende Zeitwert der erwarteten Verluste aufwandswirksam erfasst. Erwartete künftige Auszahlungen werden als Bestandteil der verbundenen Verbindlichkeit ausgewiesen.

Bestimmte Kaufpreisbestandteile werden zunächst einbehalten und in Abhängigkeit von der Höhe der tatsächlichen Forderungsausfälle erst später an die Wacker Neuson ausbezahlt. Soweit die spätere Vereinbarung solcher Kaufpreisbestandteile erwartet wird, werden sie in Höhe ihres beizulegenden Zeitwerts aktiviert.

Wacker Neuson bilanziert die verkauften Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weiterhin in Höhe ihres anhaltenden Engagements, d.h. in Höhe des Maximalbetrags, mit dem sie weiterhin für das den verkauften Forderungen innewohnende Kreditrisiko und Spätzahlungsrisiko haftet, und passiviert eine korrespondierende, als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ausgewiesene verbundene Verbindlichkeit. Die Forderungen und die verbundene Verbindlichkeit wurden nachfolgend in dem Umfang ausgebucht, in dem sich das anhaltende Engagement der Wacker Neuson reduziert (insbesondere bei erfolgter Zahlung durch den Kunden). Der Buchwert der Forderungen wird nachfolgend aufwandswirksam reduziert in dem Umfang, wie die aus dem Kreditrisiko resultierenden, von der Wacker Neuson zu tragenden tatsächlichen Verluste die anfänglich erwarteten übersteigen.

Weitere Detailinformationen für die erstmalige Finanztransaktion zur Übertragung von Vermögenswerten sind in nachstehender Tabelle enthalten; im Vergleichsjahr wurde keine derartige Transaktion ausgeführt:

IN MIO. €	
	2019
Übertragene Vermögenswerte	
Ende der Vertragslaufzeiten im Jahr	2024
Vertragliches Maximalvolumen	30,1
Verkauftes Forderungsvolumen zum Stichtag	20,8
Bandbreite des verkauften Forderungsvolumen im Berichtsjahr	20,8
Ansprüche/Verpflichtungen aus dem Forderungsmanagement	-
Anhaltendes Engagement	-
Maximales Kreditrisiko (vor Kreditversicherung)	3,4
Gesamtbuchwert der übertragenen Forderungen	20,8
Buchwert der weiterhin angesetzten Vermögenswerte	3,4
Buchwert der verbundenen Verbindlichkeit	3,4
Beizulegender Zeitwert der Finanzgarantie	0,1
Erfolgswirksam erfasste Kaufpreis-Abschläge, Programmgebühren und anteilige Verlustzuweisungen	
Erfasste Gewinne/Verluste	-
Erträge/Aufwendungen aktuelles Berichtsjahr	-
Erträge/Aufwendungen kumuliert seit Vertragsbeginn	-

30 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach Ende des Berichtszeitraums beschloss der Vorstand am 20. Januar 2020 die Eckpunkte eines Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes, nachdem die Zielbandbreite bei der Konzern-EBIT-Marge 2019 nicht erreicht wurde. Mit den geplanten Initiativen rechnet der Vorstand mit einem Einsparpotenzial von bis zu 50 Mio. Euro im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019, welches in den nächsten beiden Jahren schrittweise gehoben werden soll.

Sofern die in China und anderen Ländern ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung und Bekämpfung des Coronavirus COVID-19 sich nicht erfolgreich erweisen sollten, könnte dies zu Verzögerungen in den Lieferketten sowie regional rückläufigen Absatzmarktentwicklungen führen.

Ansonsten sind keine Ereignisse eingetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson SE haben könnten.

31 – 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, Gebrauchsmaschinen, Erträge aus der Kundenfinanzierung, Mietlösungen sowie verlängerten Gewährleistungen.

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 83](#) 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 den einzelnen berichtspflichtigen regionalen Segmenten 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.

32 – 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. → [Seite.118](#)

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. Die Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten stellt sich wie folgt dar. Unter dem Posten „Sonstige“ werden die Effekte aus der durch den Zeitablauf bedingten Umgliederung des langfristigen Teils der Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten in die kurzfristigen Verbindlichkeiten und die Abgänge bei den Leasingverbindlichkeiten erfasst.

IN MIO. €

	1. Januar 2019	Erstanwendung IFRS 16	Cashflows	Anhalten-des Engagemment	Wechselkursänderungen	Neue Leasing Verhältnisse (inkl. Sale-and-Lease-back)	Sonstige	31. Dezember 2019
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (Angabe 21)	33,8	-	76,9	0,5	-	-	1,2	112,4
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten (Angabe 21)	-	-	-	-	-	0,5	-	0,5
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	1,4	25,2	-24,4	-	0,1	6,5	16,4	25,2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (Angabe 21)	214,7	-	150,0	2,9	1,7	3,9	-0,8	372,4
Langfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	2,6	48,8	-	-	0,4	34,1	-19,0	66,9
Summe Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit	252,5	74,0	202,5	3,4	2,2	45,0	-2,2	577,4

	1. Januar 2018	Erstanwendung IFRS 16	Cashflows	Anhalten-des Engagemment	Wechselkursänderungen	Neue Leasing Verhältnisse (inkl. Sale-and-Lease-back)	Sonstige	31. Dezember 2018
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (Angabe 21)	20,3	-	-15,9	-	-1,2	-	30,6	33,8
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten (Angabe 21)	-	-	-	-	-	-	-	-
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	0,6	-	-0,6	-	-	0,9	0,5	1,4
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (Angabe 21)	155,0	-	81,4	-	2,8	-	-24,5	214,7
Langfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	1,1	-	-	-	-	2,0	-0,5	2,6
Summe Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit	177,0	-	64,9	-	1,6	2,9	6,1	252,5

33 – 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 2019 beziehungsweise 31. Dezember 2018 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.

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	112,9	33,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	112,4	33,8
Kurzfristiger Teil langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0,5	-
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Rückstellungen)	372,4	214,7
Eigenkapital vor Minderheiten	1.225,0	1.221,4
Kapitalausstattung gesamt	1.710,3	1.469,9

IN MIO. €	31.12.2019	31.12.2018 angepasst
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	66,6	-10,0
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	112,9	33,8
+ Liquide Mittel	-46,3	-43,8
Nettofinanzverschuldung	439,0	204,7
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	66,6	-10,0
+ Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	372,4	214,7

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

Das Währungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse Schwankungen ausgesetzt sind. Der Konzern ist vor allem im Rahmen seiner operativen Geschäftstätigkeit (wenn Umsatzerlöse und/oder Aufwendungen auf eine ausländische Währung lauten) und der Nettoinvestitionen in ausländische Tochterunternehmen Wechselkursrisiken ausgesetzt.

Zur Steuerung seines Währungsrisikos sichert der Konzern in Bezug auf erwartete Käufe mindestens 50 Prozent aller Transaktionen ab, deren Eintritt innerhalb der nächsten zwölf Monate erwartet wird.

Wenn zum Zwecke der Absicherung ein Derivatgeschäft geschlossen wird, handelt der Konzern die Vertragsbedingungen so aus, dass das derivative Finanzinstrument dem abzusichernden Risiko entspricht. Bei der Absicherung erwarteter Transaktionen deckt das derivative Finanzinstrument den Risikozeitraum ab dem Zeitpunkt ab, zu dem Cashflows aus den Transaktionen prognostiziert sind, bis zum Zeitpunkt der Begleichung der entsprechenden auf die Fremdwährung lautenden Verbindlichkeit oder Forderung.

Der Konzern sichert sich gegen Schwankungen bei der Umrechnung seiner ausländischen Geschäftseinheiten in Euro ab, indem er auf ausländische Währungen lautende Darlehen aufnimmt und Devisenswaps wie auch Devisentermingeschäfte abschließt.

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:

	2019	2018
Kursentwicklung des USD in %	+5,00/-5,00	+5,00/-5,00
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern in T€	0,4/-0,5	1,5/-1,6
Auswirkung auf das Eigenkapital in T€	-2,1/2,4	-1,0/1,2

Das durchschnittliche Wechselkursverhältnis des Euro zum US-Dollar lag im Jahr 2019 bei 1 Euro zu 1,12 US-Dollar (2018: 1 Euro zu 1,18 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 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ verwiesen. → [Seite 130](#)

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 673,8 Mio. Euro und erstatten im Falle eines Ausfalls ca. 16,2 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. €	31.12.2019	31.12.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46,3	43,8
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	372,4	214,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	112,4	33,8
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,5	-
	531,6	292,3

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigem 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 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“. → [Seite 123](#)

Der Einfluss auf das Konzernergebnis vor Steuern spiegelt gleichzeitig die Auswirkung auf das Eigenkapital wider.

IN MIO. €	2019	2018
Erhöhung Zinssätze um 0,2 %	-0,8	-0,4
Verminderung Zinssätze um 0,2 %	0,8	0,4

Aus der Bewertung des Zinsswaps zur Absicherung des variablen Anteils aus dem Schuldscheindarlehen in USD sind Verluste in Höhe von 1,5 Mio. Euro (2018: 0,4 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 + / - 0,5 Mio. Euro im sonstigen Ergebnis entstehen.

Die aus der IBOR-Reform zukünftigen Änderungen könnten entsprechend zu Auswirkungen auf den Konzernabschluss führen. Abhängig von der finalen Bestimmung des Basiszinses wirkt sich das auf die aktuelle Sicherungsbeziehung aus. Vom aktuellen Standpunkt lassen sich keine verlässlichen Prognosen für die Auswirkungen ermitteln. Der Konzern geht aber davon aus, dass diese Änderungen aufgrund der Übergangsvorschriften und deren Erleichterungen zu keinen wesentlichen Auswirkungen führen.

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 Anhangsangabe 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen. → [Seite 123](#)

34 – 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 beziehungsweise Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen außerhalb des Wacker Neuson Konzerns aus

Aufsichtsrat

Als Aufsichtsräte der Wacker Neuson SE sind beziehungsweise waren während des Berichtsjahres bestellt:

- Johann Neunteufel, Ingenieur, Vorstandsvorsitzender der PIN Privatstiftung, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender.
- Christian Kekelj, Gesamtbetriebsratsvorsitzender, Betriebsratsvorsitzender, 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 beziehungsweise Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien aus:

- Johann Neunteufel
Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bankaktiengesellschaft, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender.
- Prof. Dr. Matthias Schüppen
Syntellix AG, Hannover, Mitglied des Aufsichtsrats.

Für die Angaben über die Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Bezüge früherer Organmitglieder verweisen wir auf die Anhangsangabe 35 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“. → [Seite 139](#)

35 – 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 31.12.2019	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2019	Aufwendungen aus Geschäftsvorfällen 2019	Erträge aus Geschäftsvorfällen 2019
Beziehungen zu Gesellschaftern	–	0,1	0,9	0,1
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	–	–	0,5	0,4
Gesamt	–	0,1	1,4	0,5

	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

Die Beziehungen zu Gesellschaftern resultieren im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen mit einer Aktionärin, der Wacker Werke GmbH, ein Kompetenzzentrum für Betonverdichtung. Der Umfang der getätigten Lieferungen und Leistungen an die Aktionärin betrug 0,1 Mio. Euro (2018: 0,1 Mio. Euro). Diesen standen die von der Aktionärin erhaltenen Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2018: 0,9 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 4,0 Mio. Euro. Der Vorjahreswert, angepasst gegenüber dem veröffentlichten Abschluss aufgrund eines redaktionellen Fehlers, betrug 4,5 Mio. Euro. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betragen 0,5 Mio. Euro (2018: 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 (2018: 2,0 Mio. Euro) sowie andere langfristige fällige Leistungen in Höhe von 1,5 Mio. Euro (2018: 1,0 Mio. Euro).

Für die Mitglieder des Vorstands wurden Pensionsvereinbarungen abgeschlossen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen 8,8 Mio. Euro (2018: 7,1 Mio. Euro). Die Erhöhung des Anwartschaftsbarwertes (Zuführung) belief sich auf 1,7 Mio. Euro (2018: Zuführung 1,6 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. → [Seite 120](#)

Für ehemalige Vorstandsmitglieder bestehen ebenfalls Pensionsvereinbarungen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Wert dieser Pensionsverpflichtungen 38,1 Mio. Euro (2018: 34,5 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr wurden insgesamt Zahlungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro (2018: 1,1 Mio. Euro) an ehemalige Vorstandsmitglieder geleistet.

36 – Honorare des Abschlussprüfers

Die im Geschäftsjahr 2019 als Aufwand erfassten Honorare des Abschlussprüfers und dessen verbundene Unternehmen gliedern sich wie folgt:

IN MIO. €				
	2019	2019	2018	2018
	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	1,4	0,7	1,2	0,6
Sonstige Bestätigungs- leistungen	-	-	-	-
Steuerberatungsleis- tungen	0,3	0,2	0,4	0,4
Sonstige Leistungen	-	-	-	-

37 – 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.

38 – Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB

Die folgenden inländischen vollkonsolidierten Tochtergesellschaften machen für das Geschäftsjahr 2019 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 & Services GmbH	München
Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtendorf
Wacker Neuson Immobilien GmbH	Überlingen

München, den 9. März 2020

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 9. März 2020

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Wacker Neuson SE

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 2019 bis zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 2019 bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Konzernlageberichts sowie die dort aufgeführten Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird, haben wir nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogen.

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 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten, nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Bestandteile des Konzernlageberichts.

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 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 Gebrauchtmachines, die Vermietung von Maschinen im europäischen Raum als auch den Verkauf von Ersatzteilen und Reparaturdienstleistungen. Im Rahmen der Expansion im Ausland erfolgt der Vertrieb verstärkt über Vertriebspartner, insbesondere Händler, Vermietunternehmen und strategische Partner, mit welchen Kooperationsvereinbarungen bestehen. Dabei wird gerade in USA vermehrt mit sogenannten Ankerhändlern zusammengearbeitet, die selbst über eine größere Zahl von Standorten bzw. Niederlassungen verfügen. Aufgrund der breiten Produktpalette, unterschiedlicher Vertriebskanäle und Leistungsangebote inklusive unterschiedlicher Kundenfinanzierungen und Kundenboni als auch Garantielaufzeiten, besteht das Risiko einer fehlerhaften Umsatzrealisierung bezogen auf die betragsmäßige Höhe der erfassten Umsatzerlöse und den Zeitpunkt der Erfassung. Gerade die verwendeten Finanzierungsmodelle für Händler führen zu Fragen des Zeitpunktes der Umsatzrealisierung. Dies betrifft neben der Identifikation einer Finanzierungskomponente bezüglich der Zahlungsmodalitäten als auch der vorab gezahlten Volumenboni, insbesondere auch die Frage der Umsatzrealisierung bei der Einschaltung von Finanzierungspartnern, wie beispielsweise Leasinggesellschaften, sofern Rücknahmeverpflichtungen bezogen auf die Baugeräte und Kompaktmaschinen bestehen oder sofern Ausfallgarantien gegeben werden. 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. Wesentliche Vereinbarungen mit Finanzierungspartnern wurden dahingehend geprüft, ob zulässigerweise ein Umsatz realisiert werden kann oder diese nicht als Finanzierung umzudeuten ist.

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. Forderungsverkäufe („Factoring“)

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Die Wacker Neuson SE nutzt zur Ausweitung des Auslandsgeschäfts verschiedene Kundenanreize, auch in Form von Forderungen mit längerfristigen Zahlungszielen (> 360 Tage) oder vorabgezählten Volumenboni. Zum Working Capital Management wurden und werden Forderungsverkäufe („Factoring“) dieser langfristigen Händlerfinanzierungen durchgeführt. Im Rahmen des Factorings trägt Wacker Neuson SE weiterhin das Ausfallrisiko bis zu einem Maximalbetrag. Der Einsatz von Factoring-Transaktionen erfordert nach IFRS 9 eine Beurteilung ob Wacker Neuson SE seine Rechte auf den Bezug von Zahlungsströmen aus den Vermögenswerten übertragen hat sowie ob auf Basis der geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeiten alle Chancen und Risiken übertragen oder behalten wurden. Bei der Bestimmung der Ausfallwahrscheinlichkeiten zur Beurteilung der vollständigen oder teilweisen Übertragung der Chancen und Risiken, und der damit verbundenen Ausbuchung oder teilweisen Ausbuchung und weiteren Bilanzierung der Vermögenswerte in dem Umfang des anhaltenden Engagements, haben die Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter eine wesentliche Auswirkung und sind mit Unsicherheiten und Ermessensspielräumen behaftet. Vor diesem Hintergrund war die Abbildung der wirtschaftlichen Risiken aus der Ausweitung des Auslandsgeschäfts, insbesondere in Nordamerika und China, durch Händlerfinanzierungen und deren Gegenfinanzierungen im Rahmen unserer Prüfung einer der bedeutsamsten Sachverhalte.

Prüferisches Vorgehen: Wir haben uns mit den Prozessen zur Beurteilung der Factoring-Transaktionen und der Ermittlung der Risikovorsorge für erwartete Kreditverluste befasst. Betreffend der Factoring-Transaktionen haben wir insbesondere die entsprechenden Verträge sowie internen Stellungnahmen des Mandanten sowie externe Stellungnahmen von Experten des Mandanten gelesen und beurteilt, ob die getroffenen Einschätzungen hinsichtlich des Übergangs von Chancen und Risiken in Einklang mit den Vorschriften des IFRS und in Einklang mit unseren sonstigen Kenntnissen auf Basis der Vergangenheit und des wirtschaftlichen Umfelds des Mandant sind. Wir haben die Parameter, die den Berechnungen zugrunde gelegt wurden gewürdigt und daraufhin analysiert, ob diese mit den Verträgen übereinstimmen, sowie Nachberechnungen vorgenommen. Ferner haben wir die Angaben zu der Factoring-Transaktionen im Konzernanhang gewürdigt.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Bilanzierung und der Darstellung der Factoring-Transaktionen im Konzernanhang ergeben.

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 – Wesentliche Ermessensentscheidungen sowie auf Ziffer 11 – Übrige langfristige Vermögenswerte, Ziffer 15 – Übrige kurzfristige Vermögenswerte und Ziffer 29 – Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten.

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 die in der Anlage genannten Bestandteile des Geschäftsberichts.

Von diesen sonstigen Informationen haben wir eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im 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 bewahren 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 29. Mai 2019 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 29. Mai 2019 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 des nichtfinanziellen Konzernberichts.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Peter von Wachter.

München, den 9. März 2020

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

von Wachter

Hohenegg

Wirtschaftsprüfer

Wirtschaftsprüfer

Anlage zum Bestätigungsvermerk:

1. Nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogene Bestandteile des Konzernlageberichts

Folgender Bestandteil des Konzernlageberichts, der zu den „Sonstigen Informationen“ zählt, haben wir nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogen:

- die öffentlich zugänglich gemachte Konzernerklärung zur Unternehmensführung.

Darüber hinaus haben wir die nachfolgend aufgeführten lageberichts-fremden Angaben, die zu den „Sonstigen Informationen“ zählen, nicht inhaltlich geprüft:

- Tabelle „Quartalsvergleich: Umsatz und EBIT-Marge 2015 – 2019“ in Abschnitt „Ertragslage“ in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage,
- Abschnitt „Entwicklung der Quartale“ in Abschnitt „Ertragslage“ in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie
- Abschnitt „Entwicklung im vierten Quartal 2019“ sowie die dort enthaltenen Unterabschnitte „Entwicklung der Regionen“, „Entwicklung der Geschäftsbereiche“ und „Trendwende beim Free Cashflow im vierten Quartal“ sowie die Tabelle „Entwicklung im vierten Quartal“ in Abschnitt „Vermögenslage“ in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

2. Weitere Sonstige Informationen

Zu den „Sonstigen Informationen“ zählen ferner der

- nichtfinanzielle Konzernbericht 2019

sowie weitere, für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile, von denen wir eine Fassung bis zu Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt haben, insbesondere die Abschnitte:

- „Zahlen im Überblick“,
- „An unsere Aktionäre“,
- „Die Aktie im Jahr 2019“,
- „Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht“,
- „10-Jahres-Übersicht“,
- „Versicherung der gesetzlichen Vertreter“ und
- „Bericht des Aufsichtsrats“,

aber nicht der Konzernabschluss, nicht die in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Konzernlageberichtsangaben und nicht unser dazugehöriger Bestätigungsvermerk.

3. Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird

Durch den Querverweis → www.wackerneuson.com/zeroemission, → www.wackerneusongroup.com/de/konzern/compliance/verhaltenskodex-fuer-lieferanten/ und → www.wackerneusongroup.com wird im Konzernlagebericht auf Informationen des Unternehmens, die nicht zu dessen Geschäftsbericht zählen, verwiesen.

Technikglossar

A

Außenrüttler

Außenrüttler werden eingesetzt, um Beton zu verdichten. Sie werden außen an Betonschalungen angebracht. Die Vibration wird dabei auf die gesamte Betonschalung übertragen und an den Frischbeton weitergeleitet.

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.

Betontechnik

Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte. Geräte zum Verdichten von Beton beim Betonieren von Wänden, Decken und Böden wie Innen- und Außenrüttler. Die Spezialisten der Beratungseinheit Wacker Neuson concrete solutions beraten Kunden auf der ganzen Welt bei größeren Betonprojekten umfassend und ganzheitlich in allen Projektstadien.

D

dual power

Dualantrieb für Kompaktbagger. Mit der Option können Bagger sowohl konventionell im Dieselmotorbetrieb 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).

Dual View Dumper

Die Raddumper mit Dual View ermöglichen den komfortablen und schnellen Wechsel der Sitzposition durch eine 180-Grad-Drehung der gesamten Bedien- und Sitzkonsole. Dadurch hat der Bediener immer perfekte Sicht in die Fahrt- bzw. Arbeitsrichtung.

F

Flügelglätter

Flügelglätter werden im Bereich der Betontechnik zur Oberflächenglättung, 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. Für die völlig emissionsfreie Verdichtung bietet Wacker Neuson drei Akkustampfermodelle an.

T

Teleradlader

Diese kompakten Maschinen sind wie die Radlader ideal für die Bau- und Landwirtschaft und 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).

Voice of Customer

Veranstaltung an den weltweiten Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionsstandorten. Kunden geben dort in einem frühen Entwicklungsstadium direkt ihr Feedback zu einem Produkt ab. So fließen Wissen und Praxiserfahrung der Kunden in den Entwicklungsprozess ein.

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. Der Free Cashflow ergibt sich aus operativem Cashflow abzgl. Cashflow aus Investitionstätigkeit.

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 Hedgegeschäft 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.

Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzposition stellt den Netto-Schuldenstand des Unternehmens dar. Sie ermittelt sich aus der Summe der langfristigen Finanzverbindlichkeiten, kurzfristigen Bankverbindlichkeiten, des kurzfristigen Teils langfristiger Verbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

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 (Net Working Capital-Quote)

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 zu durchschnittlichem Capital Employed in %

ROE (Return on Equity)

Eigenkapitalrendite. Der ROE gibt Aufschluss darüber, wie sich das Eigenkapital verzinst hat. Er stellt das Verhältnis von Jahresergebnis zu eingesetztem Eigenkapital dar.

ROE = Jahresergebnis im Verhältnis zum durchschnittlichen Eigenkapital 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 bilaterale, 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, Kundenstamm) vor, Zuschreibungen bis maximal zum historischen Anschaffungswert vorzunehmen. Diese sind ergebniswirksam. Geschäfts- und Firmenwerte dürfen nicht zugeschrieben werden.

10-Jahres-Übersicht

IN MIO. €

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Umsatz ¹	1.901,1	1.710,0	1.533,9	1.361,4	1.375,3	1.284,3
Umsatz Europa	1.379,0	1.248,9	1.129,8	1.020,7	979,3	921,7
Umsatz Amerikas	459,5	401,3	357,5	291,9	348,5	323,7
Umsatz Asien-Pazifik	62,6	59,8	46,6	48,9	47,5	38,9
EBITDA	257,4	239,4	207,2	158,1	170,1	190,5
Abschreibungen ²	63,3	40,5	43,2	40,7	38,8	34,2
davon außerordentliche Abschreibungen/Zuschreibungen aus Impairment	–	–	–	–	–	–
EBIT ^{1,3}	153,1	162,3	131,4	88,8	102,4	130,4
EBT ⁴	137,5	203,0	125,4	81,4	97,5	130,1
Jahresergebnis ⁴	88,5	144,6	87,5	57,2	66,7	92,1
Anzahl Mitarbeiter ⁵	6.056	6.190	5.546	5.181	5.005	4.990
F&E-Quote (inkl. aktivierte Aufwendungen) in %	3,3	3,2	3,2	3,5	3,2	3,2
Aktie						
Ergebnis pro Aktie in € ⁴	1,26	2,06	1,25	0,81	0,94	1,30
Dividende pro Aktie in € ⁶	0,60	1,10	0,60	0,50	0,50	0,50
Buchwert zum 31.12. in €	17,47	17,41	15,88	15,50	15,17	14,42
Schlusskurs zum 31.12. in €	17,05	16,52	30,08	15,42	14,23	16,96
Marktkapitalisierung zum 31.12.	1.195,9	1.158,7	2.109,5	1.081,6	998,1	1.189,2
Profitabilitätskennzahlen						
Bruttoergebnismarge in %	25,0	26,8	28,5	27,6	28,0	29,7
EBITDA-Marge in %	13,5	14,0	13,5	11,6	12,4	14,8
EBIT-Marge in %	8,1	9,5	8,6	6,5	7,4	10,2
Netto-Umsatzrendite (ROS) in % ⁴	4,7	8,5	5,7	4,2	4,8	7,2
Bilanzkennzahlen						
Bilanzsumme	2.196,6	1.914,2	1.621,7	1.580,8	1.552,2	1.447,6
Eigenkapital	1.225,0	1.221,4	1.113,7	1.092,5	1.069,1	1.016,2
Eigenkapitalquote in %	55,8	63,8	68,7	69,1	68,9	70,2
Netto-Finanzschulden	439,0	204,7	149,7	205,8	199,1	179,5
Netto-Finanzschulden/EBITDA	1,7	0,9	0,7	1,3	1,2	0,9
Gearing in %	35,8	16,8	13,4	18,8	18,6	17,7
Net Working Capital	811,7	643,9	535,8	569,3	574,5	532,1
Net Working Capital in % vom Umsatz	42,7	37,7	34,9	41,8	41,8	41,4
Capital Employed	1.749,0	1.431,9	1.302,5	1.355,6	1.330,5	1.249,2
ROCE I in %	8,8	11,3	10,1	6,6	7,7	10,4
ROCE II in %	5,6	8,1	7,0	4,6	5,3	7,4
Cashflow						
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-20,9	-15,5	138,0	79,4	78,5	63,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-94,8	15,2	-39,0	-44,0	-54,8	-36,0
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	89,2	73,3	47,4	48,5	60,0	41,0
Free Cashflow	-115,7	-0,3	99,0	35,4	23,7	27,5

¹ Mit dem Jahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatz-

² Bezogen auf Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Abschreibungen auf den konzern-eigenen Vermietbestand sind ab 2013 nicht enthalten). Mit dem Jahr 2019 enthält die Zeile auch Abschreibungen auf Währungseffekte aus der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie von Zahlungsmittelbeständen werden mit dem Jahr 2017 im Finanzergebnis ausgewiesen (davor: Ausweis in den Umsatzkosten)

³ Beinhaltet 2018 den außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 54,8 Mio. Euro vor Steuern bzw. 45,8 Mio. Euro nach Steuern.

⁴ Ab 2012 inkl. Leiharbeitnehmer.

⁶ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 27. Mai 2020 für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen.

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

16. März 2020

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2019,
Bilanzpressekonferenz, München

07. Mai 2020

Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q1/2020

27. Mai 2020

Hauptversammlung, München

05. August 2020

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2020

05. November 2020

Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q3/2020

Alle Rechte vorbehalten. Stand März 2020. 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 16. März 2020.

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.

erlöse umgegliedert. Das Jahr 2018 wurde entsprechend angepasst.
Nutzungsrechte i. Z.m. der Erstanwendung des IFRS 16.
sowie sonst. betr. Erträgen bzw. Aufwendungen). Werte ab 2014 sind angepasst.

	2013	2012	2011	2010
	1.159,5	1.091,7	991,6	757,9
	826,2	776,4	723,9	558,6
	297,2	276,2	231,0	168,1
	36,1	39,1	36,7	31,2
	153,4	141,7	162,6	77,8
	34,2	56,8	38,8	41,1
	–	-0,8	10,8	–
	94,7	84,9	123,8	36,7
	88,0	77,8	120,3	32,7
	61,5	54,7	86,4	24,6
	4.438	4.342	3.514	3.142
	3,1	3,1	3,1	3,3
	0,87	0,77	1,22	0,34
	0,40	0,30	0,50	0,17
	13,34	13,04	12,84	11,84
	11,49	10,35	9,55	13,00
	805,6	725,9	669,8	911,8
	30,4	30,4	32,6	31,6
	13,2	13,0	16,4	10,3
	8,2	7,8	12,5	4,8
	5,3	5,0	8,7	3,2
	1.322,4	1.344,8	1.214,3	1.030,2
	939,3	918,2	904,0	833,0
	71,0	68,3	74,4	80,9
	177,2	214,2	90,4	13,7
	1,2	1,5	0,6	0,2
	18,9	23,3	10,0	1,6
	453,1	456,8	370,5	269,3
	39,1	41,8	37,4	35,5
	852,7	866,1	721,1	572,8
	11,1	9,8	17,2	6,4
	7,8	7,6	12,5	5,2
	85,4	13,6	43,6	44,9
	-23,8	-99,9	-105,5	-85,2
	34,7	104,0	114,0	85,0
	61,6	-86,3	-61,9	-38,8



Wacker Neuson
Group

Wacker Neuson SE
Preußenstraße 41
80809 München
Deutschland

www.wackerneusongroup.com