Geschäftsbericht 2011

Innovation mit Leidenschaft

WashTec

WashTec – »Hidden Champion«

*2011: Sonderbelastung durch Nordamerika

Mission Statement

Wir bieten unseren Partnern die besten Produkte, Prozesse und Services, um ihnen ein erfolgreiches Waschgeschäft zu ermöglichen. Als Markt-, Innovations- und Renditeführer wollen wir in allen Marktsegmenten über das beste Angebot verfügen. Schnelle und effiziente Prozesse, unternehmerisch denkende Mitarbeiter und eine solide Kapitalstruktur tragen dazu bei.

Konzernkennzahlen

in Mio. €	2011	2010	2009	2008	2007
Umsatz	293,3	268,4	256,3	285,1	279,7
Inland	102,9	97,4	97,8	100,9	94,1
Ausland	190,4	171,0	158,5	184,2	185,6
EBITDA	19,3	29,9	22,2	37,1	36,0
EBIT	–10,2	20,3	13,1	29,4	28,9
EBT	–11,8	18,6	10,5	26,4	25,0
Konzernergebnis	–14,5	10,8	5,8	15,3	12,6
Ergebnis je Aktie €*	–1,04	0,77	0,41	1,03	0,83
Netto-Cashflow	17,2	29,1	20,7	33,0	22,2
Investitionen (ohne Finanzierungsleasing)	8,0	7,5	5,4	9,8	5,8
Bilanzsumme	195,0	217,1	199,9	202,8	211,3
Eigenkapital	75,2	94,4	85,6	79,1	72,7
Mitarbeiter**	1.660	1.596	1.553	1.562	1.529
ROCE*** (in %)	16,4	19,9	11,8	22,9	21,8

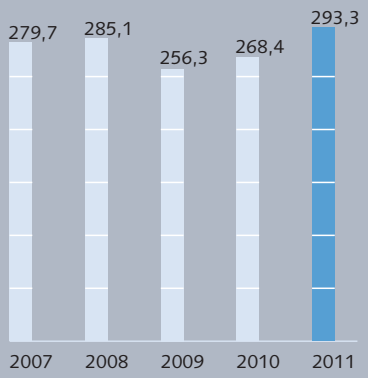
* durchschnittliche gewichtete Anzahl ausstehender Aktien:
31.12.2007: 15,2 Mio., 31.12.2008: 14,9 Mio., seit 31.12.2009: 14,0 Mio.

** im Jahresdurchschnitt

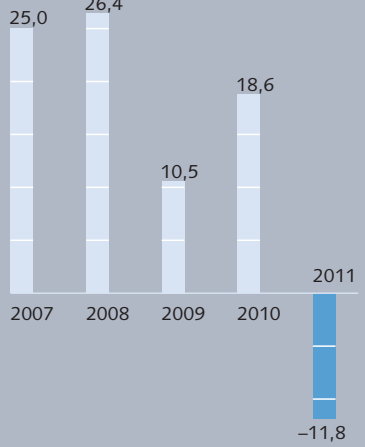
*** »Return On Capital Employed« = bereinigtes EBIT/(Gesamte Aktiva – kurzfristige Schulden – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente); auf Basis gleicher Dividendenzahlungen

Umsatz, Ergebnis, Cashflow, Mitarbeiter

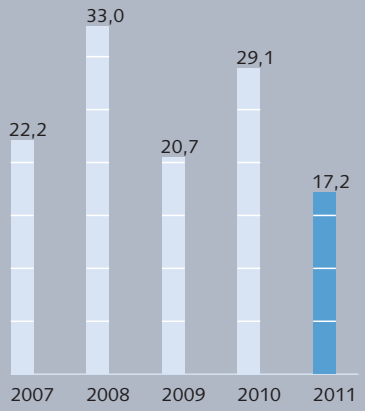
Umsatz in Mio. €



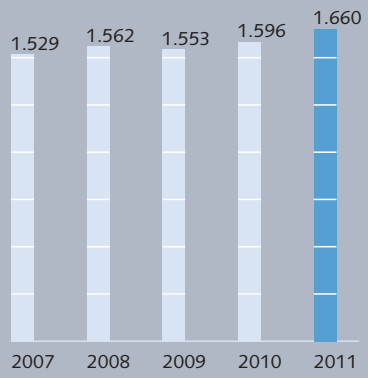
Ergebnis vor Steuern in Mio. €



Netto-Cashflow in Mio. €



Mitarbeiterentwicklung im Jahresdurchschnitt



Innovationen – Produkte für das Waschgeschäft von heute und morgen

WashTec ist ein Innovator. Wir arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung unserer Produkte und entwickeln neue Produkte, die unsere Kunden in ihrem Geschäft voranbringen und damit Werte für sie schaffen.

Viele unserer Kunden schätzen das One-Stop-Shopping bei WashTec: Bei uns bekommen sie alle Produkte und Dienstleistungen rund um das Waschgeschäft aus einer Hand: von der Vermittlung von Finanzierungen über Anlagen und Waschchemie bis hin zum weltweiten Kundenservice. Daran halten wir fest – und stärken unser umfassendes Produkt- und Serviceangebot durch weitere Innovationen.

2012: Jahr der Innovationen

Nach intensiver Vorbereitung wird 2012 das WashTec-Jahr der Innovationen: Im Rahmen unserer Innovationsoffensive werden wir in der ersten Jahreshälfte regelmäßig eine wesentliche Produktneuerung vorstellen. Die Offensive beginnt mit besonders zeitsparenden Waschprogrammen sowie einer kundenfreundlichen Innovation im Bereich unserer Portalanlagen. Bei der Branchenmesse »automechanika« im September werden wir dann diese und weitere Produktneuheiten der Fachöffentlichkeit präsentieren.

Innovationen durch Dialog

Die besten Innovationen entstehen durch den Austausch von Ideen. Wir sind gut mit unseren Kunden und beispielsweise der Automobilindustrie vernetzt und arbeiten mit diesen Partnern eng zusammen, um Trends frühzeitig in unseren Produkten aufzugreifen. Auch intern setzen wir auf Kooperation: Unsere F&E-Teams arbeiten im Schulterschluss, um integrierte Lösungen zu schaffen, die perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.

Mit Innovationen zurück auf den Wachstumspfad

Im vergangenen Jahr konnte WashTec seinen Umsatz steigern – angesichts der weltweiten Krisen und dem entsprechend schwierigen Marktumfeld ist das besonders erfreulich, auch wenn sich der gestiegene Umsatz 2011 nicht in einem entsprechenden Ergebnis widerspiegelt. Im aktuellen Geschäftsjahr wollen wir unsere Innovationskraft weiter stärken und unsere Kunden mit innovativen Produkten begeistern. Im Zusammenspiel mit den Maßnahmen unseres Effizienzprogramms schaffen wir so die Voraussetzungen für eine positive Ergebnisentwicklung 2012.

Der Konzern

Vorwort des Vorstands	4
Der Vorstand	7
Strategie	8
Sonderbericht Nordamerika	28
Bericht des Aufsichtsrats	30
Highlights 2011	34
Nachhaltigkeitsbericht	36
Die WashTec Aktie	42

Gemeinsamer Lagebericht WashTec AG und Konzern

Geschäfts- und Rahmenbedingungen	48
Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	67
Sonstiges	86
Nachtragsbericht	88
Chancen- und Risikomanagement	88
Prognosebericht	95

Jahres- und Konzernabschluss der WashTec AG

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	102
Gesamtergebnisrechnung	103
Konzern-Bilanz	104
Konzern-Kapitalflussrechnung	106
Eigenkapitalveränderungsrechnung	107
Konzernanhang der WashTec AG	108
Bilanzeid	143
Bestätigungsvermerk	144
Jahresabschluss der WashTec AG (Kurzfassung HGB)	146

Weitere Informationen

WashTec weltweit	148

Vorwort des Vorstands

Thorsten Krüger, Sprecher des Vorstands

Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2011 hat sich für WashTec alles andere als positiv entwickelt. Trotz der allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Lage und der anhaltenden Diskussion um die Staatsverschuldung hatten wir mit einem der Marktentwicklung entsprechenden Jahresergebnis für WashTec gerechnet – dann jedoch traten unerwartete Verluste in den USA auf und das Konzernergebnis verschlechterte sich drastisch.

Überraschende Verluste in Nordamerika

In Nordamerika sind wir leider sehr negativ überrascht worden. Zum Ende des Jahres wurde deutlich, dass neben der weiterhin schwierigen Marktsituation operative Schwächen unserer US-Gesellschaft in allen Bereichen auch zu einem operativen Verlust für die Region von Mio. € –5,2 per Jahresende führen würden. Erschwerend kam hinzu, dass wir die Situation wegen unterjähriger Fehlbuchungen nicht frühzeitig genug erkannt hatten, um mit geeigneten Maßnahmen gegenzusteuern. Sofort nach Bekanntwerden der Situation haben wir zusammen mit einem Team aus internen und externen Experten begonnen, die Lage zu analysieren. Aus den gewonnenen Erkenntnissen haben wir ein Sofortprogramm zur Kostensenkung abgeleitet und unmittelbar mit der Umsetzung begonnen. Wir haben nach Bekanntwerden der Abweichungen im vierten Quartal unser weiteres Vorgehen in Nordamerika wesentlich aktiver beaufsichtigt und werden dies auch in Zukunft tun; erste messbare Fortschritte zeigen sich bereits. Dennoch haben wir uns wegen der nach wie vor schwierigen Marktsituation dazu entschlossen, auch die Möglichkeit strategischer Allianzen intensiv zu prüfen.

Verhaltene Marktentwicklung in Kerneuropa

Nachdem in Folge der Finanz- und Konjunkturkrise der Markt in Kerneuropa deutlich eingebrochen ist, hat er sich 2011, wie erwartet, stabil bis verhalten entwickelt und sich nicht wesentlich erholt. Insgesamt konnten wir den Umsatz jedoch klar steigern und auch das bereinigte Ergebnis leicht verbessern. Zum Jahresende lag der Auftragsbestand leicht über dem Vorjahresniveau. In Summe war die Umsatzentwicklung erfreulich: In Deutschland und Frankreich konnten wir unsere Umsätze gegenüber dem Vorjahr steigern. Die Verstärkung unserer Chemieaktivitäten in Skandinavien hat ebenfalls positiv zu der Gesamtentwicklung beigetragen. In dem allgemein schwachen spanischen Markt konnten wir unsere Vertriebs- und Serviceaktivitäten durch die Übernahme eines Händlers stärken. Allerdings mussten wir im Vereinigten Königreich und in Skandinavien auf Umsatzverluste und den schwachen Markt reagieren und haben dort umfangreiche Restrukturierungen durchgeführt.

Zwar hat die höhere Wettbewerbsintensität – die sich voraussichtlich erst mittelfristig normalisieren wird – die Renditen branchenweit deutlich zurückgehen lassen. Wir gehen jedoch davon aus, dass bei WashTec sowohl die Rendite als auch das Wachstum überdurchschnittlich sind. Mit unserem flächendeckenden direkten Vertriebs- und Servicenetzwerk und der hohen installierten Basis sind wir im Wettbewerb um Professionalisierung und Effizienz nach wie vor sehr gut positioniert.

Osteuropa hat sich stärker als erwartet entwickelt, so dass wir 2011 wieder an die gewohnten zweistelligen Zuwachsraten vor der Krise anknüpfen konnten. Der sukzessive Ausbau unserer Präsenz in den wichtigsten Märkten erweist sich dabei als der richtige Ansatz, um den Markt besser bearbeiten und die Beziehungen zu den Kunden weiter verbessern zu können. In Asien/Pazifik ist es uns gelungen, das Geschäft nach der Übernahme unseres australischen Händlers 2010 weiter zu stabilisieren und positive Ergebnisse zu erzielen. Mitte des Jahres haben wir damit begonnen, unsere Vertriebsaktivitäten in China auszubauen, und konnten dort bereits erste kleinere Erfolge erzielen. Wir betrachten sowohl Osteuropa als auch China weiterhin als Märkte mit mittelfristig großem Wachstumspotenzial.

Die Entwicklungen in den USA und das gruppenweite Effizienzprogramm haben das Konzernergebnis 2011 mit außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von Mio. € 28 belastet. Bereinigt um die Sondereffekte liegt das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) mit Mio. € 17,8 leicht unter dem Vorjahreswert von Mio. € 20,3. Die EBIT-Rendite reduzierte sich somit von 7,6 % auf 6,1 % (bereinigt). Der Kurs der WashTec-Aktie zeichnete die Entwicklungen 2011 nach und schloss das Börsenjahr mit einem Kurs von €7,35; inzwischen ist allerdings wieder eine positive Tendenz erkennbar.

Im vergangenen Jahr haben wir uns intensiv mit der strategischen Ausrichtung von WashTec beschäftigt. Die maßgeblich 2006 entwickelte Strategie, unsere Angebotspalette rund um die kommerzielle Fahrzeugwäsche auszubauen, haben wir in den vergangenen Jahren erfolgreich umgesetzt. Maßgebliche Triebfedern für Umsatzsteigerungen sind durch den Ausbau unseres Direktgeschäfts und die Ergänzung unseres Angebots, z. B. durch Chemieprodukte, entstanden. Unsere Aktivitäten im Betreibergeschäft und die Unterstützung unserer Kunden mit Marketing und Finanzierung sind wichtige Instrumente der Verkaufsunterstützung und erweitern unsere Kernkompetenzen. Wir sehen weitere Potenziale im Gesamtprozess »automatisierte Fahrzeugwäsche« und gehen davon aus, dass durch eine intelligente Kombination und Verbesserung der einzelnen Bestandteile der Autowäsche das Waschergebnis deutlich verbessert werden kann. Nach einer genauen Analyse der Markttrends für das Kerngeschäft von WashTec und unserer bestehenden Angebote sind wir der Auffassung, dass wir gerade bei den Kernprodukten und -angeboten künftig noch weitere Wachstumspotenziale erschließen können. Der Fokus liegt dabei auf der Erhöhung der Kundenzufriedenheit, und zwar sowohl bei den Betreibern als auch bei den Autowaschkunden.

Strategische Neuausrichtung beschlossen

WashTec ist Marktführer im Autowaschgeschäft. Es ist unser Ziel, diese Marktführerschaft nicht nur zu verteidigen, sondern weiter auszubauen. Zukünftig wird sich WashTec verstärkt auf das Wachstum im Kerngeschäft fokussieren. Das bedeutet: Ausbau von Produktinnovationen, Vorantreiben der Internationalisierung und eine weitere Professionalisierung aller Bereiche und Tätigkeiten. Die Eckpunkte der Neuausrichtung beschreiben wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht ausführlich.

Für alle unsere Vorhaben haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr 2011 die Voraussetzungen verbessert: Wir haben die IT-Systemlandschaft in unseren internationalen Tochtergesellschaften weiter vereinheitlicht. Dadurch können wir u. a. mit einer schlankeren Organisation fokussierter arbeiten und gleichzeitig unsere Prozesse optimieren. Außerdem haben wir strukturelle Maßnahmen eingeleitet, die zu einer

deutlichen Verbesserung der Ergebnisse führen werden. Mit den bereits umgesetzten und den noch geplanten Effizienzverbesserungen gehen wir auf der Kostenseite gut gerüstet Richtung Zukunft.

Die finanziellen Voraussetzungen für die Umsetzung unserer Vorhaben sind ebenfalls gegeben: Im zweiten Quartal 2011 konnten wir die Verhandlungen über eine Anschlussfinanzierung erfolgreich abschließen. Damit ist die Finanzierung der Gesellschaft bis 2014 zu marktüblichen Konditionen gesichert. Darüber hinaus ist es uns auch 2011 gelungen, die Finanzverschuldung der Gruppe weiter zu verringern und eine gute Bilanzstruktur beizubehalten. Unsere neu beschlossene Dividendenpolitik sieht die Ausschüttung von rund 40 % des Nettoergebnisses vor, bei Einhaltung eines Verschuldungsgrads unter 1. An dieser Politik werden wir weiterhin festhalten. Da aufgrund der im Zusammenhang mit Nordamerika angefallenen Sondereffekte der Verschuldungsgrad derzeit über 1 liegt, soll der Hauptversammlung für 2011 jedoch keine Dividende vorgeschlagen werden.

Zuversicht für den langfristigen Unternehmenserfolg

2011 war alles andere als ein erfreuliches Jahr. Für die besondere Entwicklung fühlen wir uns verantwortlich. Für 2012 haben wir uns vorgenommen, die Probleme in Nordamerika zu lösen, die Neuausrichtung der Gruppe umzusetzen und WashTec damit auf einen profitablen Wachstumspfad zurückzuführen. Mit den geplanten Innovationen und den strategischen Initiativen befinden wir uns auf dem direkten Weg, den Herausforderungen des Marktes zu begegnen. Wir sind zuversichtlich, dass es uns so gelingen wird, den Erfolg des Unternehmens langfristig zu sichern.

Für das hohe Engagement im schwierigen vergangenen Jahr bedanken wir uns herzlich bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – sie sind auch jetzt wieder gefordert, wenn es darum geht, die Strategie zusammen mit uns umzusetzen. Auch deshalb werden wir ihnen im laufenden Geschäftsjahr vielfältige Möglichkeiten der persönlichen Weiterqualifizierung bieten.

Wir danken Ihnen für das Vertrauen, das Sie uns trotz der schlechten Nachrichten entgegengebracht haben, und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands

Houman Khorram
Mitglied des Vorstands

Der Vorstand

Thorsten Krüger (*1964), Sprecher des Vorstands
Vertrieb, Service, Service Support und Supply Chain
Thorsten Krüger ist Diplom-Ingenieur Maschinenbau. Er begann seine berufliche Laufbahn nach dem Studium bei der Jungheinrich AG, Hamburg, und ging von dort in die Wap-Reinigungssysteme GmbH, Bellenberg. Er war vor seiner Bestellung zum Vorstand der WashTec AG im Juli 2003 Geschäftsführer der Alto Deutschland GmbH und gleichzeitig Mitglied der Konzernführung der Alto-Gruppe, Dänemark, einem internationalen Hersteller von Reinigungsgeräten. Bei der Alto-Gruppe war er zuletzt europaweit für Logistik, Produktion und Einkauf zuständig. Damit verfügt er über umfangreiche Erfahrungen im Bereich der Reinigungstechnik. Seit 1. April 2004 ist er Sprecher des Vorstands.

Houman Khorram (*1970), Mitglied des Vorstands
Finanzen, allgemeine Dienste, Business Development und Produktentwicklung
Houman Khorram ist Diplom-Ingenieur und Diplom-Wirtschafts-Ingenieur. Er kam 2004 von Roland Berger Consulting zu WashTec und war zunächst als Projektmanager im Rahmen der Restrukturierung tätig. Von 2005 bis 2008 war er Leiter des Bereichs Finanzen und Controlling der WashTec Gruppe. Danach verantwortete Houman Khorram den Bereich Business Development für die WashTec Gruppe, inklusive Wasch-Chemie und Financial Services. Seit September 2010 ist er CFO der WashTec AG.

Strategie

In den vergangenen Jahren hatte die Geschäftstätigkeit von WashTec vor allem das Ziel, das Unternehmen zum »One-Stop-Shop« auszubauen. Einem Unternehmen also, das seinen Kunden alle Angebote rund um die Fahrzeugwäsche aus einer Hand anbietet.

Strategie 2006/2007

Ausbau der Angebote rund um die Fahrzeugwäsche	Marktführer in Fokusmärkten	Effizienz
▪ Chemie ▪ Leasing ▪ Betrieb	▪ Nord- und Westeuropa: Marktführerschaft in Kernmärkten behaupten ▪ USA: Marktführerschaft erlangen ▪ Zentral- und Osteuropa: mit den Märkten wachsen ▪ Südeuropa: Marktanteile hinzugewinnen	▪ Ausbau der globalen Einkaufstätigkeiten mit Schwerpunkt Asien ▪ Optimierte Logistik durch State of the Art-Systeme und Prozesse ▪ Weiterentwicklung der kundenorientierten Service- und Wartungsprozesse

2011 hat sich das Management intensiv mit der strategischen Ausrichtung der Firma beschäftigt: Die maßgeblich in 2006 entwickelte Strategie, unsere Angebotspalette rund um die kommerzielle Fahrzeugwäsche auszubauen, haben wir in den vergangenen Jahren erfolgreich umgesetzt. Die heute maßgeblichen Triebfedern für Umsatzsteigerungen sind durch den Ausbau unseres Direktgeschäfts und die Ergänzung unseres Angebots durch z. B. Chemieprodukte entstanden. Unsere Aktivitäten im Betreibergeschäft und die Unterstützung unserer Kunden mit Marketing und Finanzierung sind wichtige Instrumente der Verkaufsunterstützung und erweitern unsere Kernkompetenzen.

Die Erfahrung zeigt uns, dass weitere Potenziale im Gesamtprozess »automatisierte Autowäsche« vorhanden sind und durch eine intelligente Kombination und Verbesserung der einzelnen Bestandteile der Autowäsche das Ergebnis deutlich verbessert werden kann. Nach einer genauen Analyse der Markttrends für das Kerngeschäft von WashTec und unserer bestehenden Angebote sind wir der Auffassung, dass wir gerade bei den Kernprodukten und -angeboten zukünftig noch weitere Wachstumspotenziale erschließen können.

Der Fokus liegt auf der Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Schaffung von Mehrwert. Und zwar sowohl bei den Betreibern als auch bei den Autowaschkunden. Es war daher an der Zeit, die strategische Ausrichtung von WashTec anzupassen. Die Ergebnisse aus den Strategieworkshops wollen wir Ihnen im Folgenden vorstellen.

WashTec ist Marktführer im Autowaschgeschäft. Es ist unser Ziel, diese Marktführerschaft nicht nur zu verteidigen, sondern weiter auszubauen.

Zukünftig wird sich WashTec verstärkt auf Wachstum im Kerngeschäft fokussieren. Das bedeutet: Ausbau von Produktinnovation, Vorantreiben der Internationalisierung und weitere Professionalisierung aller Bereiche und Tätigkeiten.

Die Eckpunkte der neuen WashTec Strategie

Strategie

innovation – WashTecs Investition in die Zukunft

WashTec ist der Innovationsführer in der Fahrzeugwasch-Branche und hält über 700 Patente. Das Leitmotiv von WashTec lautet, schon heute den Anforderungen der Fahrzeugwäsche von morgen gerecht zu werden. Unsere umfassende und in der Branche einmalige Erfahrung rund um die Fahrzeugwäsche bietet uns die Möglichkeit, mit ganzheitlichen innovativen Ansätzen unsere Produkte und den gesamten Waschprozess noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden und auf die der Autowaschkunden abzustimmen. Innovation bedeutet für uns eine Investition in die Zukunft und die Schaffung eines Mehrwerts; insbesondere für unsere Partner und deren Kunden. Wir werden zukünftig unsere Innovationskraft stärken, indem wir die Ideen und Erfahrungen unserer Mitarbeiter kreativer nutzen und durch einen intensivierten Austausch der verschiedenen Bereiche neue und auch unkonventionelle Ideen fördern. Dabei werden wir uns dem Leitgedanken verpflichten, mit unseren Innovationen einen klar messbaren Vorteil für den Betreiber und den Autowaschkunden zu erreichen. Wir werden unseren Blickwinkel auf die Kundenzufriedenheit der Autowaschkunden erweitern, um deren Bedürfnisse besser zu erkennen.

Einen ersten Vorgeschmack zu den Innovationen gibt die WashTec »Innovationskampagne 2012«: Bis zum Beginn der Branchen-Leitmesse automechanika im September 2012 werden wir in jedem Monat eine Neuentwicklung präsentieren, die im professionellen Fahrzeugwaschgeschäft für noch gründlichere und profitablere Ergebnisse sorgen wird.

WashTec

Strategie

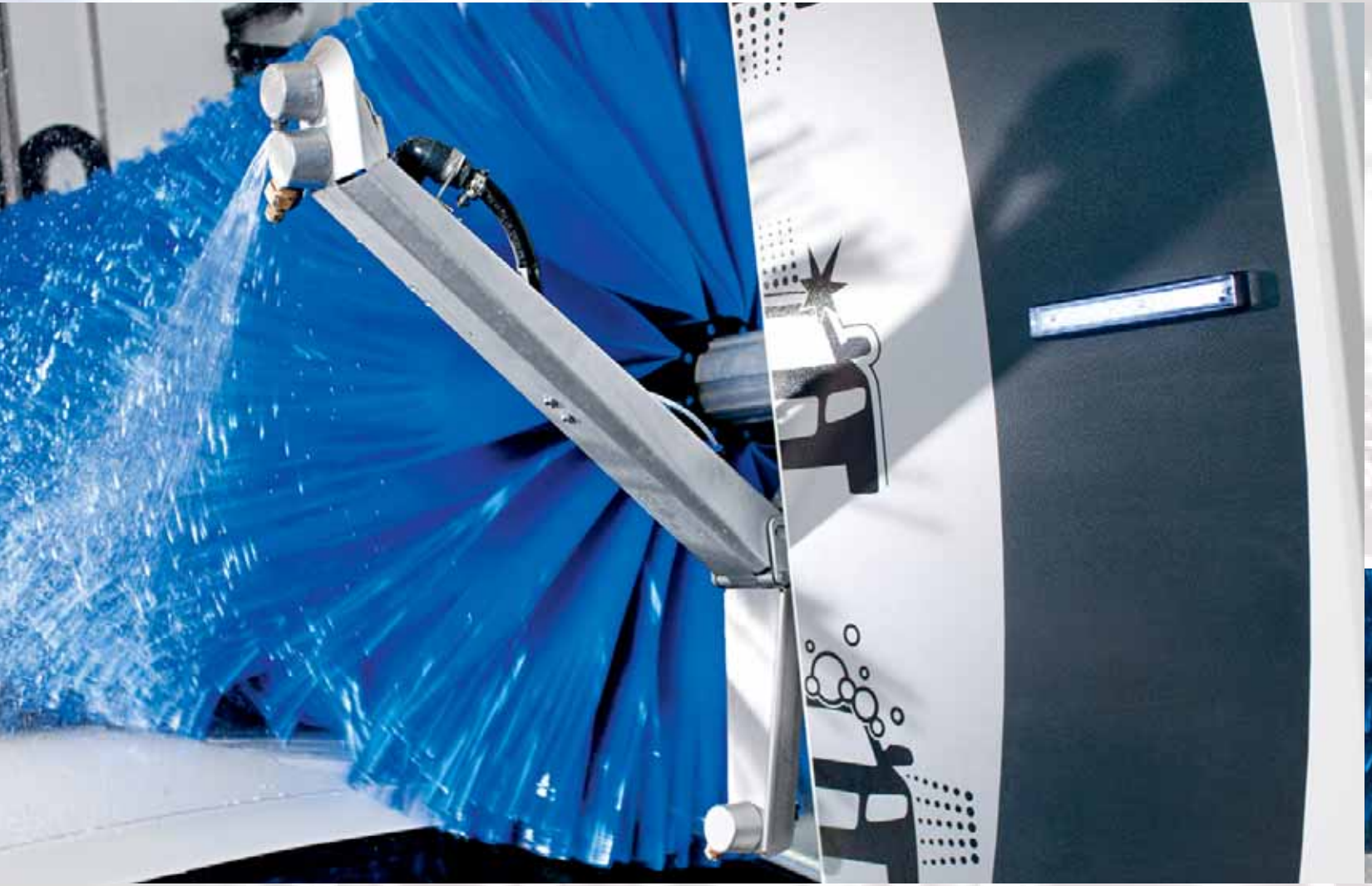
innovation – bahnbrechende Innovationen als strategisches Instrument

Schon in der Vergangenheit hat WashTec immer wieder bahnbrechende Innovationen in verschiedenen Bereichen vorgestellt. Hierzu gehörten z. B. das revolutionäre Waschmaterial SofTecs, die um 360 Grad drehbare Multifunktionsdüse Flexstream, das kontinuierlich glanzsteigernde Pflegemittel ShineTecs – und das Modell Juno, die bis heute schnellste Portalanlage der Welt, die je zwei komplette Wasch- und Trockenläufe in Rekordzeit schafft.

Strategie

innovation – Express-Programme der SoftCare-Reihe

Innovationskampagne 2012 – Innovation Nr. 1 sind die Express-Programme der SoftCare-Reihe: Hierbei laufen verschiedene Behandlungsschritte parallel ab, so dass speziell hochwertige Waschprogramme ohne Qualitätseinbußen deutlich weniger Zeit in Anspruch nehmen. Eine SoftCare Pro Classic z. B. benötigt dadurch nur noch 6,5 Minuten für eine Premiumwäsche – inklusive umfassender Schaum- und Hochdruckvorwäsche sowie ShineTecs-Politur. Das ist ein klarer Vorteil für die Betreiber unseres Portalanlagen-Bestsellers, da so Waschzahlen und Umsatz steigen. Aber auch die Waschkunden profitieren durch kürzere Wartezeiten.



Strategie

innovation – Drive-in Carwash

Innovationskampagne 2012 – Innovation Nr. 2 ist das »Drive-in Carwash«. Hinter diesem Schlagwort verbirgt sich die Umstellung des Portalanlagenbetriebs, so dass der Waschkunde an der Tankstelle nun bequem, zeitsparend und sicher die Autowäsche genießen kann, während er in seinem Fahrzeug sitzen bleibt. Möglich wird das durch ein Paket aus Touchscreen-Terminal mit Dialogfunktion, Breitenüberwachung an der Maschine und neuartigem Hupensensor, so dass erstmals die Möglichkeit besteht, bei Bedarf aus dem Auto heraus durch Betätigung der Hupe die Waschanlage zu stoppen.

Strategie

innovation – das neue Hochdrucksystem

Innovationskampagne 2012 – Innovation Nr. 3 ist das neue Hochdrucksystem, das sowohl zur intensiven Vorreinigung als auch zur reinen, berührungslosen Hochdruckwäsche und – in Verbindung mit ShineTecs – zur Umsetzung des neuen »Touchless+Polish«-Konzepts genutzt werden kann. Basis des Systems sind einerseits die hochwirksamen AUWA-Chemieprodukte und andererseits die von unserer US-Tochter Mark VII übernommenen, sehr wirkungsvollen »Turbonozzles«, die einen sehr effektiven, schnell rotierenden Hochdruck-Punktstrahl erzeugen.

A4

WashTec

Strategie

innovation – Forschung und Entwicklung

Nur wenn Maschine und Chemie optimal zusammenpassen und zusammenarbeiten, entstehen Waschergebnisse, die sich sehen lassen können. Deshalb arbeiten wir im Moment besonders intensiv an diesem Thema. Unsere Zielmarken dabei: hohe Prozessqualität, gesteigerter Kundennutzen und verbesserte Bedienbarkeit.

Franz Kiser, Mitarbeiter Business Development – Neuproduktentwicklung, WashTec Cleaning Technology GmbH

Der enge Schulterschluss unserer beiden F&E-Bereiche Anlagentechnik und Chemie ist die Voraussetzung, um das volle Potenzial bei Maschine und Chemie für unsere Kunden nutzbar zu machen.

Peter Gleich, Leitung F&E Gesamt, AUWA-Chemie GmbH

auwa

Strategie
innovation – Key Account Management

Innovationen sind das beste Verkaufsargument – vor allem, wenn die Produktneuerungen einen echten Mehrwert für den Kunden bieten. Wir tauschen uns regelmäßig mit unseren Key Accounts aus, und zwar nicht nur dann, wenn es um die genaue Spezifikation einer neuen Maschine geht. Deshalb wissen wir genau, was unseren Kunden wichtig ist. Und davon profitieren unsere Kollegen in der Forschung & Entwicklung.
So entstehen Innovationen, die der Markt braucht.

Kanat Altunbas und Gianni Dimeco, International Key Account

Strategie

iSales – im Vertrieb wird das Geld verdient

WashTecs Vertrieb ist global aufgestellt. Wir haben eigene Niederlassungen in allen wesentlichen Märkten in Kerneuropa, Nordamerika, Australien und China und verfügen über ein breites Netz von selbstständigen Vertriebspartnern. An unserem Hauptsitz in Augsburg betreut zudem ein eigenes Key-Account-Team unsere Großkunden. Dank dieser Vertriebsstruktur können wir unsere Kunden nahezu weltweit vor Ort kompetent beraten und uns mit ihnen intensiv austauschen.

Zukünftig wollen wir diesen Austausch noch verstärken, um den Bedürfnissen unserer Kunden noch besser gerecht werden zu können und unsere Marktkenntnisse weiter zu vertiefen. Darüber hinaus gilt es, die Ergebnislage, insbesondere in Nordamerika, deutlich zu verbessern. Hierbei soll der Vertrieb durch intelligente CRM-Systeme und Prozesse sowie ein intensives Monitoring weiter professionalisiert werden.

Strategie

iService – das Ziel: 100 % Verfügbarkeit

Nur eine Maschine mit einer hohen Verfügbarkeit erwirtschaftet Profite. Deshalb ist die Anlagenqualität für die Betreiber unserer Maschinen ein wesentliches Kriterium für seinen Geschäftserfolg. WashTec verfügt mit mehr als 500 eigenen Servicetechnikern in Europa und mehr als 300 Technikern bei Vertriebspartnern über das mit weitem Abstand flächendeckendste Servicenetzwerk und ist in der Lage, Verfügbarkeiten von über 98 % anzubieten.

Es ist unser Ziel, die Verfügbarkeit der Anlagen noch weiter zu erhöhen. Wir wollen den Service und die Anlagen so gestalten, dass keine außerplanmäßige Störung der Anlage mehr vorkommt. Dies soll unter anderem durch langlebige Komponenten und ausgereifte Diagnose- und Fernwartungswerkzeuge erreicht werden.

Strategie

internationality – kein wesentlicher Markt ohne WashTec

WashTec vertreibt seine Produkte weltweit über eigene Niederlassungen in allen wesentlichen Märkten und über ein Netz von selbstständigen Vertriebspartnern. Die sogenannten »Emerging Markets«, also wirtschaftlich aufstrebende Regionen, insbesondere in Osteuropa und China, bieten für WashTec mittel- bis langfristig ein enormes Wachstumspotenzial. Wesentliche Faktoren hierfür sind das steigende Bruttoinlandsprodukt sowie ein Anstieg der Fahrzeugflotte.

Wir wollen an dem Wachstum in den Märkten teilnehmen und diese nicht nur intensiv bearbeiten, sondern auch mitentwickeln. Außerdem werden wir aktiv die Entwicklung weiterer Länder beobachten, um zukünftiges Potenzial in neuen Regionen frühzeitig erkennen zu können. Eigene Niederlassungen in Ländern mit hohem Zukunftspotenzial sind hierfür ein wesentlicher Schlüssel. So hat WashTec 2011 mit dem Aufbau von Direktvertriebsstrukturen in China begonnen und die lokale Organisation verstärkt, um den wichtigen chinesischen Fokusmarkt aktiv mitzugestalten. Zudem wurde Anfang 2012 in Polen eine eigene Niederlassung gegründet, um auch dort die Kunden noch intensiver betreuen zu können.

Strategie

iProd – hochwertige Produkte effizient hergestellt

WashTec verfügt über eine internationale Beschaffungs- und Produktionskette, die aus den Niederlassungen in China, Tschechien, den USA und Deutschland besteht. Die Wertschöpfung an den Produktionsstandorten in Augsburg und Denver besteht vorwiegend aus der Endmontage von vorgefertigten Komponenten, die zum Teil aus unseren Werken in China und Tschechien bezogen werden. Sämtliche Produkte bei WashTec sollen unter Anwendung zeitgemäßer Fertigungsmethoden produziert werden. In der Supply-Chain-Organisation der Gruppe sind alle Organisationseinheiten – von der Auftragsklärung über den Bezug der Teile und Auftragsdurchlauf in der Produktion bis zur Auslieferung der Anlagen – unter einheitlicher Verantwortung zusammengefasst.

Unser Ziel ist es, die bestehenden Strukturen noch weiter zu optimieren und intelligenter zu gestalten. Durch eine verstärkte Standardisierung und Modularisierung sollen die Fertigungskomplexität reduziert und der Automatisierungsgrad erhöht werden. Darüber hinaus soll u. a. eine Internationalisierung der Produktion und der Beschaffung sowie weiteres, planvolles In- und Outsourcing von einzelnen Komponenten oder Produktionsschritten erfolgen.

Sonderbericht Nordamerika

Nach einer Phase der erfolgreichen Restrukturierung und Konsolidierung der WashTec Gruppe haben wir Anfang 2006 Mark VII Equipment LLC übernommen, um unsere Präsenz in einem zu dem Zeitpunkt für WashTec attraktiven Markt weiter auszubauen und das Wachstum in der Gruppe voranzubringen. Marktstudien folgend gingen wir davon aus, dass der Markt für Waschanlagen in dieser Region noch weiter wachsen würde. Bei einem Fahrzeugbestand in den USA, der nahezu auf europäischem Niveau lag und zugleich geringerer Waschanlagendichte bot dieser Markt deutliche Wachstumspotenziale.

Die Wettbewerbssituation in Nordamerika war und ist stark fragmentiert und geprägt durch eine Reihe von Herstellern, die mit unterschiedlichen Vertriebsstrukturen (Händler und Direktvertrieb) arbeiten. Marktführer ist Ryko Equipment Inc., ein lokaler Hersteller, der den Markt weitgehend mit eigenem Service und Vertrieb bearbeitet. Daneben gibt es Hersteller mit reinem Händlervertrieb sowie solche mit gemischten Vertriebsstrukturen. Europäische Hersteller haben sich bisher keine nennenswerte Wettbewerbsposition im Markt erarbeiten können.

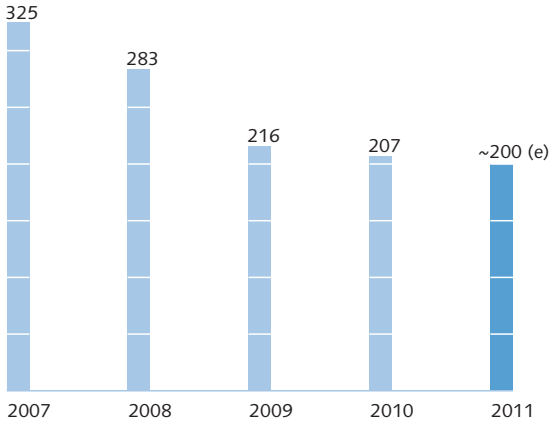
Was waren unsere Ansatzpunkte, um den Markt für uns zu erschließen:

- Unsere Vertriebsstrukturen auf- und auszubauen und den Direktvertrieb und -service zu prüfen;
- mit der Technologie aus Europa innovative Produkte sowohl im Bereich Bürsten- wie auch Hochdruckanlagen in den USA einzuführen;
- aktiv an einer Konsolidierung des fragmentierten Anbietermarktes teilzunehmen;
- mittelfristig in den USA die Nummer 1 zu werden.

Marktvolumen liegt knapp 40 % unter dem Niveau von 2007

Das erhoffte Marktwachstum hat sich leider nicht materialisiert, sondern ins Gegenteil gedreht. Mittlerweile liegt das Marktvolumen um knapp 40 % unter dem Niveau von 2007.

Umsatzentwicklung der Carwash-Industrie in Nordamerika, Mio. USD



Quelle: ICA Car Wash Magazin, Fall 2011; (e) = WashTec Schätzung

2006 erfolgte die Integration von Mark VII planmäßig, jedoch blieb der Umsatz in den USA mit 24,9 Mio. € unter den Erwartungen. Insbesondere im ersten Halbjahr war eine Investitionszurückhaltung infolge stark gestiegener Benzinpreise zu spüren. 2007 konnten wir dann den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um mehr als 37 % steigern und zugleich ein positives Ergebnis erzielen. Bereits Ende 2007 hat die Finanzkrise in den USA jedoch die ersten Auswirkungen auf unser Geschäft gehabt. Diese schränkte dann in 2008 die Finanzierungsmöglichkeiten bei den amerikanischen Kunden deutlich ein. Investitionen wurden nicht getätigt oder zurückgestellt. Zum damaligen Zeitpunkt gingen wir davon aus, dass sich der Markt mittelfristig wieder erholen und das Marktpotenzial sich entsprechend entwickeln würde. In Folge der Finanzkrise verlängerte sich die Standzeit der Maschinen deutlich und hat zu einer Reduktion der Absatzzahlen geführt.

2010: Marktstabilisierung in den USA auf geringem Niveau

Im Verlauf der Jahre haben wir den Aufbau des Direktvertriebs forciert und zunächst durch Akquisitionen von eigenen Händlern und später durch den Eintritt in neue Regionen im Nordosten der USA sowie in Texas, Tennessee, Carolina, Michigan und zuletzt Florida und Kalifornien die eigene Präsenz erhöht. Der Marktdruck führte zu deutlichen Veränderungen bei den Händlern. Insolvenz, Verkauf, oder Mehrmarkenvertrieb waren die Folge. In diesem von der Krise gekennzeichneten Zeitraum hat WashTec durch den Aufbau eines direkten Vertriebs- und Servicenetzes den Umsatz 2008 und 2009 halten können. Auch wenn eine Erholung des US-amerikanischen Marktes nicht eingetreten ist, konnten wir damit den Marktanteil steigern und ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen. 2010 hat sich der Markt für Fahrzeugwaschanlagen in den USA auf geringem Niveau stabilisiert. Überregional aufgestellte Großkunden investierten wieder in den Ausbau ihrer Tankstellennetze und in die Erneuerung von Waschanlagen. So ist es uns gelungen, weitere Großkunden zu gewinnen und unsere regionale Präsenz auszubauen.

Gleichzeitig führten wir die Weiterentwicklung unseres US-amerikanischen Produktportfolios planmäßig fort. Mit der Einführung der neuentwickelten Waschstraße SoftLine, den neuen Portalen SoftWash XT und AquaJet XT und der überarbeiteten JetWash sowie der neuen TurboJet XT haben wir das Produktportfolio nicht nur komplett erneuert, sondern auch deutlich erweitert. Mit den neuen Produkten konnten wir aber nur einen Teil der marktbedingten Rückgänge abfangen.

Auf die veränderte Marktsituation haben wir permanent mit Kostensenkungsprogrammen reagiert und die Mitarbeiteranzahl in direkten und indirekten Bereichen angepasst. Nach der Erneuerung des Produktportfolios wurde auch der Entwicklungsbereich neu strukturiert.

Durch alle Maßnahmen zusammen konnten wir bis 2010 lediglich ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen und wollten 2011 mit dem Ausbau unseres Geschäfts in Kanada einen deutlichen Umsatz- und Ergebnissprung erreichen.

In der ersten Jahreshälfte 2011 blieb die Umsetzung des Großauftrags in Kanada zwar unter unseren Erwartungen, jedoch gingen wir davon aus, dass es sich dabei um vorübergehende Anlaufprobleme handeln würde. In der zweiten Jahreshälfte mussten wir nach einem Managementwechsel feststellen, dass durch deutliche operative Schwächen bei der Implementierung des Großkundenauftrags in Kanada die gesetzten Ziele verfehlt wurden. In der gesamten Organisation in Nordamerika haben System- und Prozessprobleme dazu geführt, dass die gestiegene Komplexität nicht beherrscht werden konnte. Durch Fehlbuchungen, die auf das Fehlverhalten einzelner Mitarbeiter zurückzuführen waren, wurden die Probleme erst viel zu spät entdeckt.

Bei der im vierten Quartal eingeleiteten umfassenden Analyse der Situation wurden alle Bereiche der Tochtergesellschaft untersucht und ein Sofortprogramm eingeleitet. Es wurden bereits deutliche Kostenreduzierungen realisiert. Darüber hinaus wird eine Verkleinerung und Fokussierung der Aktivitäten erfolgen. Nach heutigen Erkenntnissen wird das eingeleitete Programm bei der aktuellen Marktsituation allerdings nicht ausreichen, um mittelfristig die Aktivitäten in den USA auf vergleichbare Ergebnismargen wie im Rest der Gruppe zu bringen. Daher wird derzeit die Möglichkeit strategischer Allianzen geprüft.

2011:

- *Managementwechsel in den USA bringt operative Schwächen in der nordamerikanischen Organisation zu Tage;*
- *Sofortprogramm eingeleitet;*
- *Möglichkeiten strategischer Allianzen werden geprüft*

Bericht des Aufsichtsrats

Michael Busch, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

Man muss schon mehr als ein Jahrzehnt zurückgehen, um ein ähnlich enttäuschendes Ergebnis unserer Gesellschaft im Geschäftsbericht des jeweiligen Jahres zu finden. Und lassen Sie es mich persönlich formulieren: Seit dieser Aufsichtsrat in seiner jetzigen Struktur, wenn auch mit unterschiedlichen Persönlichkeiten, zusammen arbeitet, hat es eine solche Überraschung noch nicht gegeben, wie wir sie jetzt in Nordamerika erleben mussten. Weit mehr: Waren wir im Laufe des Jahres noch fest davon ausgegangen, nun unser amerikanisches Geschäft trotz widrigster Marktentwicklung endlich mit einem positiven Ergebnis abschließen zu können, mussten wir dann im letzten Quartal feststellen, dass das Nordamerikageschäft komplett aus dem Ruder gelaufen war und unser Konzernergebnis sich allein dadurch drastisch verändern würde. Was ist die Konsequenz?

Zunächst können Sie dem Bericht des Vorstands entnehmen, mit welchen Maßnahmen er dieser Entwicklung begegnet ist und weiter begegnen will. Seitens des Aufsichtsrats wollen wir der gestiegenen Komplexität unseres Geschäfts durch Maßnahmen Rechnung tragen, über die Sie teilweise auch in der Hauptversammlung zu entscheiden haben. So haben wir angeregt, sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat zahlenmäßig zu vergrößern, um noch mehr Fachkompetenz in unserer Gesellschaft zur Wirkung kommen zu lassen. Im Wesentlichen ist dieser Gedanke auch dadurch bestimmt, dass wir auch in den heute hart umkämpften Märkten in Europa, also in unserem Kerngeschäft, noch mehr Wettbewerbsfähigkeit erreichen wollen. Aus strategischer Sicht hat sich der Aufsichtsrat mit dem Vorstand intensiv mit der weiteren Ausrichtung beschäftigt. Das Ergebnis ist, dass die zukünftigen mittelfristigen Schwerpunkte stärker entlang der Kernkompetenzen auszurichten sind und sich, z. B. durch verstärktes Engagement im Bereich von Produktinnovationen, durch verbesserte Vertriebs- und Serviceexzellenz sowie eine intelligente Ausrichtung von Einkauf und Produktion, noch Potenziale erschließen lassen.

Schlussendlich ist es mir ein Bedürfnis, Sie, unsere Aktionäre erneut um Ihr Vertrauen zu bitten:

Wir werden mit aller Kraft daran arbeiten, die Ergebnisse wieder in die von Ihnen und uns erwarteten Größenordnungen zu bringen: Viele Mitarbeiter haben schon durch einen verstärkten Einsatz in den vergangenen Monaten ihren Willen gezeigt, uns in dieser Zielsetzung zu unterstützen. Ihnen gebührt unser besonderer Dank.

Tätigkeit des Aufsichtsrats

War naturgemäß die Geschäftsentwicklung in Nordamerika ein Schwerpunkt der Tätigkeit des Aufsichtsrats vor allem gegen Ende des Jahres, so wurden im Laufe des Jahres auch weitere grundlegende Themen zur Neuausrichtung des Unternehmens und Steigerung der Transparenz gegenüber Aktionären auf den Weg gebracht. Hier sind insbesondere die detaillierte Auseinandersetzung zur Restrukturierung und Strategie, aber auch eine Neuausrichtung der Investor Relations-Aktivitäten und Veröffentlichung einer Return Policy zu nennen.

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2011 regelmäßig über die Lage der Unternehmensgruppe informiert und die Geschäftsführung des Vorstands überwacht

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2011 u. a. über den Gang der Geschäfte und die Lage der Unternehmensgruppe regelmäßig informiert. Er hat zudem die Geschäftsführung des Vorstands der Gesellschaft überwacht. Grundlage hierfür waren insbesondere schriftliche und mündliche, zeitnahe Berichte des Vorstands an den Aufsichtsrat. Der Vorstand hat dem Auf-

sichtsrat u. a. monatlich schriftlich über den Geschäftsverlauf berichtet. Bei Bedarf hat der Aufsichtsrat zusätzliche Berichte des Vorstands angefordert und Einsicht in weitere relevante Unterlagen der Gesellschaft genommen. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen wurden dem Aufsichtsrat im Einzelnen erläutert und vom Aufsichtsrat anhand der vorgelegten Unterlagen überprüft. Die strategische Ausrichtung des Konzerns stimmte der Vorstand mit dem Aufsichtsrat ab. Die für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge hat der Aufsichtsrat auf Basis der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert.

Der Aufsichtsrat hat zu den Berichten und Beschlussvorschlägen des Vorstands, soweit dies nach Gesetz und Satzung erforderlich war, nach gründlicher Prüfung und Beratung sein Votum abgegeben. Neben der intensiven Arbeit in den Aufsichtsratssitzungen hat der Aufsichtsratsvorsitzende mit dem Vorstand außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats in zahlreichen Einzelgesprächen die Lage der Gesellschaft und ihre weitere Entwicklung und Ausrichtung erörtert. Auch die weiteren Aufsichtsratsmitglieder standen mit dem Vorstand außerhalb der Sitzungen in Kontakt. Alle drei Aufsichtsratsmitglieder haben den anderen Mitgliedern über ihre Einzelgespräche mit dem Vorstand ausführlich berichtet.

Im Geschäftsjahr 2011 haben insgesamt sechzehn ordentliche und außerordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats stattgefunden, davon acht als Conference Call. Zudem wurden drei Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst. In jedem Quartal fand mindestens eine Sitzung statt. Der Aufsichtsrat war bei allen Sitzungen vollständig vertreten.

Gegenstand der regelmäßigen Beratungen im Aufsichtsrat waren die Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung der WashTec Gruppe, die Finanzlage sowie die wesentlichen Beteiligungsprojekte inkl. Risikomanagementsystem. Die Entwicklung in Nordamerika war Gegenstand der Tagesordnung aller Aufsichtsratssitzungen. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig und umfassend über die Unternehmensplanung, die strategische Weiterentwicklung, den Gang der Geschäfte sowie die aktuelle Lage des Konzerns. Der Aufsichtsrat hatte dadurch jederzeit einen detaillierten Einblick in alle wichtigen geschäftlichen Ereignisse und Entwicklungen der WashTec Gruppe. Zudem wurden Geschäfte und Maßnahmen, zu denen die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich war, überprüft, mit dem Vorstand behandelt und entschieden.

Im Rahmen der Überprüfung des Nordamerikageschäfts fand eine außerordentliche Untersuchung des Compliance Systems der WashTec Gruppe statt. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat über die Analyse, Ergebnisse und Maßnahmen zur weiteren Verbesserung des Compliance Systems berichtet.

Wesentliche weitere Themen der Aufsichtsratssitzungen des Geschäftsjahres 2011 waren:

- In allen Sitzungen: Erörterung der aktuellen Geschäfts- und Ertragslage und Vergleich mit den budgetierten Zahlen, besonderer Fokus lag dabei auf der Auftragsentwicklung in Folge der Auswirkungen der Finanz- und Konjunkturkrise sowie der Entwicklung in Nordamerika;
- außerordentliche Sitzung vom 8. Februar 2011: Investor Relations, Beschluss zu Aufsichtsratsangelegenheiten;
- außerordentliche Sitzung am 17. Februar 2011: Beschluss Dividendenpolitik, Akquisition Spanien;
- Sitzung am 23. Februar 2011: Erörterung der Ergebnisse des Konzerns und der Tochtergesellschaften im abgelaufenen Geschäftsjahr in Gegenwart des Abschlussprüfers, vorläufiger Jahresabschluss der WashTec Gruppe, Risikomanagementsystem, Beratung über die Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung 2011, Beschluss zu Aufsichtsratsangelegenheiten, Budget und Mittelfristplanung;

Schwerpunkte 2011:
- *aktueller Geschäftsverlauf*
- *Status Nordamerika*
- *strategische Ausrichtung und Mittelfristplanung*

- außerordentliche Sitzung am 7. März 2011: Jahresabschluss;
- Sitzung am 21. März 2011: Feststellung bzw. Billigung der Jahresabschlüsse und Lageberichte unter Hinzuziehung des Abschlussprüfers, Beschlussvorschläge an die Hauptversammlung;
- außerordentliche Sitzung am 2. Mai 2011: Zustimmung Konsortialdarlehen;
- Sitzung am 5. Mai 2011: Festlegung der Schwerpunkte der Prüfung des Halbjahresabschlusses, Statusberichte;
- außerordentliche Sitzung am 17. Juni 2011: Effizienzmaßnahmen;
- außerordentliche Sitzung am 28. Juli 2011: Bericht zum Prüfungsausschuss, Gründung Tochtergesellschaft Polen, Neubesetzung CEO und COO USA, Akquisition USA;
- außerordentliche Sitzung am 2. und 3. September 2011: Strategie, Statusberichte;
- Sitzung am 27. und 28. Oktober 2011: aktuelle Situation Nordamerika und Beschluss Eigenkapitalausstattung, China, Festlegung der Schwerpunkte für die Jahresabschlussprüfung, Bericht über Compliance-Organisation und Maßnahmen;
- außerordentliche Sitzung am 3. November 2011: Status Nordamerika, aktueller Forecast 2011, Beschluss Programm zur Ergebnisverbesserung;
- außerordentliche Sitzung am 18. November 2011: Status Nordamerika;
- außerordentliche Sitzung am 7. Dezember 2011: Status Nordamerika;
- außerordentliche Sitzung am 17. Dezember 2011: Status Nordamerika;
- Sitzung am 21. und 22. Dezember 2011: Findings und weiteres Vorgehen Nordamerika, Compliance Analyse Findings Nordamerika, Budget und Mittelfristplanung inkl. Strategie, jährliche Beschlussfassung über das Vergütungssystem des Vorstands und zur Corporate Governance-Erklärung, Effizienzprüfung.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat besteht derzeit aus drei Mitgliedern; jedes Mitglied ist aufgrund seiner besonderen Expertise für bestimmte Ressorts verantwortlich

Der Aufsichtsrat besteht derzeit aus drei Mitgliedern. Aufsichtsratsausschüsse wurden nicht gebildet, da sie angesichts der Größe des Aufsichtsrats nicht zweckdienlich sind. Innerhalb des Gremiums zeichnet jedes Mitglied für die seiner besonderen Expertise entsprechenden Ressorts und Projekte verantwortlich. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats ist zuständig für die Bereiche Marketing und Vertrieb sowie Organisation, Personal, konzernübergreifende Projekte, Supply Chain, Produktentwicklung und Strategie. Ein Mitglied des Aufsichtsrats ist aufgrund seiner besonderen Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren für die Bereiche Finanzen und Compliance zuständig. Er führt für den Aufsichtsrat die Abstimmung mit dem von der Hauptversammlung gewählten Abschlussprüfer durch. Der »Financial Expert« des Aufsichtsrats hat in Gesprächen am 24. Februar 2011 und 28. Juli 2011 die Abschlüsse und Zwischenabschlüsse mit dem von der Hauptversammlung gewählten Abschlussprüfer ausführlich erörtert. Ein weiteres AR-Mitglied, das zugleich eine führende Position bei einem wesentlichen Anteilseigner von WashTec innehat, ist für die Bereiche Investor Relations und Akquisitionen verantwortlich. Die Zusammenarbeit der Mitglieder des Aufsichtsrats zeichnet sich durch Effizienz und Fachkompetenz aus. Interessenskonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern sind nicht aufgetreten.

Das Vergütungssystem für den Vorstand orientiert sich an den Aufgaben und Leistungen der Vorstände sowie an der Lage des Unternehmens. Die Gesamtvergütung des Vorstands setzt sich aus monetären und nichtmonetären, fixen und variablen Bestandteilen zusammen und ist insgesamt auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet.

Sämtliche Vergütungsbestandteile sind so ausgestaltet, dass sie für sich und insgesamt angemessen sind und nicht zur Eingehung unangemessener Risiken verleiten. Die Vergütung der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder wird innerhalb des Geschäftsberichts in der Erklärung zur Unternehmensführung auf den Seiten 62–64 (Vergütungsbericht) näher dargelegt. Auch eine detaillierte Darstellung der Corporate Governance ist dort zu finden. Der Aufsichtsrat hat zuletzt in seiner Sitzung vom 21. Dezember 2011 den jährlichen Beschluss über das Vergütungssystem für den Vorstand gefasst.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses

Der Vorstand hat den Jahresabschluss der WashTec AG sowie den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht der WashTec AG und des Konzerns zum 31. Dezember 2011 aufgestellt. Diese sind von der durch die Hauptversammlung zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählte PricewaterhouseCoopers AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. PricewaterhouseCoopers hat auch die Jahresabschlüsse der wesentlichen Tochtergesellschaften der WashTec AG geprüft.

Die Schwerpunkte der Prüfung wurden vom Aufsichtsrat festgelegt und der Abschlussprüfer entsprechend beauftragt. Vor und während der Abschlussprüfung hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit und die Qualifikation des Abschlussprüfers überwacht.

Der Abschlussprüfer hat überprüft, ob ein Überwachungssystem durch den Vorstand eingerichtet worden ist, durch das mögliche existenzbedrohende Risiken rechtzeitig erkannt werden können. Hierzu erklärte der Abschlussprüfer, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 Aktiengesetz geforderten Maßnahmen getroffen hat und diese geeignet sind, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können, frühzeitig zu erkennen. Der Aufsichtsrat überprüft darüber hinaus regelmäßig selbst die internen Kontrollsysteme (Risikomanagement, Interne Revision, Compliance) der WashTec AG auf ihre Effektivität.

Der geprüfte Jahresabschluss der WashTec AG, der geprüfte Konzernabschluss, der zusammengefasste Lagebericht der WashTec AG und des Konzerns zum 31. Dezember 2011 sowie der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig zur eigenen Prüfung vor. Abschlüsse und Berichte waren Gegenstand der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 21. März 2012. Im Rahmen dieser Aufsichtsratssitzung wurde vom Vorstand ein Bericht über die Ergebnisentwicklung der Gesellschaft abgegeben.

Der Abschlussprüfer nahm an der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 21. März 2012 teil und hat dem Aufsichtsrat direkt und ausführlich über die Ergebnisse seiner Prüfung und über die Prüfungsschwerpunkte berichtet. Hierbei wurden alle Fragen der Mitglieder des Aufsichtsrats eingehend beantwortet. Der Aufsichtsrat hat das Prüfungsergebnis des Abschlussprüfers zur Kenntnis genommen und den Jahresabschluss der WashTec AG, den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft. Einwände ergaben sich bei der Prüfung durch den Aufsichtsrat nicht. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der WashTec AG und den Konzernabschluss in seiner bilanzfeststellenden Sitzung gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der WashTec AG festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat nach eigener Prüfung angeschlossen.

Bei allen Schwierigkeiten des vergangenen Jahres ist es mir ein besonderes Bedürfnis, dem Vorstand und allen Mitarbeitern des Unternehmens meinen besonderen Dank für ihre Bemühungen für unsere Gesellschaft auszudrücken.

Augsburg, im März 2012

Michael Busch
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Highlights 2011

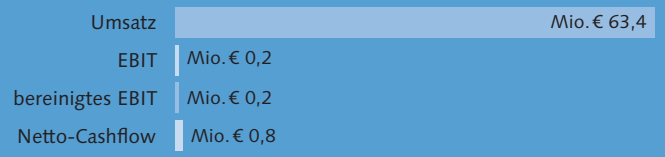
Kerneuropa

- Verhaltene Marktentwicklung, einzelne Regionen (z. B. Spanien, Skandinavien und Großbritannien) nach wie vor deutlich stärker betroffen, während sich Deutschland und Frankreich stabil entwickeln
- Akquisitionen in Spanien sowie im Bereich Waschchemie
- Umsatz: Mio. € 244,5, EBIT: Mio. € 18,0

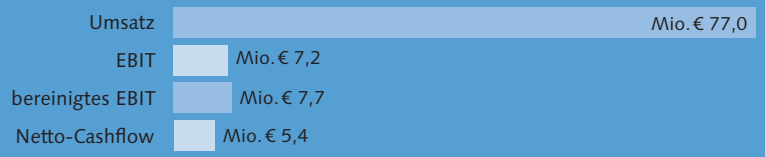
Emerging Europe

- Deutliches Marktwachstum nach Stabilisierung im Jahr 2010, Wachstumsquoten auf Vor-Krisen-Niveau
- Ausbau der Vertriebsstrukturen: Verstärkung des Händlernetzwerkes sowie Ausbau der eigenen Präsenz durch Niederlassungen geplant
- Umsatz: Mio. € 11,4, EBIT: Mio. € 1,1

Q1 2011



Q2 2011



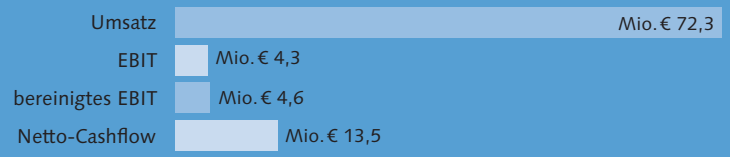
Nordamerika

- Weiterhin schwieriges Marktumfeld, das durch hohen Kostendruck geprägt ist; Marktrückgang um nahezu 40 % seit 2007
- Überraschende operative Schwächen nach Managementwechsel entdeckt, Kostensenkungsprogramme engeleitet; Prüfung von strategischen Allianzen, Verkleinerung und Fokussierung der Aktivitäten
- Umsatz: Mio. € 38,8, EBIT: Mio. € –29,9

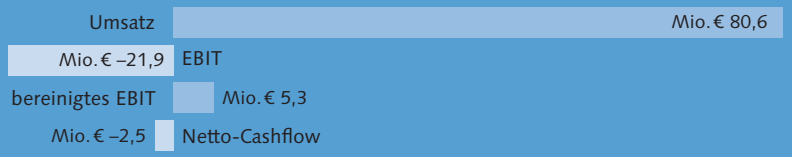
Asien/Pazifik

- Mittelfristig großes Wachstumspotenzial im asiatischen Markt, Aktivitäten befinden sich noch im Entwicklungsstadium; australischer Markt stabil
- Fokusmarkt China: Aufbau von Direktvertriebsstrukturen, erste Anlagen installiert; Ziel: aktive Entwicklung des Marktes als Pionier
- Umsatz: Mio. € 11,7, EBIT: Mio. € 0,7

Q3 2011



Q4 2011



Nachhaltigkeitsbericht

Als der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen rund um die maschinelle Fahrzeugwäsche erfüllt WashTec nicht nur in Sachen Produkt- und Servicequalität, sondern auch beim Thema Umweltschutz hohe Standards.

WashTec fühlt sich dem Prinzip der ökologischen Nachhaltigkeit verpflichtet und wirtschaftet daher stets mit der Maßgabe, Materialien und Ressourcen so effizient wie möglich einzusetzen. Mit unseren umweltfreundlichen Produkten leisten wir zudem einen Beitrag zur Schonung der weltweit begrenzten Energie- und Rohstoffressourcen.

Im Folgenden wollen wir Ihnen erläutern, wie Nachhaltigkeit bei WashTec umgesetzt wird.

Produktverantwortung

1. WashTec Produkte

Die WashTec Gruppe trägt mit ihrem Geschäftsmodell und ihren Produkten aktiv zum Umweltschutz bei. Wir gehen davon aus, dass sich die Anforderungen an die Wasseraufbereitung bzw. Wasserrückgewinnung angesichts der Verknappung der Ressource Wasser weiter erhöhen werden. Dafür sind wir mit unseren Produkten bestens gerüstet:

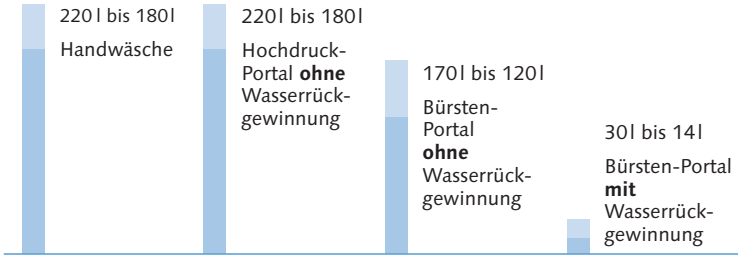
Das WashTec Umweltsiegel kennzeichnet alle Produkte und Produktkomponenten, die besonders umweltfreundlich und ressourcenschonend sind

Bei der maschinellen Fahrzeugwäsche bleiben Wasser und sonstige Stoffe, wie z. B. Shampoo und Öle, in einem geschlossenen Kreislauf und können so nicht ins Erdreich oder das Grundwasser gelangen. WashTec bietet für alle Fahrzeugwaschanlagen Wasserrückgewinnungsanlagen an, um eine umweltfreundliche Fahrzeugwäsche sicherzustellen. Der Einsatz von Wasserrückgewinnungsanlagen trägt dazu bei, den Verbrauch von Frischwasser bei der Fahrzeugwäsche um bis zu 90 % zu verringern. So verbraucht eine Standard-Fahrzeugwäsche in einer modernen Portalwaschanlage mit Wasserrückgewinnung lediglich 14 bis maximal 30 Liter Frischwasser (zum Vergleich: eine Standard-Wäsche mit einer modernen Waschmaschine verbraucht 44 Liter Frischwasser). Alle WashTec Anlagen erfüllen sämtliche zur Zeit gültigen umweltrechtlichen Vorschriften und bieten eine umweltschonende, weil Frischwasser sparende, Alternative für die in Deutschland verbotene Autowäsche von Hand. Auch in Märkten mit niedrigeren Umweltstandards oder erhöhter Wasserknappheit erwartet WashTec eine zunehmende Regulierung. Dies bedeutet weiteres Potenzial für die umweltfreundliche maschinelle Fahrzeugwäsche mit Wasserrückgewinnungsanlagen. In Nordeuropa werden die umweltpolitischen Auflagen bereits jetzt immer strenger und auch in anderen Ländern wird ein Verbot der Autowäsche von Hand diskutiert. In Skandinavien hat WashTec bereits »Nordic White Swan« Umweltpreise für besonders umweltschonende Wasserrückgewinnungsanlagen bzw. Fahrzeugwaschanlagen erhalten.

Minimierter Verbrauch von Frischwasser

Wasser ist für die Fahrzeugwäsche ein ebenso unverzichtbarer wie kostbarer Rohstoff. Aus diesem Grund bietet WashTec Wasserrückgewinnungs- bzw. Wasseraufbereitungssysteme an, die den Frischwasserverbrauch bei der Autowäsche um bis zu 90 % senken.

Verbrauch von Frischwasser (in Litern pro Wäsche)



Quelle: WashTec Analyse

2. AUWA-Chemie Produkte
AUWA steht für eine gleichermaßen kraftvolle wie umweltschonende Fahrzeugreinigung und -pflege.

Das Produktspektrum beginnt bei der umweltverträglichen und optimal aufeinander abgestimmten Palette an Reinigungs- und Pflegemitteln für Fahrzeugwaschanlagen und reicht von unseren Spezial-Lösungen für Wasserrückgewinnungsanlagen bis hin zum umfassenden Sortiment zur Reinigung und Pflege von Waschanlage und -halle.

Bei allen AUWA-Produkten steht die Umweltverträglichkeit im Vordergrund. Strenge und lückenlose Qualitätskontrollen stellen sicher, dass alle AUWA-Produkte sämtlichen derzeit geltenden gesetzlichen Anforderungen genügen und beispielsweise die Abwassergrenzwerte stets eingehalten werden. Genauso selbstverständlich wie lückenlose Qualitätskontrollen ist die Einhaltung höchster Umwelt- und Gesundheitsstandards. So sind z. B. sämtliche Produkte der AUWA-Produktlinie »ecoline« hervorragend biologisch abbaubar, umweltfreundlich und materialschonend.

Das komplette AUWA-Sortiment kommt zudem ohne den Einsatz von Fluss-Säure aus und ist frei von Nitrilotriessigsäure (NTA). Diese potenziell krebserregende Substanz dient in konventionellen Autopflegeprodukten oft zur Wasserenthärtung. Die von AUWA verwendeten umweltfreundlichen Ersatzstoffe sind das beste Beispiel dafür, dass kompromisslos hochwertige Fahrzeugpflege auch mit umweltschonenden Rezepturen erreichbar ist.

Einige AUWA-Produkte erfüllen außerdem die Anforderungen des Nordic Ecolabel (Nordic Swan) sowie des Milieukeur Ecolabel. Weiterhin sind die Waschchemie-Produkte nach den DHI-Kriterien – die u. a. Produkte nach verschiedenen Umweltgesichtspunkten einstufen – sowie nach der ÖNORM B5106 geprüft, bei der das Abwasserverhalten der Produkte im Fokus steht.

Das AUWA-Produktprogramm harmoniert hervorragend mit allen Wasserrückgewinnungsanlagen und unterstützt auch auf diese Weise die Beibehaltung einer hohen Wasserqualität. Die effektiv konzentrierten und hoch ergiebigen Produkte tragen dazu bei, Dosiermengen – und damit den Verbrauch – zu reduzieren sowie die Brauchwasserqualität zu verbessern und so den Frischwasserbedarf zu senken. Konkrete Dosierungsempfehlungen auf der Produktverpackung helfen zudem, Überdosierungen zu vermeiden.

Produktion

1. Anlagen
Der Großteil der Anlagenproduktion findet am Stammsitz in Augsburg statt, der in den vergangenen Jahren grundlegend modernisiert und reorganisiert wurde. Darüber hinaus werden einzelne Komponenten in China und Osteuropa bezogen bzw. hergestellt. Maschinen, die hauptsächlich im amerikanischen Markt vertrieben werden, werden in Denver, USA, endmontiert. Zudem besteht ein weiterer kleiner Produktionsstandort in Recklinghausen, an dem Steuerungen für die gesamte Gruppe gefertigt werden.

Die Wertschöpfung bei WashTec erfolgt überwiegend durch Blechbearbeitung mit einem modernen Maschinenpark und in Form der Endmontage von Baugruppen. Daher kommt es bei der Produktion zu keinem wesentlichen Ausstoß von Schadstoffen. Anschließend werden die Produkte bei unseren Kunden durch über 500 eigene Servicetechniker,

Subkontraktoren und Techniker unserer Vertriebspartner installiert und gewartet. Die Servicetechniker sind mit speziell ausgerüsteten Servicevans unterwegs, in denen das entsprechende Equipment vom Werkzeug über Ersatzteile bis zur Sicherheitsausrüstung installiert ist.

Die durchschnittliche Nutzungsdauer einer Fahrzeugwaschanlage beträgt 5 bis 10 Jahre. Am Ende der Nutzungsdauer einer Anlage wird diese fachgerecht demontiert und wiederaufbereitet oder fachgerecht verwertet. Alle Lastenhefte für die Maschinenentwicklung bei WashTec beinhalten Vorgaben für eine möglichst vollständige Wiederverwertbarkeit der Produkte. Nahezu alle vorhandenen Peripheriekomponenten können im Falle eines Maschinenaustausches wiederverwendet werden – mittlerweile sogar bis hin zu Teilen der Anlagensteuerung.

2. Waschchemie

Die von AUWA vertriebenen Waschchemie-Produkte werden in unseren Labors in Augsburg und Grebenau in enger Zusammenarbeit mit der WashTec-Entwicklungsabteilung konzipiert und produziert.

Bei der Herstellung der AUWA-Produkte wird stets auf einen schonenden Umgang mit den verfügbaren Ressourcen geachtet. Daher werden für die Wirkung des Produkts unnötige Rohstoffe wie Farbe, Duftstoffe, Emulgatoren o. Ä. – unter Berücksichtigung der Anforderungen unserer Kunden – so weit wie möglich vermieden. Alle Waschchemie-Produkte sind Konzentrate, die in den Waschanlagen automatisch verdünnt und dosiert werden. Dies spart neben Gewicht auch Verpackungsmaterial und reduziert so den Transportaufwand auf ein Minimum.

Die Verwendung von hochwertigen Inhaltsstoffen in einer hochkonzentrierten und optimierten Zusammensetzung ermöglicht es, den Chemie-Verbrauch pro Wäsche zu reduzieren. Durch die Verwendung der konzentrierten Reinigungsmittel können die Verbräuche und damit verbundene Transportkosten und Abgasemission je nach Produkt um 30 bis 70 % reduziert werden.

Grundsätzlich gilt bei der Herstellung und Entwicklung von allen AUWA-Produkten die Devise »Qualität geht vor Quantität«, d. h., es wird stets vorzugsweise eine optimierte reduzierte Menge eines leistungsfähigeren Rohstoffes oder einer leistungsgesteigerten Rohstoffkombination statt einer hohen Menge eines Standardrohstoffes eingesetzt.

Bei der Herstellung von AUWA-Produkten werden zudem grundsätzlich keine giftigen Zutaten verwendet. Sofern ein Rohstoff als »umweltgefährlich« eingestuft wird, wird dieser nicht weiter verwendet oder durch einen ungefährlichen Rohstoff ersetzt. Zudem wird immer geprüft, ob kennzeichnungsfreie Rohstoffe anstelle kennzeichnungspflichtiger (d. h. potenziell schädlicher) Rohstoffe verwendet werden können.

WashTec Ökobilanz

Die WashTec Ökobilanz gliedert sich im Wesentlichen in die folgenden zwei Bereiche:

1. Energie

Den größten Anteil am gesamten Energiebedarf bei WashTec hat die Fahrzeugflotte mit 65 %. Seit 2007 werden alle von WashTec neu angeschafften Diesel-Fahrzeuge mit Partikelfiltern ausgerüstet. Dadurch kann der Ausstoß an Partikeln je Fahrzeug um bis zu 99 % gesenkt werden. Zudem wird durch die Ausstattung der Servicefahrzeuge mit GPS-Navigationssystemen, die eine wegeoptimierte Routenplanung ermöglichen, der Kraftstoffverbrauch so gering wie möglich gehalten.

Der Strom, den WashTec für die Unternehmenszentrale und den Hauptproduktionsstandort in Augsburg bezieht, wird zu 30 % (Vorjahr: 30 %) aus regenerativen Energien gewonnen. Dieser Wert liegt deutlich über dem bundesweiten Schnitt von 18 % (Vorjahr: 16 %). Dadurch trägt WashTec aktiv dazu bei, radioaktive Abfälle zu vermeiden und den Ausstoß von CO_2 zu verringern.

2. Abfall

Insgesamt fielen bei WashTec in Deutschland im Jahr 2011 durch Rücknahmen von Altanlagen und Produktionsabfälle 2.600 Tonnen Reststoffe an. Diese werden systematisch sortenrein erfasst. Durch die konsequente Trennung der verwertbaren Reststoffe (z. B. Metalle und Bleche) und die verbesserte Erlössituation auf dem Wertstoffmarkt konnten aus dem Verkauf dieser Reststoffe im Jahr 2011 Erlöse in Höhe von T€ 570 (Vorjahr: T€ 583) erzielt werden. Demontierte Anlagen werden entweder wiederaufbereitet oder von beauftragten Dienstleistern fachgerecht verwertet.

GoGreen Initiative

GoGreen ist ein weltweites Klimaschutzprogramm von Deutsche Post DHL, das den CO_2-neutralen Versand von Briefsendungen ermöglicht. Emissionen, die während des Transports entstehen, werden gemessen, bilanziert und so weit wie möglich reduziert. Ihren Kunden bietet die Deutsche Post die Möglichkeit, CO_2-Emissionen der Briefsendungen auszugleichen, indem Klimaschutzprojekte wie Wasserkraftanlagen oder Biomassekraftwerke unterstützt werden. Seit 2011 versendet WashTec seine Briefe klimafreundlich mit GoGreen und leistet somit einen weiteren Beitrag zum Umweltschutz.

Zertifizierungen

WashTec ist seit dem Jahr 2000 nach EN ISO 9001:2008 und 14001:2004 zertifiziert, Normen, die weltweit anerkannte Anforderungen an verantwortungsbewusste Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme festlegen.

So sind ökologische Aspekte ein fester Bestandteil der Strategieplanung von WashTec: von der Produktentwicklung bis hin zum Ressourcenmanagement in der Produktion. Bei WashTec werden zudem regelmäßig gruppenweite Umweltziele festgelegt und Maßnahmen zu deren Erreichung verabschiedet, die in Projekten realisiert und gemessen werden. Zielerreichung und Umweltmanagementsystem werden regelmäßig überprüft und in einem jährlichen Management Review dargestellt. Ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess dient als Mittel zur Erreichung der jeweils vom Unternehmen definierten Ziele. Mit dem Umweltmanagementsystem nach DIN EN ISO 14001 nimmt WashTec am »Umweltpakt Bayern – Nachhaltiges Wachstum mit Umwelt- und Klimaschutz« teil, einer Vereinbarung zwischen der Bayerischen Staatsregierung und der Bayerischen Wirtschaft.

Darüber hinaus ist WashTec SCC:2006 zertifiziert. »SCC« steht für »Safety Certificate Contractors«. Diese Norm regelt alle Sicherheitsvorschriften und Arbeitsbedingungen für technische Dienstleister und schützt die Gesundheit unserer Mitarbeiter.

Umweltschutz-Urkunde der Bayerischen Staatsregierung

Für sein langjähriges Engagement im »Umweltpakt Bayern« ist WashTec 2011 mit der Umweltschutz-Urkunde der Bayerischen Staatsregierung ausgezeichnet worden. Beim »Umweltpakt Bayern« handelt es sich um eine freiwillige Vereinbarung zwischen der Bayerischen Staatsregierung und der Bayerischen Wirtschaft, die u. a. die Verpflichtung zur Erbringung zusätzlicher Umweltschutzleistungen, die weit über die gesetzlichen Maßgaben hinausgehen, vorsieht. WashTec fühlt sich dem Prinzip der ökologischen Nachhaltigkeit verpflichtet und wirtschaftet daher stets mit der Maßgabe, Materialien und Ressourcen so effizient wie möglich einzusetzen. Mit unseren umweltfreundlichen Produkten leisten wir zudem einen Beitrag zur Schonung der weltweit begrenzten Energie- und Rohstoffressourcen. So zeichnen sich die Anlagen von WashTec durch ökologische Verträglichkeit, einen minimierten Frischwasserbedarf und einen niedrigen Stromverbrauch aus.

Stakeholder-Dialog

WashTec als nachhaltiges Investment

Aufgrund des nachhaltigen Geschäftsmodells ist die WashTec Aktie Anlagebestandteil von Investmentfonds, die sich auf nachhaltiges Investment fokussieren. WashTec hat im Jahr 2007 den »SRI Pass-Status« als nachhaltiges Investment (Sustainable & Responsible Investment) erhalten.

Kundenzufriedenheit

Unser Ziel ist es, unseren Kunden jederzeit die bestmöglichen Produkte und Prozesse sowie den bestmöglichen Service für ein erfolgreiches Fahrzeugwaschgeschäft anzubieten.

Um zu überprüfen, inwieweit wir diesem Ziel gerecht werden, führen wir permanent Kundenzufriedenheitsbefragungen durch, in denen wir die Zufriedenheit mit unseren Produkten (z. B. hinsichtlich Qualität, Preis-Leistungs-Verhältnis, Einweisung in die Bedienung) und unserem Kundenservice (z. B. hinsichtlich Qualität, Reaktionszeit, Freundlichkeit) überprüfen. Sie haben ergeben, dass unsere Kunden mit der von uns erbrachten Leistung durchgehend sehr zufrieden sind. Die Gesamtzufriedenheit der Kunden mit dem WashTec Service gem. der jüngsten Umfrage in Deutschland ist sehr hoch. Im Rahmen dieser Umfrage wurden 2011 rund 900 Serviceeinsätze und Maschineninstallationen ausgewertet. Besonders zufrieden sind unsere Kunden mit der Qualität der Produktmontage (Note 1,8) und der Freundlichkeit im Service (Note 1,8). Keine Kategorie wurde schlechter als 2,3 bewertet (Bewertung nach Schulnoten).

Personal und Compliance

1. WashTec Ethik-Kodex

Seit 2005 gilt für alle Unternehmen der WashTec Gruppe ein einheitlicher Ethik-Kodex, der als ein zentrales Element von den Mitarbeitern die Einhaltung aller Gesetze und Richtlinien (Compliance) fordert. Er enthält die wesentlichen Richtlinien für den Umgang der Mitarbeiter untereinander sowie für den Umgang mit Kunden, Lieferanten, Beratern und den öffentlichen Behörden. Die Führungskräfte der WashTec Gruppe legen mit ihrer Unterzeichnung regelmäßig ein Bekenntnis zur Einhaltung der Richtlinien ab. Verstöße werden verfolgt. Der WashTec Ethik-Kodex steht unter www.washtec.de zum Download zur Verfügung.

2. Employee Handbooks

In allen ausländischen Tochtergesellschaften der WashTec Gruppe werden zudem die wichtigsten Bestimmungen im Zusammenhang mit Beschäftigungsverhältnissen in sogenannten »Employee Handbooks« geregelt. Sie enthalten z. B. Regelungen zur Gleichbehandlung, zur Handhabung von Mitarbeiter-Beschwerden, zum Umgang der Mitarbeiter untereinander sowie allgemeine Regelungen zur Ausgestaltung des Beschäftigungsverhältnisses.

3. Internal Compliance Audits

Alle Abteilungen und Gesellschaften der WashTec Gruppe werden regelmäßig in Form eines internen Compliance Audits auf die Einhaltung aller anwendbaren internen und externen Richtlinien und Bestimmungen überprüft. Auftretende Abweichungen sollen so frühzeitig erkannt und korrigiert werden.

4. Ausbildung und Personalentwicklung

Personalentwicklung spielt bei WashTec eine wichtige Rolle. WashTec bietet allen Mitarbeitern die Möglichkeit, an internen und externen Weiterbildungsmaßnahmen teilzunehmen. Sie beinhalten z. B. Fremdsprachenkurse oder Kurse in den gängigen Office-Programmen. Für die Fortbildung der Mitarbeiter wird jährlich ein eigenes Budget geplant.

Ein Großteil der Mitarbeiter der WashTec Gruppe in den Tochtergesellschaften sind die Servicetechniker, die die Fahrzeugwaschanlagen installieren und regelmäßig warten. Die Servicetechniker sind in besonderem Maße dem Thema Sicherheit verpflichtet (Details hierzu finden Sie unter dem Punkt »Sicherheit und Gesundheit«).

Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Deutschland. Hier bietet das Unternehmen die Ausbildung zum Mechatroniker, zur/zum Kauffrau/-mann für Marketingkommunikation sowie zur/zum Informatik-Kauffrau/-mann an.

5. Mitarbeiterzufriedenheit

Die Mitarbeiter von WashTec bilden eine wichtige Grundlage für unseren wirtschaftlichen Erfolg. Die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, z. B. in Deutschland, spiegelt sich in der geringen Mitarbeiterfluktuation sowie einer langen durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit wider. In Deutschland wurde im Rahmen von Mitarbeiterbefragungen in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Augsburg im Jahr 2006 eine Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse durchgeführt. Abhängig von den Ergebnissen der Befragung wurden entsprechende Maßnahmen, wie z. B. der Ausbau der Schulungsangebote für Mitarbeiter veranlasst.

6. Sicherheit und Gesundheit

Durch regelmäßige Schulungen zur Arbeitssicherheit, die ergonomische Ausgestaltung von Arbeitsplätzen sowie ärztliche Vorsorgeuntersuchungen, z. B. im Rahmen der regelmäßig in Deutschland angebotenen »WashTec Gesundheitstage«, leistet WashTec einen Beitrag zur Gesundheit der Mitarbeiter.

WashTec verfügt zudem im Rahmen der SCC-Zertifizierung über ein ausgeprägtes Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutz-Management-System. WashTec Servicetechniker sind in besonderem Maße dem Thema Sicherheit verpflichtet. Schwerpunkt der regelmäßigen Trainings- und Zertifizierungsmaßnahmen sind Schulungen zum Verhalten an der Tankstelle bei Vorbereitung und Durchführung von Arbeiten im Rahmen von Inbetriebnahme, Wartung und Service der Anlagen. Sämtliche WashTec Servicetechniker in Deutschland haben an einem von WashTec finanzierten Fahrsicherheitstraining teilgenommen. Die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften wird in regelmäßigen internen und externen Audits überwacht.

Bei der Reorganisation der Fertigungsabläufe und Investitionen in die Produktionsstandorte wird besonderer Wert auf ergonomische Abläufe und Werkzeuge gelegt.

Die Zahl der Arbeitsunfälle bei WashTec konnte in den vergangenen Jahren deutlich reduziert werden.

7. Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Eltern liegt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf am Herzen. WashTec leistet aktiv seinen Beitrag, um diesem Bedürfnis an Work-Life-Balance für seine Mitarbeiter nachzukommen. Aus diesem Grund ist WashTec mit einem Träger von Kinderbetreuungsstätten eine Kooperation eingegangen. Diese Vereinbarung sieht, neben einer Bevorzugung von Mitarbeitern bei der Vergabe von Betreuungsplätzen, insbesondere einen finanziellen Zuschuss bei den Betreuungskosten durch WashTec vor. Eine positive Resonanz dieses Angebots lässt sich bereits anhand von ersten Anfragen von WashTec Mitarbeitern erkennen.

Gesellschaftliches Engagement – Bunter Kreis

Die Geburt eines behinderten Kindes, ein Herzfehler oder die Diagnose Krebs, ein Unfall oder eine Erbkrankheit betrifft immer die ganze Familie und verändert das Leben schlagartig.

Bunter Kreis e. V., in Augsburg entstanden 1991, unterstützt behinderte und kranke Kinder sowie deren Familien mit rund 70 Fachkräften in dieser Situation umfassend: psychisch und sozial, medizinisch und finanziell.

WashTec unterstützt den Bunten Kreis seit 1996 kontinuierlich als einer der Hauptsponsoren mit Geld- und Sachspenden.

Die WashTec Aktie

Houman Khorram, Mitglied des Vorstands

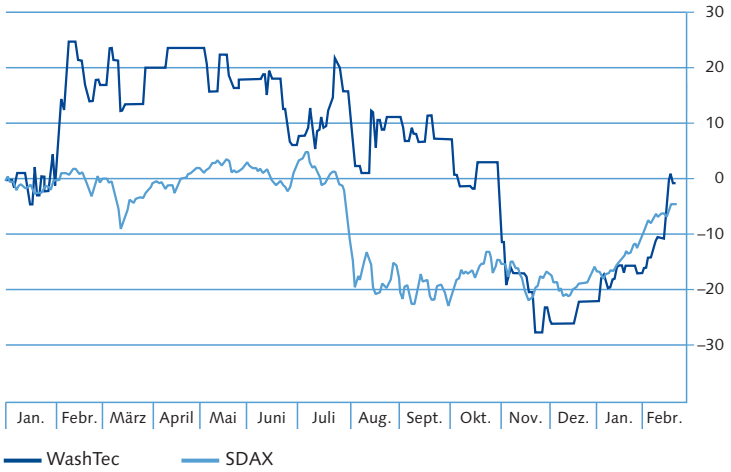
Volatiles Börsenjahr 2011

Die Börsenkurse waren geprägt von großen Kursschwankungen und dominiert von der Entwicklung der Weltkonjunktur und der globalen Finanzkrise. Bis Mitte des Jahres war die Entwicklung der wichtigsten Indizes relativ stabil, wobei die meist positiven Konjunktur- und Unternehmensdaten die Kursentwicklung leicht positiv gestalteten, einzig unterbrochen im März des Berichtsjahres durch starke Kursausschläge aufgrund der Erdbeben- und Tsunami-Katastrophe in Japan. Nach sechs Monaten wies der deutsche Leitindex DAX eine Wertsteigerung von knapp 7 % aus. Ab Mitte Juli 2011 drehte sich jedoch die Stimmung. Die Finanzkrise in Europa rückte in den Fokus der Investoren. Spekulationen über die drohende Zahlungsunfähigkeit einzelner Staaten bis hin zum Zusammenbruch des Euros führten zu einer starken Verunsicherung der Finanzmärkte und zu massiven Kurseinbrüchen. Die wichtigsten europäischen Börsenindizes verloren im dritten Quartal mehr als ein Fünftel ihres Wertes. Zum Jahresende stabilisierten sich die Finanzmärkte wieder etwas und konnten Teile ihrer Verluste aufholen. Dennoch bescherte das Börsenjahr den Investoren in Europa herbe Verluste. DAX und SDAX beendeten das Jahr mit einem Minus von jeweils rund 15 %. Der europäische Leitindex EuroStoxx50 büßte fast ein Fünftel seines Wertes ein.

Verlauf der WashTec Aktie zum Jahresende geprägt von Schwäche des US-Geschäfts

Der Kurs der WashTec Aktie entwickelte sich im Laufe des Börsenjahres 2011 zunächst deutlich besser als die Vergleichsindizes. Ausgehend von einem Anfangskurs von € 9,10 zu Beginn des Jahres stieg der Aktienkurs im ersten Quartal 2011 bis auf einen Höchststand von € 11,09. In der Folge war der Kursverlauf von Volatilität geprägt, wobei sich ein negativer Seitwärtstrend abzeichnete. Bis Anfang November konnte sich die WashTec Aktie weitestgehend dem massiven Abwärtstrend der Börsen entziehen und seinen Ruf als relativ konjunkturresistentes Value-Investment bestätigen. In Folge der Unternehmensmeldung zu der sehr unbefriedigenden Situation bei der US-Tochtergesellschaft des Unternehmens änderte sich dieses Bild. Der Aktienkurs gab sehr deutlich von über € 9 auf ein Jahrestief von € 6,46 Anfang Dezember nach und konnte sich bis zum Jahresende nur noch auf einen Schlusskurs von € 7,35 erholen. Daraus ergibt sich für das Gesamtjahr eine Performance von –19 %, die zwar im Rahmen des Kursrückgangs des SDAX lag, aber angesichts der über weite Strecken des Jahres soliden Performance doch eine Enttäuschung darstellte. Nach Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für 2011 stieg der Aktienkurs deutlich an.

Kursentwicklung der WashTec Aktie 2011/2012 im Vergleich zum SDAX (indiziert)



Zum 22. Februar 2012 notierte die Aktie bei € 8,59. Die Performance seit Jahresanfang 2012 liegt damit bei 20,0 % und ist besser als die des SDAX (+14,8 %) im Vergleichszeitraum.

Dividende für 2010: € 0,31 je Aktie (2009: € 0,12), 2011 keine Dividende geplant

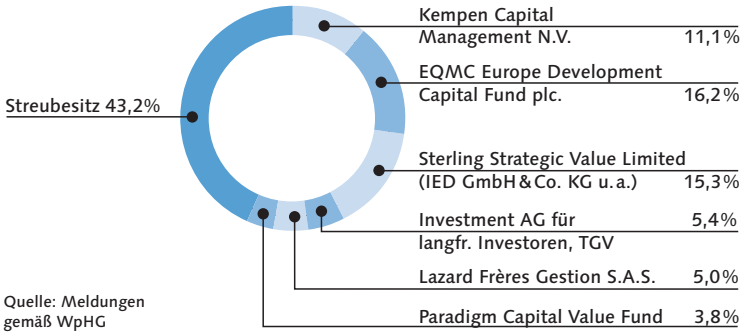
Keine Dividende wegen hoher Sonderbelastungen

Auf der Basis eines Hauptversammlungsbeschlusses vom 5. Mai 2011 hat die Gesellschaft ihren Aktionären für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende in Höhe von insgesamt rund Mio. € 4,3 (€ 0,31 je Aktie) ausgeschüttet. WashTec beabsichtigt, nachhaltig rund 40 % des Netto-Ergebnisses auszuschütten. Voraussetzung hierfür ist, dass ein konservativer Verschuldungsgrad unter 1 eingehalten wird und der Gesellschaft ausreichende Mittel für den Ausbau der Marktposition und ein moderates Wachstum zur Verfügung stehen. Vor dem Hintergrund hoher Sonderbelastungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung in Europa sowie der strategischen Neuausrichtung des US-Geschäfts schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der am 10. Mai 2012 stattfindenden Hauptversammlung keine Dividendenausschüttung vor.

Aktionärsstruktur unverändert

Die Aktien der im Prime Standard gelisteten WashTec AG befinden sich zum überwiegenden Teil im Besitz institutioneller Investoren mit Schwerpunkt im angelsächsischen Raum und im übrigen Europa. Darüber hinaus schlägt sich die starke Fokussierung der WashTec-Produkte auf die Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit auch in einem Anteil von Aktionären nieder, die ihre Investitionen auf Grundlage klar definierter Nachhaltigkeitskriterien auswählen.

Aktionärsstruktur (Stand 22. Februar 2012)



Quelle: Meldungen gemäß WpHG

Die sich aus den Meldungen gem. WpHG ergebende Aktionärsstruktur hat sich gegenüber dem im letzten Geschäftsbericht ausgewiesenen Stand nicht verändert. Demnach halten weiterhin fünf Investoren mindestens 5 % der Stimmrechte. 43,2 % der Anteilsscheine befinden sich im Streubesitz. Gem. der Definition der Deutschen Börse liegt der Streubesitz sogar bei 100 %.

Marktkapitalisierung über € 100 Mio.

Die Marktkapitalisierung der WashTec AG belief sich zum 31. Dezember 2011, bezogen auf eine unveränderte Aktienzahl von 13.976.970 Stück, auf Mio. € 103,4. Um wie geplant mittelfristig in den SDAX aufgenommen zu werden, müsste WashTec bei beiden Kriterien Marktkapitalisierung und Handelsvolumen unter den Top 110 geführt werden. Bezogen auf die Marktkapitalisierung erfüllt WashTec dieses Kriterium bereits mit Position 96, beim Handelsvolumen jedoch noch nicht ganz (Position 115). Daher ist das Unternehmen bestrebt, das Interesse und damit den Handel der WashTec Aktie im Geschäftsjahr 2012 durch weiter verstärkte Investor Relations-Aktivitäten deutlich zu erhöhen.

Die WashTec Aktie wird von einer Reihe unabhängiger Analysten gecovered

Investor Relations-Arbeit weiter ausgebaut

Die Investor Relations-Arbeit von WashTec wurde 2011 weiter ausgebaut. Neben der ausführlichen Quartalsberichterstattung wurden die Aktionäre der WashTec AG über alle wichtigen Ereignisse zeitnah durch Meldungen und über die Internetseiten des Unternehmens informiert. Im Geschäftsjahr 2011 hat der Vorstand den Kontakt zu Aktionären und Journalisten sowie zur Financial Community fortlaufend gepflegt und das Unternehmen auf mehreren Roadshows und in einer Vielzahl von Einzelgesprächen institutionellen Investoren in den wichtigsten Finanzhauptstädten Europas präsentiert. Anlässlich der Veröffentlichungen des Unternehmens fanden eine Bilanzpressekonferenz sowie Conference Calls für Analysten und Investoren statt. Darüber hinaus hat der Vorstand WashTec auf mehreren Analysten- und Investorenkonferenzen, wie z. B. der German Investment Conference und dem Eigenkapitalforum, vertreten.

Die WashTec Aktie wird von Analysten renommierter Finanzinstitute (Berenberg, Equinet, Hauck & Aufhäuser, HSBC Trinkaus & Burkhardt, MM Warburg sowie Unicredit) regelmäßig analysiert und bewertet.

Kenndaten der WashTec Aktie

		2011	2010	2009
Jahresschlusskurs*	€	7,35	9,14	7,61
Jahreshöchstkurs*	€	11,09	9,30	8,20
Jahrestiefstkurs*	€	6,46	7,30	4,90
Jahresanfangskurs	€	9,10	7,61	6,18
Anzahl der Aktien am 31.12.	Mio. Stück	14,0	14,0	14,0
Streubesitz am 31.12.	%	43,2	43,2	48,3
Marktkapitalisierung am 31.12.	Mio. €	103,4	127,8	106,4
Entwicklung über das Jahr	%	–19	+20	+23
(zum Vergleich SDAX)	%	*–15*	*+45*	*+25*
Ergebnis je Aktie**	€	–1,04	0,77	0,41
Dividende je Aktie	€	0,00***	0,31	0,12

* auf Basis der Xetra-Tagesschlusskurse
** durchschnittliche gewichtete Anzahl ausstehender Aktien: 14,0 Mio. Stück
*** gem. Vorschlag an Hauptversammlung

Weitere Informationen und Kontakt:

Aktuelle Daten zur WashTec Aktie, ebenso wie ausführliche Informationen über die WashTec Gruppe und ihre Produkte, finden Sie auf den Internetseiten des Unternehmens unter www.washtec.de.

Darüber hinaus steht allen am Unternehmen und der Aktie Interessierten auch die Investor Relations-Abteilung der WashTec AG zur Verfügung unter:

Telefon: +49 821 5584-0
Fax: +49 821 5584-1135
E-Mail: washtec@washtec.de

Wir freuen uns über einen Dialog mit Ihnen!

Umsatzentwicklung

Gemeinsamer Lagebericht WashTec AG und Konzern 2011

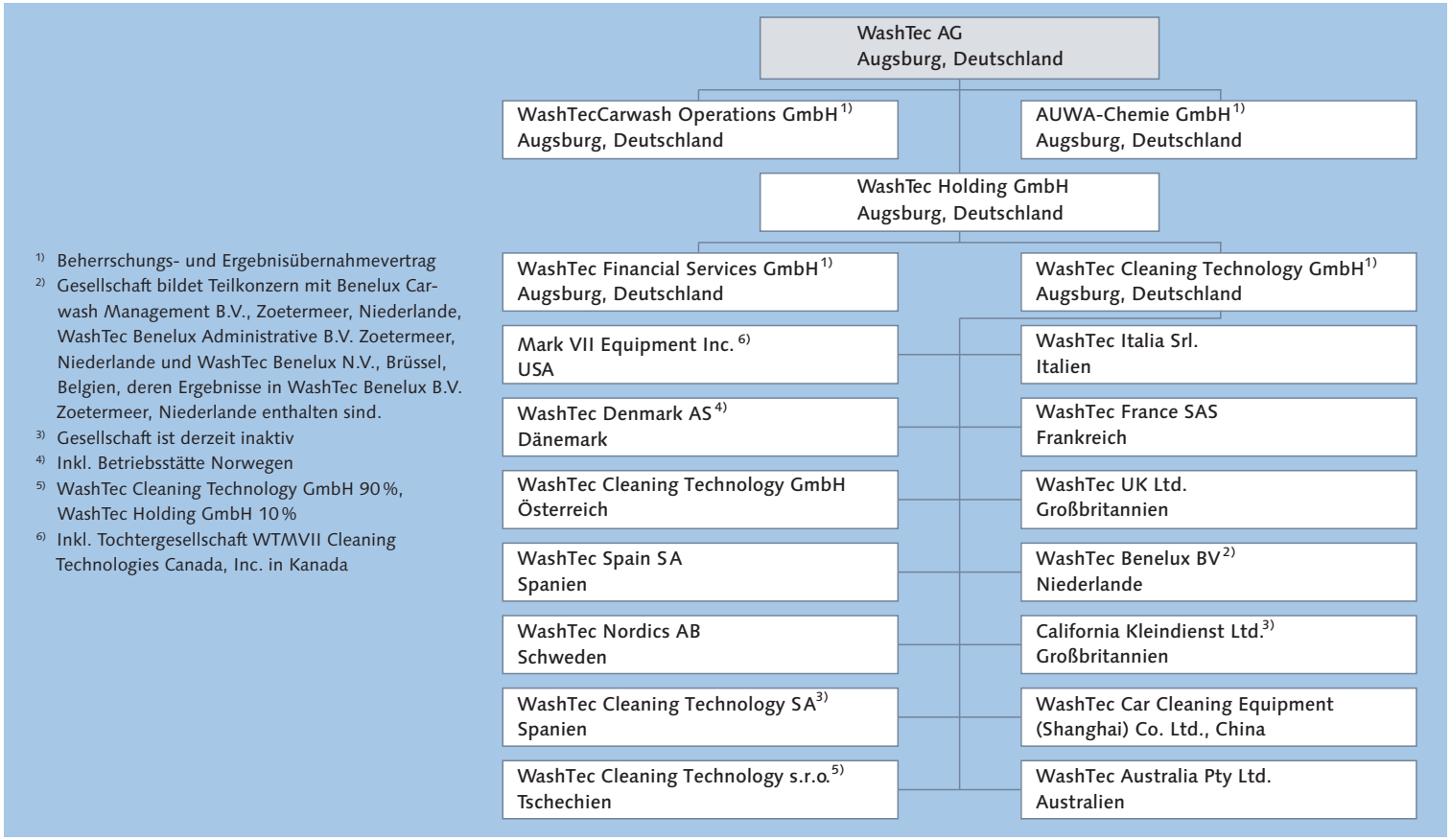
Geschäfts- und Rahmenbedingungen	48
Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	67
Sonstiges	86
Nachtragsbericht	88
Chancen- und Risikomanagement	88
Prognosebericht	95

1 Geschäfts- und Rahmenbedingungen

1.1 Organisationsstruktur

WashTec konnte im Geschäftsjahr 2011 seinen Umsatz in einem weiterhin angespannten Marktumfeld deutlich von Mio. € 268,4 auf Mio. € 293,3 steigern. Das Ergebnis wurde jedoch vor allem durch die Sonderaufwendungen in Folge der unerwarteten negativen Entwicklung in Nordamerika stark belastet, so dass das EBIT von Mio. € 20,3 auf Mio. € –10,2 fiel. In den Kernmärkten, insbesondere in Europa, konnte WashTec sich sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis leicht verbessern. Durch die 2011 eingeleiteten Maßnahmen hat WashTec gute Voraussetzungen geschaffen, um zukünftig wieder nachhaltig positive Ergebnisse zu erzielen. So wurde in allen Segmenten und Bereichen in Struktur- und Effizienzmaßnahmen investiert, die zu einer Verbesserung der Ergebnisse führen sollen; etwa die Optimierung der Vertriebsstrukturen in Deutschland, die Anpassung der Kapazitäten vor allem in Spanien, Großbritannien und Skandinavien und die Verlagerung von Produktionsteilen nach Tschechien. Zudem konnte 2011 die weitere Finanzierung der WashTec Gruppe zu marktüblichen Konditionen gesichert werden.

Detaillierte Informationen über WashTec und den Verlauf des Geschäftsjahres 2011 finden Sie auf den folgenden Seiten.



1) Beherrschungs- und Ergebnisübernahmevertrag
2) Gesellschaft bildet Teilkonzern mit Benelux Carwash Management B.V., Zoetermeer, Niederlande, WashTec Benelux Administrative B.V. Zoetermeer, Niederlande und WashTec Benelux N.V., Brüssel, Belgien, deren Ergebnisse in WashTec Benelux B.V. Zoetermeer, Niederlande enthalten sind.
3) Gesellschaft ist derzeit inaktiv
4) Inkl. Betriebsstätte Norwegen
5) WashTec Cleaning Technology GmbH 90 %, WashTec Holding GmbH 10 %
6) Inkl. Tochtergesellschaft WTMVII Cleaning Technologies Canada, Inc. in Kanada

1.1.1 Konzernstruktur

WashTec AG übernimmt als Konzernobergesellschaft Aufgaben der strategischen Unternehmensführung und Unternehmenssteuerung

WashTec AG

Die WashTec AG übernimmt als Konzernobergesellschaft Aufgaben der strategischen Unternehmensführung und Unternehmenssteuerung für alle nachgegliederten Tochterunternehmen.

Da die Gesellschaft selbst nicht operativ tätig ist, resultiert ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ausschließlich aus der wirtschaftlichen Entwicklung der Tochtergesellschaften. Die folgenden Ausführungen beziehen sich daher im Wesentlichen auf den Konzern. Auf die WashTec AG wird, soweit erforderlich, besonders eingegangen. Tochtergesellschaften der WashTec AG sind die AUWA-Chemie GmbH, die WashTec Holding GmbH und die WashTec Carwash Operations GmbH.

WashTec Holding GmbH

Die operativen Beteiligungen der WashTec Gruppe sind, mit Ausnahme der AUWA-Chemie GmbH und der WashTec Carwash Operations GmbH, unter der WashTec Holding GmbH mit Sitz in Augsburg zusammengefasst. Zwischen der WashTec Holding GmbH und der WashTec Financial Services GmbH sowie der WashTec Cleaning Technology GmbH bestehen Ergebnisabführungsverträge.

WashTec Cleaning Technology GmbH

In der WashTec Cleaning Technology GmbH mit Sitz in Augsburg wird der größte Teil des operativen Geschäfts abgewickelt. Hier erfolgen Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service der wesentlichen Produkte der WashTec Gruppe. Von der operativen Gesellschaft aus werden die Tochtergesellschaften und die selbstständigen Vertriebspartner im Ausland beliefert und betreut.

Ausländische Tochtergesellschaften

Die WashTec Gruppe ist in allen wesentlichen Märkten Europas und Nordamerikas sowie in China und Australien mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten. Tochtergesellschaften in den USA, Kanada, Australien, Spanien, Großbritannien, Frankreich, Belgien, Dänemark/Norwegen, Schweden, Österreich, Italien und den Niederlanden übernehmen Vertrieb und Service für WashTec Produkte. Darüber hinaus montiert die Tochtergesellschaft in den USA Fahrzeugwaschanlagen, überwiegend für den nordamerikanischen Markt. Die Gesellschaft in China dient als Lieferant von Komponenten sowie mittelfristig auch als Vertriebsplattform für den asiatischen Markt. Die Tochtergesellschaft in Tschechien fertigt kundenspezifische Komponenten für die Endmontage in Augsburg.

WashTec Financial Services GmbH

Die WashTec Financial Services GmbH vermittelt den Kunden der WashTec Gruppe individuelle Instrumente zur Finanzierung von WashTec Produkten. Sie erhält für die Vermittlung der Finanzierungen eine Provision von den jeweiligen Kreditgebern, bei denen es sich in der Regel um Leasinggesellschaften handelt.

AUWA-Chemie GmbH

Die AUWA-Chemie GmbH entwickelt, produziert und vertreibt Chemieprodukte für Fahrzeugwaschanlagen mit einer eigenen Vertriebsorganisation in Deutschland und Vertriebspartnern in ganz Europa. Zwischen der AUWA-Chemie GmbH und der WashTec AG besteht ein Ergebnisabführungsvertrag.

WashTec Carwash Operations GmbH

Die WashTec Carwash Operations GmbH übernimmt für Kunden den Betrieb von Waschanlagen in deren Namen und auf deren Rechnung. Zusätzlich bietet die Gesellschaft zahlreiche andere Dienstleistungen wie z. B. Profitabilitäts- und Standortanalysen an. Zwischen der WashTec AG und der WashTec Carwash Operations GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag.

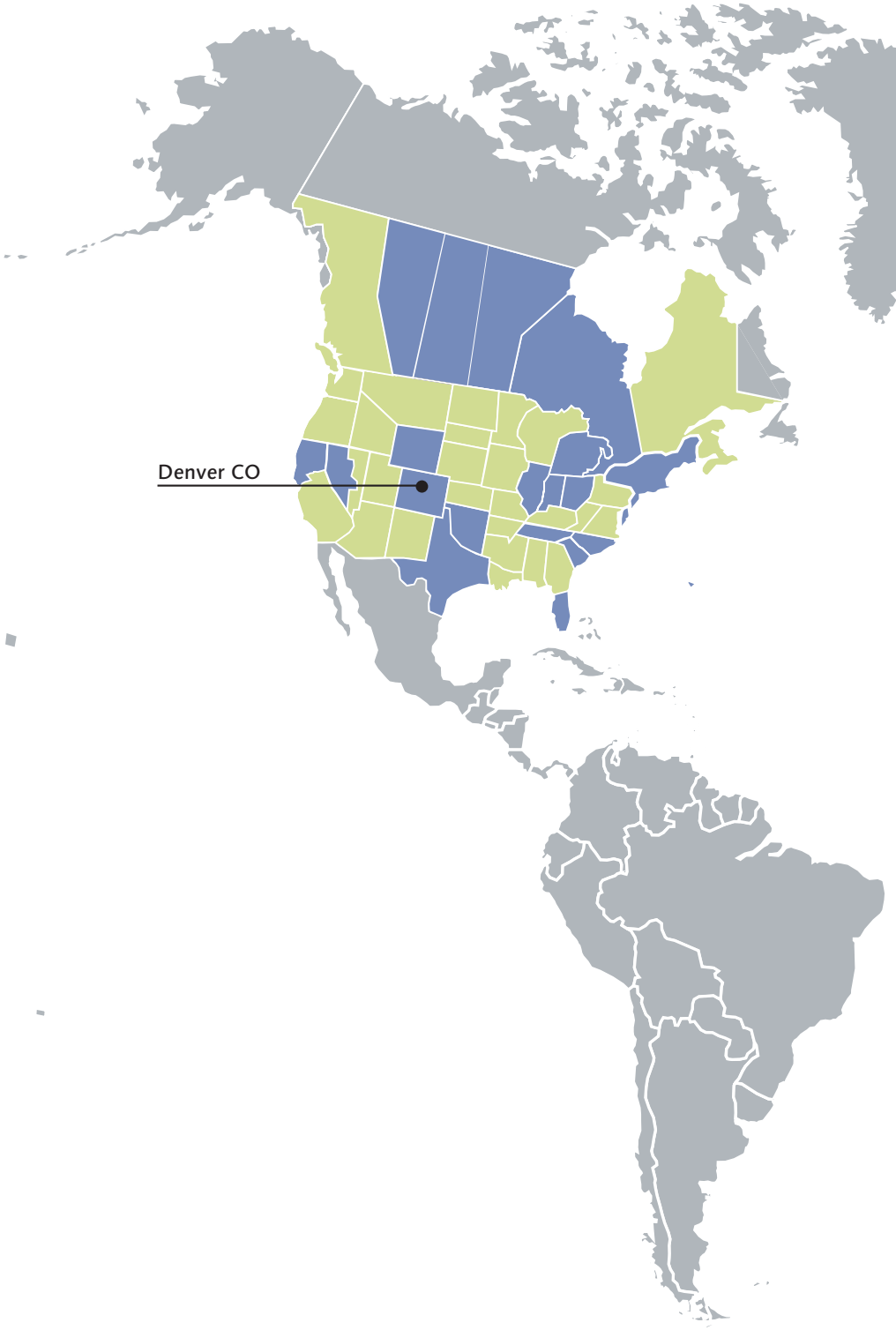
1.1.2 Berichtsstruktur

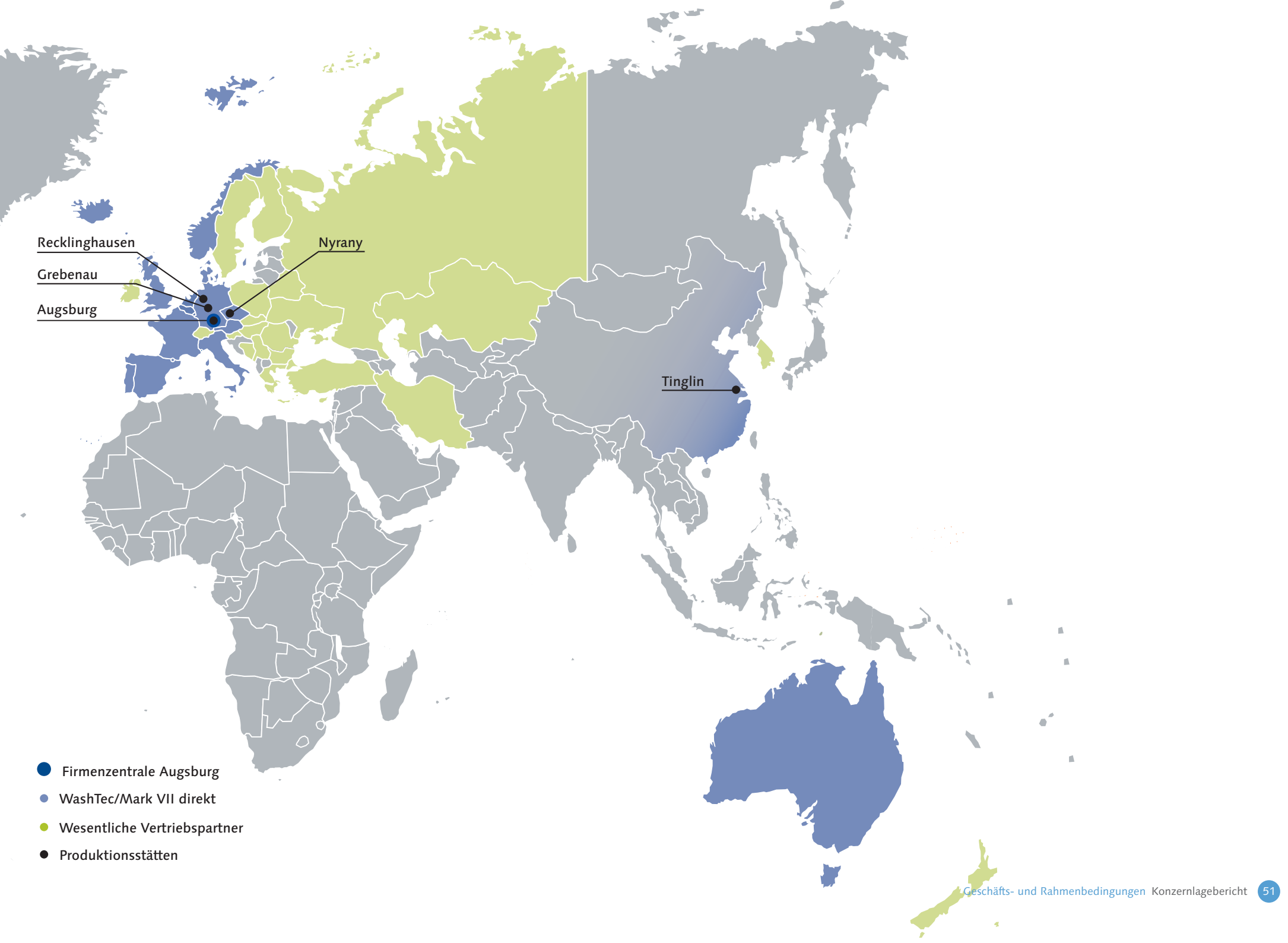
Im Rahmen der Umstellung der internen Steuerung des Konzerns wurde zum ersten Quartal 2011 die Segmentberichterstattung auf die Segmente »Kerneuropa«, »Emerging Europe«, »Nordamerika« und »Asien/Pazifik« geändert. In dem Segment »Kerneuropa« werden die Aktivitäten der WashTec Gruppe innerhalb von Nord- und Westeuropa zusammengefasst. Dieses Segment beinhaltet somit die bisherige Area »DACH« sowie den europäischen Anteil der Area »RoW« und des Chemie- und Betreibergeschäfts (Area »Sonstige«). Das Segment »Emerging Europe« entspricht der bisherigen Area »CEE«, während das Segment »Nordamerika« die Aktivitäten in den USA und Kanada beinhaltet, die bisher in der Area »RoW« gezeigt wurden. Das Segment »Asien/Pazifik« reflektiert im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung der australischen Tochtergesellschaft und die Entwicklung Chinas.

1.1.3 Standorte

WashTec ist global präsent und beschäftigt weltweit über 1.600 Mitarbeiter

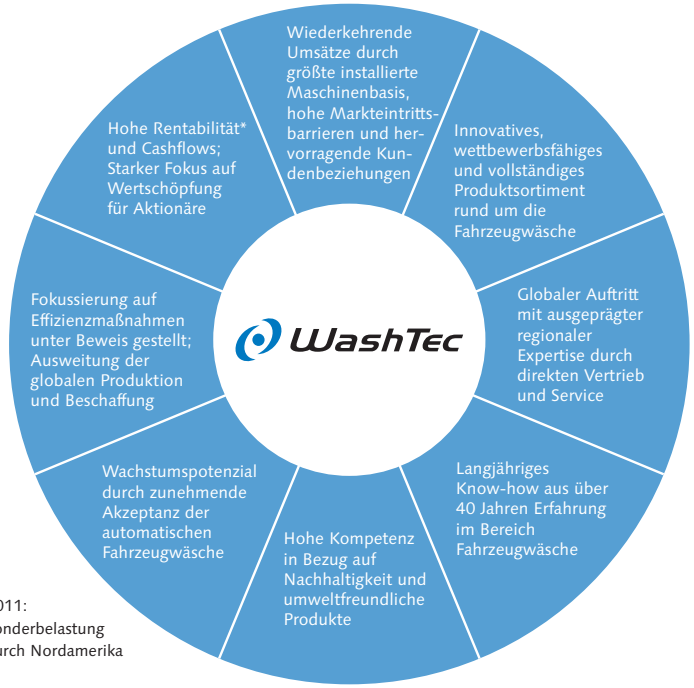
Die WashTec Gruppe ist global präsent. Weltweit beschäftigt WashTec über 1.600 Mitarbeiter und hat eigene Niederlassungen in allen wesentlichen Märkten in Kerneuropa, Nordamerika, Australien und China. Darüber hinaus verfügt WashTec über ein breites Netz von selbständigen Vertriebspartnern und ist so insgesamt in rund 60 Ländern der Welt vertreten.




Recklinghausen
Grebenau
Augsburg
Nyrany
Tinglin
Firmenzentrale Augsburg
WashTec/Mark VII direkt
Wesentliche Vertriebspartner
Produktionsstätten

1.2 Unternehmensstrategie und Positionierung

WashTec ist nach eigenen Erhebungen der weltweit führende Anbieter von innovativen Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche. Die Unternehmensstrategie der WashTec Gruppe ist darauf ausgerichtet, diese Positionierung auch in Zukunft aufrechtzuerhalten beziehungsweise weiter auszubauen. Grundlage der Markt- und Technologieführerschaft ist die über 40-jährige Erfahrung von WashTec im Autowäschesegment. Durch einen aktuell installierten weltweiten Waschanlagenbestand von deutlich über 30.000 Maschinen generiert das Unternehmen nachhaltige Umsatzerlöse über die gesamte Wertschöpfungskette der Autowäscheaktivitäten. Dies umfasst einerseits das gesamte Maschinenportfolio, eine breit diversifizierte Servicepalette, die Unterstützung bei Finanzierungsmodellen sowie die Belieferung mit Autowäschespezialchemikalien. Darüber hinaus betreibt WashTec in Einzelfällen auch ganze Autowaschanlagen selbst.



*2011: Sonderbelastung durch Nordamerika

Vorteilhaft für WashTec ist, dass das Unternehmen als einziger Anbieter der Branche auf allen Kontinenten in mehr als 60 Ländern präsent ist und hierdurch über einen starken regionalen Marktzugang durch direkte Vertriebs- und Serviceaktivitäten verfügt. Das Kerngeschäft ist in Europa angesiedelt, strategisches Ziel ist es jedoch, in den zukünftigen Wachstumsregionen der Schwellenländer mit Schwerpunkt Asien besonders stark zu expandieren. Gerade in den weniger industrialisierten Regionen der Welt hat in der jüngeren Vergangenheit die Zahl der Fahrzeuge sehr deutlich zugenommen. Hiermit geht auch eine zunehmende Akzeptanz der Kunden für eine automatische Wäsche einher. Auch das steigende Umweltbewusstsein sowie eine Verschärfung der Regularien bei der Autowäsche in einigen Ländern kommen der Gruppe aufgrund der hohen Nachhaltigkeit der angebotenen Produkte zugute. Aufgrund seines Track Records als innovatives langjährig etabliertes Unternehmen verfügt WashTec über ein einzigartiges Kundennetzwerk. Aufgrund des hohen Investitionsbedarfs und der damit einhergehenden Markteintrittsbarrieren rechnet der Konzern für die kommenden Jahre mit keinen nennenswerten Neueinsteigern in der Branche. Die weltweite Führungsposition ermöglicht dem Unternehmen auch eine deutlich höhere Kosteneffizienz bei der Produktion und beim Einkauf von Roh- und Betriebsstoffen.

Profitabilität der WashTec Gruppe soll in den kommenden Jahren wieder nachhaltig gesteigert werden

Unternehmensziel ist es, die Profitabilität der WashTec Gruppe in den kommenden Jahren wieder nachhaltig zu steigern. Zukünftig wird sich WashTec verstärkt auf Wachstum im Kerngeschäft fokussieren. Dies beinhaltet den Ausbau der Produktinnovationen, das Vorantreiben der Internationalisierung und die weitere Professionalisierung aller Bereiche und Tätigkeiten. Hierfür wird WashTec seine Innovationskraft weiter erhöhen und die Ausfallzeiten der Anlagen noch weiter senken. Zudem sollen alle relevanten Prozesse weiter optimiert und professionalisiert werden. In den Emerging Markets soll durch eine gezielte Marktentwicklung die Voraussetzung für zukünftiges überdurchschnittliches Wachstum geschaffen werden. Begleitende Kosteneffizienzmaßnahmen tragen zur nachhaltigen Steigerung der Profitabilität und zur Generierung eines hohen Cashflows bei.

1.3 Markt für Fahrzeugwäsche

Wesentliche Markttreiber

Ökonomie: Anstieg der Anzahl zugelassener Fahrzeuge und der Lohnkosten, Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens

Steigende Fahrzeuganzahl und wachsende Anforderungen an Technologie und Komfort als Treiber für automatisierte Fahrzeugwäsche

Die Zahl der zugelassenen Fahrzeuge stieg bis zum Beginn der Finanz- und Konjunkturkrise weltweit kontinuierlich an; insbesondere in Osteuropa und Asien waren überdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen. Nach dem Einbruch der Absatzzahlen infolge der Finanz- und Konjunkturkrise steigen die Pkw-Verkaufszahlen weltweit mittlerweile wieder an. Auch bei den Fahrzeugbeständen wird ein kontinuierliches Wachstum erwartet. Diese Faktoren können neue Impulse für das Fahrzeugwaschgeschäft geben und die Nachfrage nach Autowaschanlagen steigern (Quellen: HSBC Global Research »The World in 2050 – Januar 2011; CAR Universität Duisburg-Essen – 2010; Data Monitor European Automotive Markets Database – 2010«).

Eine Verteuerung des Faktors Arbeit und der teilweise sprunghaft ansteigende Bedarf an Fahrzeugwäschen führt zudem in Regionen, die bisher von der Handwäsche geprägt sind, zu einem Wechsel hin zur automatischen Fahrzeugwäsche.

Die Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens und ein Ansteigen der Anzahl zugelassener Fahrzeuge führen zu höherer Nachfrage nach automatischen Fahrzeugwaschanlagen.

Technologie/Komfort: Steigende Anforderungen an Geschwindigkeit, Komfort und Qualität der Wäsche

Die automatische Fahrzeugwäsche ist im Vergleich zur Handwäsche deutlich schonender für den Autolack und erzielt in der Regel eine höhere Waschqualität. Hinzu kommt, dass die Wäsche in einer Fahrzeugwaschanlage deutlich weniger Zeit in Anspruch nimmt als die manuelle Wäsche. Steigende Ansprüche an die Waschqualität in Verbindung mit geringeren Warte- und Durchlaufzeiten werden zukünftig zu einer gesteigerten Akzeptanz der maschinellen Wäsche führen.

Ökologie: Zunehmende Verschärfung und Umsetzung von Umweltschutzvorschriften – Frischwasser als begrenzte Ressource

Die Bedeutung von Frischwasser als begrenzte und teure Ressource und auch das Umweltbewusstsein nehmen weltweit zu. Ein deutlich reduzierter Frischwasserverbrauch sowie die Vermeidung der Verunreinigung des Grundwassers durch Schmierstoffe und Waschchemie sind Treiber für die Installation von Fahrzeugwaschanlagen mit Wasserrückgewinnung.

Weitere ausgewählte Trends und Einflüsse:

- Alternative Fahrzeugantriebe: Bisher hat sich kein klarer Favorit bei zukünftigen Antriebskonzepten (z. B. Hybrid/Elektro) herauskristallisiert und die Entwicklung geht nur langsam voran, so dass auch unklar bleibt, an welchem Ort die »Fahrzeugbetankung« zukünftig erfolgen wird. Die Gesellschaft geht jedoch davon aus, dass die Tankstelle mittelfristig nicht an Bedeutung verlieren wird.
- Alternative individuelle Mobilitätskonzepte (z. B. Car-Sharing Modelle): Die hierfür vorgehaltenen Fahrzeuge werden ebenfalls betankt und aus Imagegründen voraussichtlich von den Anbietern häufiger gewaschen werden.
- Demografische Entwicklung: Eine zunehmend alternde Bevölkerung kann zu einer verstärkten Nachfrage nach einfach zu bedienenden Produkten führen.

Die Gesellschaft verfolgt die Entwicklung dieser und anderer Trends aufmerksam, um frühzeitig auf sich ändernde Gegebenheiten reagieren zu können.

1.4 Unternehmenssteuerung und Zielvorgaben

1.4.1 Unternehmensziele

1 Verbesserung der Situation in Nordamerika.

2 Wachstum durch verstärkte Innovation, weitere Internationalisierung des Geschäfts und zunehmende Professionalisierung der Prozesse.

3 Weitere Verbesserung der Kostenstruktur durch intelligente und internationale Beschaffung und Fertigung.

4 Leistungsorientierung und Differenzierung im Umgang mit unseren Mitarbeitern.

5 Konsequente Weiterentwicklung des HSE Standards (Health, Safety, Environment) durch Umsetzung der WashTec Safety Rules und Erhöhung des Qualitätsstandards in der Gruppe.

1.4.2 Steuerungssystem und Monitoring

Übergeordnetes Ziel von WashTec ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Diesem Anspruch folgt die unternehmensinterne Steuerung der Gesellschaft über ein wertorientiertes Managementsystem. Dieses umfasst ein integriertes Controllingkonzept, Ziel-Kennzahlen zur Steuerung sowie eine Vielzahl an Maßnahmen zur Sicherung von nachhaltig profitablem Wachstum, Effizienzsteigerung und effizientem Kapitalmanagement. Vorstand und Aufsichtsrat des Unternehmens definieren die Unternehmensstrategie und die daraus resultierenden Zielvorgaben, die über alle Verantwortungsebenen des Konzerns in allen Geschäftseinheiten etabliert sind.

Das Monitoring erfolgt über regelmäßige Gremiensitzungen in allen Berichtseinheiten. Hierzu zählen auch monatliche erweiterte Vorstandssitzungen mit Bereichsverantwortlichen, regelmäßige internationale Management-Meetings mit allen Verantwortungsträgern der operativen Gesellschaften, Strategie- und Jahresplanung inklusive Investitionsplanung, Produktions- und Kapazitätsplanung, regelmäßiges Reporting und Prognoserechnungen, laufende Marktanalyse sowie regelmäßige Umsatz-, Absatz-, Auftrags- und Marktanteilsanalysen. In diesem Zusammenhang werden sämtliche Investitionsprojekte gesondert geprüft und über den Etablierungszeitraum verfolgt. Portfoliooptimierungen wie z. B. Firmenübernahmen durchlaufen einen sehr detaillierten Due-Diligence-Prozess, der ebenfalls auf Berichts- und Vorstandsebene geprüft wird.

1.4.3 Finanzielle Zielgrößen und Leistungsindikatoren

Zur Planung und Steuerung verwendet das Unternehmen im Wesentlichen die folgenden Kennzahlen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren:

Wesentliche Kennzahlen zur Planung und Steuerung des Unternehmens

- EBIT-Rendite (EBIT/Umsatz)
- Betriebsergebnisse (EBIT) je Segment
- Netto-Umlaufvermögen (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen + Vorräte – Schulden aus Lieferungen und Leistungen)
- Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme) und Verschuldungsgrad (Netto-Finanzverschuldung/Eigenkapital)
- Cashflow
- ROCE [EBIT/(Gesamte Aktiva – kurzfristige Schulden – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente)]

Wesentliche nicht finanzielle Leistungsindikatoren

- Mitarbeiterfluktuation und durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
- Kundenzufriedenheitsbefragungen und -analysen

WashTec führt regelmäßig Befragungen durch, in denen die Zufriedenheit mit den Produkten und dem Kundenservice von WashTec überprüft wird. Sie haben ergeben, dass WashTec-Kunden mit der erbrachten Leistung durchgehend sehr zufrieden sind.

Der Mehrjahresvergleich zu Mitarbeiterfluktuation und durchschnittlicher Betriebszugehörigkeit ist unter dem Abschnitt »Mitarbeiter« dargestellt.

Mehrjahresvergleich wesentlicher Kennzahlen zur Planung und Steuerung

	2011	2010	2009
EBIT-Rendite in %	–3,5	7,6	5,1
Eigenkapitalquote in %	38,6	43,5	42,8
Cashflow aus operativer Tätigkeit in Mio. €	17,2	29,1	20,7

1.5 Veränderungen im Konsolidierungskreis im Geschäftsjahr

Im Bereich der Waschchemie hat WashTec am 4. Oktober 2010 mit Wirkung zum 1. Januar 2011 die wesentlichen Vermögenswerte der Produktentwicklungs- und Vertriebsabteilungen von Adekema, einem der führenden Chemieanbieter in Skandinavien, erworben.

Zudem hat die WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, Niederlande, mit Wirkung zum 1. April 2011 einen Kaufvertrag über ausgewählte Vermögenswerte, insbesondere den Kundenstamm, des ehemaligen Händlers für Waschchemie – Shop Service Center B.V. – abgeschlossen sowie einen Vertriebsmitarbeiter übernommen. WashTec sichert damit die zukünftige Versorgung und Betreuung aller lokalen Kunden für AUWA-Waschchemie durch die WashTec-Tochtergesellschaft in den Niederlanden. Der Kaufpreis für den Unternehmenserwerb, der eine variable Komponente enthält, lag unterhalb von Mio. € 0,5. Es wurden im Wesentlichen Due-Diligence-Prüfungen für wirtschaftliche Risiken durchgeführt.

Erwerb der wesentlichen Vermögenswerte des früheren Ceccato-Händlers in Spanien

Zudem hat WashTec am 28. April 2011 einen Vertrag zum Erwerb der wesentlichen Vermögenswerte der »Carwash«-Sparte des früheren Ceccato-Händlers und zweitgrößten Marktteilnehmers in Spanien, Barin S.A., unterzeichnet. Durch diesen Schritt wurde WashTec zum zweitgrößten Anbieter auf dem spanischen Markt. Barin war aufgrund der schwierigen Marktsituation in Spanien in finanzielle Schwierigkeiten geraten und musste Ende 2010 Insolvenz anmelden. WashTec hat sich daher entschieden, diese Gelegenheit zum Ausbau der Marktposition in Spanien – trotz des dort weiter vorherrschenden schwierigen wirtschaftlichen Umfelds – zu nutzen. WashTec erwartet, dass sich aus der Zusammenführung der beiden Organisationen positive Synergieeffekte ergeben werden. Als Kaufpreis wurde ein Betrag von ca. Mio. € 0,7 vereinbart, der den Kundenstamm sowie einige Vorräte abdeckt. Darüber hinaus sind wesentliche Mitarbeiter durch WashTec übernommen worden. Der Kaufpreis beinhaltet einen Einbehalt gegenüber dem Verkäufer.

1.6 Geschäftsbereiche und Produktion

1.6.1 Geschäftsbereiche

Zahlreiche Angebote rund um die Fahrzeugwäsche; umfangreichstes Produktportfolio in der Branche

Das Produktprogramm von WashTec umfasst alle Arten von Fahrzeugwaschanlagen sowie dazugehörige Peripheriegeräte, Waschchemie und Wasserrückgewinnungssysteme. Daneben bietet WashTec umfassende Serviceangebote über die gesamte Lebensdauer der vertriebenen Produkte an, hierzu gehören neben der Wartung der Anlagen auch Betreibermodelle sowie die Vermittlung von Finanzierungen für die Anlagen. Hauptumsatzträger sind die Portalwaschanlagen und der Service.

Umsatz nach Produkten in Mio. €, 2011

Neumaschinen und Gebrauchtmaschinen (Mio. € 168,7 Umsatz)	■ Portalwaschanlagen ■ SB-Waschanlagen ■ Nutzfahrzeugwaschanlagen ■ Waschstraßen ■ Wasseraufbereitungssysteme
Ersatzteile und Service (Mio. € 88,9 Umsatz)	■ Full-Service ■ Call-out Service ■ Ersatzteile
Chemie (Mio. € 24,3 Umsatz)	■ Waschchemie
Betreibergeschäft und Sonstiges (Mio. € 11,4 Umsatz)	■ WashTec Carwash Operations ■ WashTec Financial Services

1.6.2 Produktion, Beschaffung und Logistik

Komponentenfertigung in China und Tschechien; Endmontage in Augsburg und Denver, USA

Das gesamte Produktprogramm von Fahrzeugwaschanlagen für Europa wird in Augsburg, Deutschland, endmontiert. Seit 2009 werden einzelne Komponenten aus China und Tschechien bezogen oder dort hergestellt. Fahrzeugwaschanlagen für den nordamerikanischen Markt werden in Denver, USA, endmontiert.

Daneben werden an zwei kleineren Standorten in Deutschland Steuerungen für die gesamte Gruppe (Recklinghausen) und Waschchemie (Grebenau) produziert.

WashTec verfügt über eine internationale Beschaffungs- und Produktionskette, die aus den Niederlassungen in China, Tschechien, den USA und Deutschland besteht. Die Wertschöpfung an den Produktionsstandorten in Augsburg und Denver besteht vorwiegend aus der Endmontage von vorgefertigten Komponenten. Sämtliche Produkte werden unter Anwendung zeitgemäßer Fertigungsmethoden produziert. Kapazitätsanpassungen am Produktionsstandort in Augsburg können zum Teil durch die Ausnutzung der Jahresarbeitszeitmodelle sowie über den Auf- und Abbau von Leiharbeitnehmern vorgenommen werden.

Mit Lieferanten von Kernkomponenten sind langfristige Liefervereinbarungen abgeschlossen. In der Supply Chain-Organisation der Gruppe sind alle Organisationseinheiten von der Auftragsklärung über den Bezug der Teile und Auftragsdurchlauf in der Produktion bis zur Auslieferung der Anlagen unter einheitlicher Verantwortung zusammengefasst. Die europäische Ersatzteilversorgung erfolgt zentral aus Lagern externer Logistikdienstleister.

1.7 Erklärung zur Unternehmensführung

(inkl. Corporate-Governance-Bericht)

Die Prinzipien verantwortungsbewusster und guter Unternehmensführung bestimmen das Handeln der Leitungs- und Kontrollgremien der WashTec AG. Der Vorstand berichtet in dieser Erklärung gemäß § 289a Abs. 1 HGB über die Unternehmensführung. Zugleich berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate-Governance-Kodex (»Kodex«) über die Corporate Governance des Unternehmens.

Vorstand und Aufsichtsrat der WashTec AG identifizieren sich mit den Zielen des Kodex, die eine verantwortungsvolle, transparente und auf nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes gerichtete Unternehmensführung und -kontrolle fördern.

Vorstand und Aufsichtsrat der WashTec AG haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut mit der Erfüllung der Vorgaben des Kodex befasst.

WashTec AG erfüllt im Wesentlichen die Empfehlungen des Kodex

Die WashTec AG hat sich nach sorgfältiger Abwägung entschieden, nicht alle Empfehlungen des Kodex umzusetzen. Stattdessen verfolgt die Gesellschaft den Weg weiter, Corporate Governance dort konsequent anzuwenden, wo sie der Größe, Art und Struktur des Unternehmens gerecht wird. Im Wesentlichen werden jedoch die Empfehlungen und Anregungen des Kodex in seiner Fassung vom 26. Mai 2010 erfüllt.

Abweichungen von einzelnen Empfehlungen des Kodex wurden in der Entsprechenserklärung zum Kodex vom 22. Dezember 2011 durch Vorstand und Aufsichtsrat offengelegt.

Die Entsprechenserklärung ist auch auf der WashTec Internetseite (www.washtec.de) im Bereich »Investor Relations« veröffentlicht. Nicht mehr aktuelle Erklärungen zur Corporate Governance sind für einen Zeitraum von mindestens fünf Jahren auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich.

1.7.1 Unternehmens- und Führungsstruktur

Aufsichtsrat

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats ist für ein besonderes Ressort zuständig

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats ist, im Rahmen der Gesamtverantwortung des Aufsichtsrats, aufgrund seiner jeweiligen Expertise für ein besonderes Ressort zuständig. Michael Busch zeichnet, neben seinen Pflichten als Aufsichtsratsvorsitzender, für die Bereiche Vertrieb und Marketing sowie Organisation, Personal, konzernübergreifende Projekte, Supply Chain, Produktentwicklung und Strategie verantwortlich. Jürgen Lauer übernimmt im Aufsichtsrat die Rolle des »Financial Expert« und ist für den Bereich Compliance zuständig. Massimo Pedrazzini, der zugleich eine führende Position bei einem wesentlichen Anteilseigner von WashTec innehat, ist innerhalb des Aufsichtsrats für die Bereiche Investor Relations und Akquisitionen zuständig.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats orientiert sich an dem Unternehmensgegenstand, der Größe des Unternehmens und der Zusammensetzung der Belegschaft sowie der internationalen Geschäftstätigkeit von WashTec. Entsprechend der Empfehlung in Ziffer 5.4.1 des Kodex hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 9. Dezember 2010 konkrete Ziele für seine Zusammensetzung beschlossen, die die folgenden Elemente berücksichtigen:

- mindestens ein Aufsichtsratssitz für Personen, die im besonderen Maße das Kriterium der Internationalität verkörpern, etwa durch eine ausländische Staatsangehörigkeit oder relevante Auslandserfahrungen;
- mindestens ein Aufsichtsratssitz für Personen, die weder eine Beratungsfunktion oder Organfunktionen bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Gesellschaft wahrnehmen.

Unter Berücksichtigung der spezifischen Verhältnisse bei WashTec hält der Aufsichtsrat die jeweils genannten Anteile für angemessen.

Der Aufsichtsrat erfüllt in seiner derzeitigen Zusammensetzung die oben genannten Ziele bereits und beabsichtigt, diese Elemente auch bei der nächsten turnusmäßigen Neubesetzung des Aufsichtsrats im Jahr 2012 oder bei einem vorherigen Ausscheiden eines Aufsichtsratsmitglieds bei seinen Wahlvorschlägen zu berücksichtigen. Entsprechendes gilt für Anträge im Fall der gerichtlichen Bestellung.

Der Aufsichtsrat wird bei der Auswahl von geeigneten Kandidaten/-innen bei entsprechender Eignung und Befähigung auch Frauen berücksichtigen.

Der Aufsichtsrat beachtet außerdem die in seiner Geschäftsordnung festgesetzte Altersgrenze, wonach als Mitglied des Aufsichtsrats in der Regel keine Person vorgeschlagen werden soll, die älter als 75 Jahre ist.

Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand bei der Führung der Geschäfte. In regelmäßigen Abständen erörtert der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung und Planung sowie die Strategie und deren Umsetzung. Er behandelt die Quartals- und Halbjahresberichte, stellt den Jahresabschluss der WashTec AG fest und billigt den Jahresabschluss des Konzerns. Er überwacht die Einhaltung der Rechtsvorschriften, behördlichen Regelungen und der unternehmensinternen Richtlinien durch das Unternehmen (Compliance). In seinen Aufgabenbereich fallen weiterhin die Bestellung der Mitglieder des Vorstands sowie die Festlegung ihrer Ressorts. Darüber hinaus beschließt und überprüft der Aufsichtsrat u. a. auch regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wichtigsten Vertragselemente (Ziffer 4.2.2 des Kodex). Wesentliche Vorstandsentscheidungen – z. B. Akquisitionen, Desinvestitionen und Finanzmaßnahmen – sind an seine Zustimmung gebunden.

Die Arbeit des Aufsichtsrats ist in einer Geschäftsordnung geregelt, insbesondere in Bezug auf Einberufung und Durchführung der Sitzungen, die Beschlussfassung sowie zum Umgang mit Interessenkonflikten.

In einer Geschäftsordnung für den Vorstand hat der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands, insbesondere die Ressortzuständigkeiten der Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die zustimmungspflichtigen Geschäfte sowie die erforderliche Beschlussmehrheit bei Vorstandsbeschlüssen, geregelt.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen sind, traten nicht auf. Die unabhängige Beratung und Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat war und ist jederzeit gewährleistet.

Vorstand

Der aus zwei Mitgliedern bestehende Vorstand der WashTec AG ist als Leitungsorgan an das Unternehmensinteresse gebunden und orientiert sich dabei an der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Er legt in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat die Grundsätze der Unternehmenspolitik fest und ist für die strategische Ausrichtung des Unternehmens, die Planung und Festlegung des Unternehmensbudgets, die Ressourcenallokation sowie die Kontrolle der Geschäftsführung der Bereiche verantwortlich. Der Vorstand hat ferner für die Einhaltung von Rechtsvorschriften, behördlichen Regelungen und unternehmensinternen Richtlinien zu sorgen und wirkt auf deren Beachtung durch alle Konzernunternehmen hin. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für die Gesellschaft und den Konzern relevanten Fragen der Strategie und Strategieumsetzung, der Planung, der Finanz- und Ertragslage, der Compliance sowie der Risikolage und des Risikomanagements.

Thorsten Krüger, CEO der WashTec AG, leitet die Bereiche Supply Chain, Vertrieb, Service und Service Support. Herr Krüger fungiert außerdem als Sprecher des Vorstands. Houman Khorram zeichnet für die Ressorts Finanzen, allgemeine Dienste und Business Development sowie Produktentwicklung verantwortlich.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (»Directors' Dealings«)
Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Wertpapieren der WashTec AG oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und den ihm nahestehenden Personen getätigten Erwerbs- und Veräußerungsgeschäfte die Summe von € 5.000 innerhalb eines Kalenderjahrs erreicht oder übersteigt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden der Gesellschaft keine entsprechenden Geschäfte gemeldet.

Sämtliche Directors' Dealings werden auf der Website des Unternehmens unter www.washtec.de im Bereich »Investor Relations« veröffentlicht.

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat
Der Finanzvorstand der WashTec AG, Houman Khorram, hält zum 31. Dezember 2011 390 Aktien der WashTec AG, die er bereits vor seiner Ernennung zum Vorstand erworben hatte. Zudem hält Massimo Pedrazzini, Mitglied des Aufsichtsrats der WashTec AG, zum 31. Dezember 2011 2.251 Aktien der WashTec AG, die er bereits vor seiner Wahl in den Aufsichtsrat erworben hatte. Herr Pedrazzini ist Präsident des Verwaltungsrats von Sterling Strategic Value Limited, die gem. Mitteilung vom 1. April 2010 am 30. März 2010 einen Anteil von 2.142.868 Stimmrechten (15,33 %) an der WashTec AG hielten. Die übrigen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder besaßen zum 31. Dezember 2011 keine Aktien der WashTec AG.

Aktionäre und Hauptversammlung

Ausführliche Quartals-Finanzberichterstattung und aktive Investor-Relations-Arbeit

Die WashTec AG berichtet ihren Aktionären im Rahmen der Finanzberichterstattung quartalsweise ausführlich über die Geschäftsentwicklung sowie über die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Im Rahmen der aktiven Investor-Relations-Arbeit finden regelmäßig Gespräche mit Analysten und institutionellen Anlegern statt. Anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen wird zudem eine Telefonkonferenz für Analysten abgehalten. Darüber hinaus präsentierte der Vorstand WashTec auf Analysten- und Investorenkonferenzen, wie z. B. der German Investment Conference im September und dem Deutschen Eigenkapitalforum im November.

Die jährliche ordentliche Hauptversammlung der WashTec AG findet innerhalb der ersten fünf Monate eines Geschäftsjahres, üblicherweise im Mai, statt. Die Hauptversammlung beschließt u. a. über die Gewinnverwendung, die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Wahl des Abschlussprüfers. Satzungsänderungen und die Ermächtigung zu kapitalverändernden Maßnahmen werden ausschließlich von der Hauptversammlung beschlossen und vom Vorstand umgesetzt. Die WashTec AG bietet ihren Aktionären als Service an, von der Gesellschaft benannte, an die Weisung der jeweiligen Aktionäre gebundene Stimmrechtsvertreter bereits vor der Hauptversammlung zu bevollmächtigen.

Alle für die Hauptversammlung relevanten Unterlagen stehen im Internet zum Download zur Verfügung

Die WashTec AG hat 2011 erneut alle für die Hauptversammlung relevanten Unterlagen im Internet in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung gestellt. Damit bietet der Internetauftritt der WashTec AG auch in Bezug auf die Hauptversammlung eine umfassende Informationsplattform für nationale und internationale Investoren. Die WashTec AG verzichtet auf die Übertragung der Hauptversammlung im Internet sowie die elektronische Übermittlung der Einberufungsunterlagen.

1.7.2 Risikomanagement

Der verantwortungsbewusste Umgang mit geschäftlichen Risiken gehört zu den Grundsätzen guter Corporate Governance. Dem Vorstand stehen umfassende konzernübergreifende und unternehmensspezifische Berichts- und Kontrollsysteme zur Verfügung, die die Erfassung, Bewertung und Steuerung dieser Risiken ermöglichen. Die Systeme werden kontinuierlich weiterentwickelt und den sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig über bestehende Risiken und deren Entwicklung.

Einzelheiten zum Risikomanagement sind im Risikobericht als Teil des Lageberichts dargestellt. Hierin ist der gemäß §§ 289 V und 315 II Nr. 5 HGB geforderte Bericht zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem enthalten.

1.7.3 Compliance

Corporate Governance Guidelines

Die umfassende und zeitnahe Information der Aktionäre und Stakeholder hat für WashTec einen hohen Stellenwert. Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Ergebnisse von WashTec erfolgen im Rahmen der Finanzberichterstattung sowie auf der Bilanzpressekonferenz und in Form von Telefonkonferenzen. Des Weiteren werden Informationen über Pressemitteilungen bzw. Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht. Alle Meldungen und Mitteilungen, die Satzung der WashTec AG, sämtliche Entsprechenserklärungen, der Corporate-Governance-Bericht (als Bestandteil des Geschäftsberichts) sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance (z. B. der WashTec Ethik-Kodex) sind im Internet unter www.washtec.de im Bereich »Investor Relations« abrufbar.

Compliance-Organisation wird kontinuierlich weiterentwickelt

WashTec hat eine Compliance-Organisation eingerichtet, die sicherstellen soll, dass alle relevanten Vorschriften eingehalten werden. Die Compliance-Organisation wird dabei kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert. Vorstand und Aufsichtsrat sehen die Compliance-Organisation als wesentliches Element der Führungs- und Kontrollstruktur bei WashTec an. Die ausführliche Berichterstattung über die konzerninterne Compliance ist daher regelmäßig Bestandteil der Aufsichtsratssitzungen. Darüber hinaus wird jährlich ein ausführlicher Compliance-Bericht erstellt.

Als Reaktion auf die unerwartet schlechten Ergebnisse in Nordamerika wurden die internen Compliance- und Kontroll-Systeme eingehend auf Schwachstellen untersucht. Ein systemimmanenter Fehler wurde dabei nicht festgestellt. Vielmehr konnte ein individuelles Fehlverhalten einzelner Mitarbeiter als Ursache ermittelt werden. Zudem wurden operative Schwächen aufgedeckt. Als Reaktion auf den Vorfall wurden und werden die internen Kontrollsysteme weiter verbessert. Etwaige rechtliche Schritte gegen die Mitarbeiter werden derzeit noch geprüft.

Alle Führungskräfte haben sich schriftlich zum WashTec Ethik-Kodex bekannt

Die strategischen Leitlinien und der Ethik-Kodex der WashTec AG bilden die Basis des Compliance-Programms. Der Ethik-Kodex enthält verbindliche Regeln für gesetzestreues Verhalten sowie präzise Vorgaben, etwa zur Beachtung des Wettbewerbsrechts, zur Vermeidung von Korruption, zur Handhabung von Spenden, zur Vermeidung von Interessenkonflikten, zur Beachtung des Insiderhandelsverbots und zum Schutz des Unternehmensvermögens. Der Ethik-Kodex ist weltweit für alle Mitarbeiter der WashTec Gruppe und die Mitglieder des Vorstands verbindlich. Die Mitglieder des Aufsichtsrats beachten diese Regeln, soweit sie sich auf Aufsichtsratsmitglieder übertragen lassen. Gruppenweit haben alle Führungskräfte ihr Bekenntnis zum Ethik-Kodex mit ihrer Unterschrift dokumentiert. Dieses Bekenntnis wird regelmäßig erneuert.

Das gem. § 15b WpHG zu führende Insiderverzeichnis wird laufend gepflegt und aktualisiert. Die im Insiderverzeichnis geführten Personen werden über die ihnen daraus entstehenden Pflichten informiert.

Soweit Geschäfte von Führungspersonen (sog. Directors' Dealings) zu melden sind, werden diese veröffentlicht. Die betroffenen Personen bei WashTec werden über ihre Pflichten in Bezug auf Directors' Dealings informiert.

Der Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder wird sowohl im Geschäftsbericht als auch im Internet unter www.washtec.de im Bereich »Investor Relations« veröffentlicht, soweit die Voraussetzungen der Ziffer 6.6 des Kodex vorliegen. Im Rahmen des »Jährlichen Dokuments« gemäß § 10 WpPG werden alle kapitalmarktrechtlichen Veröffentlichungen der WashTec AG in den vorausgegangenen 12 Monaten einmal jährlich zusammengefasst auf der Internetseite der Gesellschaft zur Verfügung gestellt.

Nachfolgend ist der Wortlaut der von Vorstand und Aufsichtsrat am 22. Dezember 2011 abgegebenen und im Internet unter www.washtec.de im Bereich »Investor Relations« veröffentlichten Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG wiedergegeben.

»WashTec AG, Augsburg
Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass die WashTec AG den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 seit der Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung am 9. Dezember 2010 entsprochen hat und entspricht. Hiervon galten und gelten die nachfolgend aufgeführten Ausnahmen:

- *Im Rahmen der Vorstandsvergütung sind variable Vergütungsbestandteile vorgesehen, jedoch keine mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage (Ziff. 4.2.3 Abs. 2 des Kodex).*
- *Da der Aufsichtsrat der Gesellschaft aus nur drei Mitgliedern bestand und besteht, wurden und werden keine Ausschüsse gebildet (Ziff. 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3 des Kodex). Der Aufsichtsrat sieht dies bei der gegebenen Mitgliederzahl als nicht notwendig an und ist insbesondere der Auffassung, dass bei nur drei Mitgliedern durch die Bildung von Ausschüssen die Arbeit des Gremiums unnötig erschwert werden würde.*
- *Der Aufsichtsrat hat konkrete Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats hinsichtlich Internationalität und Unabhängigkeit beschlossen. Da der Aufsichtsrat der Gesellschaft aus nur drei Mitgliedern bestand und besteht, wurden und werden für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats allerdings keine konkreten Ziele benannt, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen (Ziff. 5.4.1 des Kodex). Der Aufsichtsrat hält es bei der gegebenen Mitgliederzahl für hinreichend und angemessen, der genannten Zielvorgabe im Rahmen der vorrangigen Auswahl geeigneter Kandidaten/-innen nach Eignung und Befähigung sowie Internationalität und Unabhängigkeit Rechnung zu tragen und bei entsprechender Eignung und Befähigung auch Frauen zu berücksichtigen.*

Augsburg, den 22. Dezember 2011

WashTec AG
Vorstand und Aufsichtsrat

Weitere Informationen zur Corporate Governance finden Sie im Geschäftsbericht 2010 S. 52 ff. sowie in den Geschäftsberichten der Vorjahre und im Internet unter www.washtec.de.«

1.7.4 Vergütungsbericht

Bezüge des Vorstands

Die Vergütung des Vorstands der WashTec AG sowie die Vergütungsstruktur werden vom Aufsichtsrat festgelegt und regelmäßig überprüft. Das Vergütungssystem ist in Übereinstimmung mit dem Corporate-Governance-Kodex insgesamt so ausgerichtet, dass sowohl die Aufgaben und die persönliche Leistung der Vorstandsmitglieder, die Leistung des Gesamtvorstands als auch die wirtschaftliche Lage, der Unternehmenserfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens berücksichtigt werden, wobei mittelfristige Erfolgsziele bei der Gestaltung der Vergütung derzeit außer Betracht bleiben.

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands entspricht den gesetzlichen Vorgaben des Aktiengesetzes sowie im Wesentlichen den Empfehlungen und den Anregungen des Kodex. Das Vergütungssystem wurde zuletzt vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 21. und 22. Dezember 2011 erörtert und einschließlich der wesentlichen Vergütungsbestandteile beschlossen (Ziffer 4.2.2 Abs. 1 des Kodex). Die Gesamtvergütung des Vorstands setzt sich aus monetären und nicht monetären, fixen und variablen Bestandteilen zusammen und ist insgesamt auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Sämtliche Vergütungsbestandteile sind so gestaltet, dass sie für sich und insgesamt angemessen sind und nicht zum Eingehen unangemessener Risiken verleiten.

Fixe Vergütung

Die Mitglieder des Vorstands erhielten 2011 eine fixe erfolgsunabhängige Vergütung in Höhe von insgesamt € 693.567 (Vorjahr: € 715.771). Die fixen Bezüge umfassen auch Sachzuwendungen, die insbesondere in der Überlassung von Dienstwagen, der Gewährung von Versicherungsschutz und der Erstattung von Kosten für einen zweiten Wohnsitz bestehen. Durch die fixen Bestandteile ist eine Grundvergütung gewährleistet, die es dem Vorstandsmitglied gestattet, seine Amtsführung an den wohlverstandenen Interessen des Unternehmens und den Pflichten eines ordentlichen Kaufmanns auszurichten, ohne in Abhängigkeit von lediglich kurzfristigen Erfolgszielen zu geraten. Andererseits gewährleisten variable Bestandteile, die u. a. vom wirtschaftlichen Ergebnis des Unternehmens abhängen, eine Interessengleichheit zwischen Vorstand und den übrigen Stakeholdern.

Kurzfristige variable Vergütung – erfolgsbezogene Komponente

Die variable Jahresvergütung enthält jährlich wiederkehrende, an den geschäftlichen Erfolg des Unternehmens gebundene Komponenten. Sie orientiert sich an dem gemäß IFRS ermittelten Gewinn pro Aktie (Earnings per Share; »EPS«) nach Steuern oberhalb eines vom Aufsichtsrat festgelegten Sockelbetrages. Durch die Festlegung einer anspruchsvollen Hürde im Rahmen der variablen Vergütung auf Basis der erzielten Earnings per Share wird eine variable Komponente der Vorstandsvergütung gewährt, die sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung trägt (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 des Kodex).

Die gesamte kurzfristige Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 stellt sich wie folgt dar:

EPS in €	Sockelbetrag	Multiplikator
Thorsten Krüger	0,60	4.000
Houman Khorram	0,60	3.000

	2011	2011	2010	2010
Vergütung in T€	Fix	Variabel	Fix	Variabel
Thorsten Krüger	461	0	445	68
Houman Khorram (ab 01.09.2010)	232	0	76	17
Christian Bernert (bis 31.08.2010)	–	–	194	34
Gesamt	693	0	**715**	**119**

Komponente mit langfristiger Anreizwirkung

Im Rahmen der Vorstandsvergütung sind variable Vergütungsbestandteile vorgesehen, jedoch keine mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage (Ziff. 4.2.3 Abs. 2 des Kodex).

Leistungen nach Beendigung der Tätigkeit

Pensionen und Pensionszusagen

Als Sonderleistungen sind im Bereich der Altersvorsorge beitragsorientierte Leistungszusagen vereinbart, deren jährlicher Beitrag nicht mehr als ein Drittel des jährlichen Fixums beträgt. Diese Leistungszusagen sind in der ausgewiesenen Gesamtvergütung enthalten. Leistungsorientierte Pensionszusagen werden nicht gewährt. Stirbt der Berechtigte während der Dauer des Vorstandsvertrages, so hat seine Ehefrau Anspruch auf unverminderte Gewährung des fixen Gehalts für maximal die folgenden sechs Monate.

Beitragsorientierte Leistungszusagen in T€	2011	2010
Thorsten Krüger	87	71
Houman Khorram (ab 01.09.2010)	0	0
Christian Bernert (bis 31.08.2010)	–	21
Gesamt	**87**	**92**

Sonstige Leistungen in Zusammenhang mit der Beendigung der Tätigkeit

Mit beiden Vorständen ist in den derzeit laufenden Verträgen eine Vergütung in Höhe von 50 % der zuletzt von ihnen bezogenen kurzfristig fälligen Vergütung als Gegenleistung für die Ausübung eines vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbots nach Beendigung ihres Dienstverhältnisses vereinbart.

Beide Vorstandsverträge sehen eine generelle Begrenzung von Abfindungen (Abfindungs-Cap) auf max. zwei Jahresvergütungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit vor. Auch für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Change of Control ist eine Begrenzung auf max. 150 % des Abfindungs-Caps vorgesehen (Ziffer 4.2.3 des Kodex).

Sonstiges

Die Mitglieder des Vorstands erhalten vom Unternehmen keine Kredite oder sonstigen Haftungsfreistellungen.

Bezüge des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in § 8.16 der Satzung der WashTec AG festgelegt. Sie besteht aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2011 wurde die Aufsichtsratsvergütung mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2011 neu gefasst. Die einfache fixe Vergütung für ein ordentliches Mitglied des Aufsichtsrats beträgt seitdem € 20.000 pro vollem Geschäftsjahr seiner Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat. Zudem erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats ein Sitzungsgeld in Höhe von € 1.500 für jede Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse. Zusätzlich erhält jedes Aufsichtsratsmitglied eine erfolgsabhängige Vergütung von € 500 für jeden Cent, um den das nach IFRS-Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelte Konzernergebnis pro Aktie den vergleichbaren Betrag des vorangegangenen Geschäftsjahres überschreitet. Die fixe und variable Vergütung für ein einfaches Aufsichtsratsmitglied ist auf maximal € 50.000 begrenzt. Gemäß § 8.16 der Satzung der WashTec AG erhält der Aufsichtsratsvorsitzende das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache der fixen und variablen Vergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten eine im Verhältnis geringere feste und erfolgsabhängige Vergütung. Das Unternehmen hat an die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2011 für persönlich erbrachte Leistungen keine Vergütung gezahlt bzw. Vorteile gewährt (Ziffer 5.4.6 des Kodex).

2011 in T€	Fix	Variabel	Sitzungsgeld	Summe
Michael Busch	40	0	24	64
Jürgen Lauer	30	0	18	48
Massimo Pedrazzini	20	0	12	32
Gesamt	**90**	**0**	**54**	**144**

2010 in T€	Fix	Variabel	Summe
Michael Busch	20	43	63
Jürgen Lauer	15	32	47
Roland Lacher (bis 05.05.2010)	3	7	10
Massimo Pedrazzini (ab 05.05.2010)	7	15	22
Gesamt	**45**	**97**	**142**

1.8 Angaben gem. §§ 289 IV, 315 IV HGB – Erläuternder Bericht des Vorstands

Nachfolgender Text enthält die Angaben nach §§ 289 Abs. 4 bzw. 315 Abs. 4 HGB.

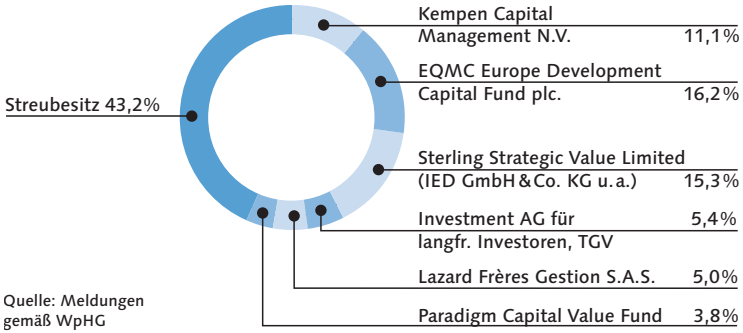
§ 315 IV Nr. 1 HGB »Gezeichnetes Kapital«
Das gezeichnete Kapital in Höhe von € 40.000.000 ist eingeteilt in 13.976.970 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und die jeweils die gleichen Rechte – insbesondere gleiche Stimmrechte – gewähren. Unterschiedliche Aktiengattungen bestehen nicht. Dem Vorstand sind keine Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bekannt. Aktien mit Kontrollbefugnis verleihenden Sonderrechten bestehen nicht.

§ 315 IV Nr. 2 HGB »Stimmrechts- oder Übertragungsbeschränkungen« Gemäß § 71 b AktG stehen der Gesellschaft bzgl. erworbener eigener Aktien keine Rechte zu. Im Übrigen besitzt jede Aktie eine Stimme; nach Kenntnis des Vorstands existieren darüber hinaus weder Beschränkungen der Stimmrechte noch Beschränkungen, die die Übertragung von Aktien betreffen.

§ 315 IV Nr. 3 HGB »Direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital« Die Aktien der Gesellschaft befinden sich nach Kenntnis des Vorstands zu ca. 43 % im Streubesitz. Direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, halten EQMC Europe Development Capital Fund plc. (16,2 %), Sterling Strategic Value Limited (15,3 %) und Kempen Capital Management N.V. (11,1 %).

Der aktuelle Stimmrechtsbesitz der Gesellschaft stellt sich wie folgt dar (§ 315 IV Nr. 3 HGB):

Aktionärsstruktur (Stand 22. Februar 2012)



Quelle: Meldungen gemäß WpHG

§ 315 IV Nr. 4 HGB »Inhaber von Aktien mit Sonderrechten«
Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

§ 315 IV Nr. 5 HGB »Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind«
Es sind keine Arbeitnehmer am Kapital beteiligt.

§ 315 IV Nr. 6 HGB »Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen«
Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung der Gesellschaft. Gemäß § 7.1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt der Aufsichtsrat.

Der Vorstand der Gesellschaft besteht derzeit gemäß der Satzung der Gesellschaft in Verbindung mit der gültigen Geschäftsordnung des Vorstands aus zwei Mitgliedern, von denen einer vom Aufsichtsrat zum Sprecher des Vorstands bestellt ist. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit ist zulässig.

Satzungsänderungen erfolgen nach den §§ 179, 133 AktG sowie § 9.9 und § 9.10 der Satzung. Die Gesellschaft hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. § 9.9 der Satzung senkt im Rahmen des gesetzlich Zulässigen die gesetzlichen Mehrheitserfordernisse ab. Der Aufsichtsrat ist zu lediglich formalen Änderungen der Satzung ermächtigt.

§ 315 IV Nr. 7 HGB »Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien«

Genehmigtes Kapital (§ 5.1 der Satzung der WashTec AG)

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 4. Mai 2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 12.000.000 zu erhöhen; wobei auf diesen Betrag zum Zeitpunkt der Ausgabe neuer Aktien derjenige anteilige Betrag am Grundkapital anzurechnen ist, der auf diejenigen auf den Inhaber lautende Stückaktien entfällt, für die Wandlungsrechte oder -pflichten oder Optionsrechte oder -pflichten bestehen, welche während der Laufzeit dieser Ermächtigung aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 zu Tagesordnungspunkt 9 gewährt oder eingeräumt werden; soweit vorstehende Wandlungsrechte oder -pflichten oder Optionsrechte oder -pflichten nicht mehr bestehen, weil sie bis zum Zeitpunkt der Ausgabe neuer Aktien ausgeübt wurden, sind die hierauf ausgegebenen Aktien zu berücksichtigen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen, soweit nachfolgend nichts anderes bestimmt ist. Die neuen Aktien können von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in gewissen, in § 5.1 der Satzung der WashTec AG festgelegten Fällen, auszuschließen. Der Vorstand hat von diesen Ermächtigungen bislang keinen Gebrauch gemacht. Das genehmigte Kapital soll der Gesellschaft ermöglichen, schnell und flexibel auf Wachstumsmöglichkeiten und Möglichkeiten am Kapitalmarkt reagieren zu können.

Bedingtes Kapital (§ 5.2 der Satzung der WashTec AG)

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 12.000.000, eingeteilt in bis zu 4.193.091 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I), wobei auf diesen anteiligen Betrag des Grundkapitals derjenige Betrag anzurechnen ist, um den das Grundkapital aufgrund von § 5.1 der Satzung (Genehmigtes Kapital) erhöht ist; eine solche Anrechnung erfolgt bereits mit der entsprechenden Beschlussfassung zur Kapitalerhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten bzw. die zur Wandlung/Optionsausübung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombination dieser Instrumente), die von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Vorstands durch Hauptversammlungsbeschluss vom 5. Mai 2010 bis zum 4. Mai 2013 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder soweit sie zur Wandlung/Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Ver-

pflichtung zur Wandlung/Optionsausübung erfüllen bzw. soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder Aktien einer anderen börsennotierten Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- bzw. Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Aktienrückkauf

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 4. Mai 2013 eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des derzeitigen Grundkapitals von € 40.000.000 zu anderen Zwecken als dem Handel in eigenen Aktien zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71a ff. des Aktiengesetzes zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des jeweiligen Grundkapitals entfallen. Der Erwerb darf nach Wahl des Vorstands über die Börse, mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsofferten erfolgen. Die genauen Konditionen für den Erwerb können der Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung der WashTec AG im Jahr 2010 entnommen werden.

§ 315 IV Nr. 8 + 9 HGB »Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen«

Einzelne Verträge der WashTec Gruppe – wie z. B. die Kreditverträge – sehen außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten im Falle eines Change of Control vor.

Im Fall einer Übernahme kann es außerdem zu einem Wechsel im Management kommen. Weiterhin können die Vorstandsmitglieder ihren Dienstvertrag mit einer Frist von 12 bzw. innerhalb von 6 Monaten nach Kontrollwechsel mit einer Frist von 3 Monaten kündigen, sofern und sobald ein Aktionär direkt oder indirekt mehr als 50 % der Stimmrechte an der Gesellschaft erworben hat. Mit den Vorstandsmitgliedern wurde für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Change of Control eine Begrenzung auf max. 150 % des Abfindungs-Caps vereinbart. Zurechnungsvorschriften des § 22 WpHG gelten entsprechend. Bei den dargestellten Regelungen handelt es sich um solche, die der Gesetzeslage entsprechen und bei vergleichbaren börsennotierten Unternehmen üblich sind. Sie dienen nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeversuche.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

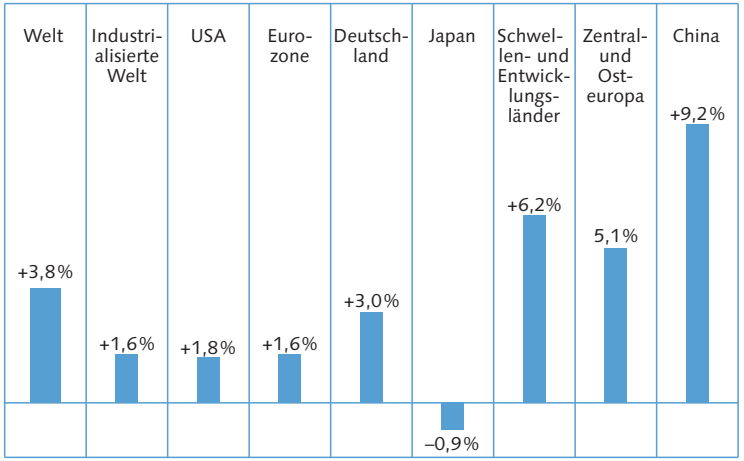
Im Folgenden wird der Geschäftsverlauf der WashTec Gruppe erläutert. Die WashTec AG ist selbst nicht operativ tätig und erzielt ihre Ergebnisse ausschließlich aus Dividenden der WashTec Holding sowie der Ergebnisabführung der WashTec Carwash Operations GmbH und der AUWA-Chemie GmbH. Daher beziehen sich die folgenden Ausführungen im Wesentlichen auf den Konzern. Auf die WashTec AG wird, soweit erforderlich, besonders eingegangen.

2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Weltwirtschaft verliert an Fahrt

Die Weltkonjunktur konnte im Jahr 2011 die hohe Dynamik des vergangenen Jahres nicht fortsetzen. Das Wachstum wird zwar nach aktuellen Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) noch immer ein Niveau von 3,8 % erreichen, es wird jedoch in zunehmendem Maße von den Schwellenländern getragen, während die Industrienationen an Zugkraft verlieren. So prognostiziert der IWF für die industrialisierte Welt nur noch ein Wachstum von 1,6 %, wohingegen das Sozialprodukt der Schwellenländer um 6,2 % expandiert ist. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte wirkten sich die Unsicherheiten der Finanz- und Eurokrise auch zunehmend auf die Realwirtschaft aus. Europa (plus 1,6 %) leidet unter den Problemen der hoch verschuldeten südeuropäischen Peripheriestaaten. Ausnahme ist Deutschland, dessen Sozialprodukt, getrieben von einem starken Export, um 3,0 % zulegen konnte. Die Wirtschaftsdynamik in den USA war mit plus 1,8 % ebenfalls moderat. Japan litt unter den Folgen der Erdbebenkatastrophe vom März 2011 und musste einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,9 % verkraften. Die Schwellenländer, insbesondere die aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien, wachsen weiterhin auf hohem Niveau. Für China prognostiziert der IWF für das Jahr 2011 ein Wachstum von 9,2 %, Indien soll um

Wirtschaftswachstum 2011 gegenüber 2010



Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook, 24. Januar 2012

7,4 % zulegen. Gefahren in den Emerging Markets ergeben sich aus der Tatsache, dass die Wachstumsimpulse teilweise sehr uneinheitlich sind. Während das Wachstum in Lateinamerika stark von der internen Nachfrage dominiert wird, sind die großen asiatischen Schwellenländer deutlich abhängiger vom Export und damit auch anfälliger bei einer weiteren Wachstumsverlangsamung in den Industrieländern.

Auswirkungen auf das Betreiben von Waschanlagen

Die konjunkturelle Entwicklung hat im Allgemeinen nur einen geringen Einfluss auf das Betreiben von Waschanlagen, so dass das Waschverhalten der Endkunden auch während der Finanz- und Konjunkturkrise insgesamt weitgehend stabil geblieben ist. Jedoch haben sich die Rahmenbedingungen, zu denen Kunden eine neue Waschanlage finanzieren können, in Folge der Finanz- und Konjunkturkrise deutlich verschlechtert. Dies hat, zusammen mit der Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung, in vielen Fällen zu Verschiebungen bei den Investitionen in neue Fahrzeugwaschanlagen, beziehungsweise bei Ersatzinvestitionen zu einer Verlängerung der Lebenszyklen geführt.

- *Waschverhalten der Endkunden weitgehend stabil*
- *Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung und eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten führen zu Verschiebungen bei Investitionen in neue Fahrzeugwaschanlagen*

Grundsätzlich wird die Branche der Waschanlagenhersteller zu den deutlich spätzyklischen Industriezweigen gezählt, so dass die Branchenentwicklung nicht mit der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung gleichläuft. Die konkreten Auswirkungen der Finanz- und Konjunkturkrise auf das Geschäft von WashTec und das Geschäft der Anlagenbetreiber sind regional sehr unterschiedlich und werden im Rahmen des Segmentberichts genauer dargestellt.

2.2 Markt für Fahrzeugwaschanlagen

Kundengruppen

Die Kunden von WashTec sind zum überwiegenden Teil Betreiber von Tankstellen, die Fahrzeugwäsche an ihren Standorten anbieten und damit einen Teil ihres Unternehmensergebnisses erzielen. Zu diesen Kunden zählen weltweit agierende Mineralölgesellschaften, Einzelbetreiber und Betreiberketten von Tankstellen bzw. Waschanlagen sowie Supermarktketten. Weitere Kundengruppen bieten Fahrzeugwäsche als kostenlose Dienstleistung für ihre Kunden an oder waschen eigene Fahrzeuge zur Werterhaltung ihrer Fahrzeugflotten. Zu diesen Kundengruppen zählen Autohäuser und Werkstätten, Speditionen sowie Verkehrsbetriebe.

Wettbewerb

Allgemein ist derzeit zu beobachten, dass sich in Regionen und Märkten, die von der Finanz- und Konjunkturkrise besonders stark betroffen sind, die Wettbewerbsintensität erhöht, einzelne Wettbewerber in finanzielle Schwierigkeiten geraten und sich aufgrund der Situation teilweise aus Märkten zurückziehen. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Situation ist daher kurz- bis mittelfristig eine weitere Konsolidierung des Marktes möglich. In einer aktiven Konsolidierung der Hersteller in Europa sieht WashTec derzeit keinen strategischen Vorteil.

Die wesentlichen europäischen Wettbewerber sind die Otto Christ AG (Deutschland), Ceccato SPA (Italien) und Istobal SA (Spanien). WashTec ist hier nach eigenen Erhebungen im Bezug auf Marktabdeckung und Marktanteil klarer Marktführer. Die größten weiteren Wettbewerber im nordamerikanischen Markt sind Ryko Solutions Inc., PDQ Manufacturing Inc, Belanger Inc. und SONNY'S Enterprises Inc. Hier ist WashTec im Bezug auf installierte Basis und Marktanteil nach eigenen Erhebungen die Nummer 3.

Wesentliche Wettbewerber in Europa:
- *Otto Christ AG, Deutschland*
- *Ceccato SPA, Italien*
- *Istobal SA, Spanien*

Absatzmärkte

Die globale Aufstellung von WashTec spiegelt sich auch in der regionalen Umsatzverteilung wider. Im Berichtsjahr 2011 wurden rund 65 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands generiert. Das Geschäft im Kernmarkt Europa dominiert zwar mit rund 80 % der Konzernerlöse noch das Bild. Mittelfristig sollen aber vor allem die Umsätze in den Wachstumsregionen Asien/Pazifik (bislang rund 4 %) und Osteuropa (ebenfalls rund 4 %) deutlich an Gewicht gewinnen.

Der globale Markt für Fahrzeugwaschanlagen untergliedert sich – abhängig von dem Entwicklungsgrad der Märkte – in mehrere Teilmärkte, auf deren Besonderheiten im Rahmen der Segmentberichterstattung genauer eingegangen wird.

2.3 Wesentliche Projekte der WashTec Gruppe 2011

- **Aufbau Vertrieb China**

  WashTec hat 2011 mit dem Aufbau von Direktvertriebsstrukturen in China begonnen, um diesen wichtigen Wachstumsmarkt in den Kernregionen intensiver betreuen zu können.

- **Zukunftsplan Nordamerika**

  Nach einem Managementwechsel in Nordamerika entdeckte die Gesellschaft erhebliche Fehlbuchungen. Eine daraufhin eingeleitete detaillierte Analyse der Nordamerika-Aktivitäten zeigte operative

Schwächen der lokalen Gesellschaft. Daher hat das Management Ende 2011 einen Zukunftsplan für Nordamerika ausgearbeitet und mit dem Aufsichtsrat beschlossen: Im Rahmen eines Sofortprogramms werden kurzfristig deutliche Kostenreduzierungen realisiert. Darüber hinaus wird eine Verkleinerung und Fokussierung der Aktivitäten erfolgen. Die Möglichkeiten strategischer Allianzen werden geprüft.

ERP Roll-out und Field Service Solution

WashTec hat 2011 die Vereinheitlichung und Optimierung der IT-Systemlandschaft in den internationalen Tochtergesellschaften weiter fortgeführt. Der sukzessive Roll-out dieser Geschäftsprozesse in die Tochtergesellschaften dient dazu, gemeinsame und schlanke Prozesse zu schaffen, um Transparenz und Effizienz in den Abläufen zu erlangen. Durch die Entwicklung und Einführung eines Software-Systems zur mobilen Technikeranbindung haben die Servicetechniker einen optimalen Überblick über die sich am Einsatzort befindlichen Maschinen und ihre historischen Daten. Dies ermöglicht ihnen, schnell und effizient die richtigen Arbeitsschritte auszuführen, bei Bedarf Folgeaktivitäten auszulösen und den Status des Einsatzes zeitnah und korrekt zurückzumelden.

Bankenfinanzierung

Anschlussfinanzierung gesichert

Die bereits 2010 aufgenommenen Verhandlungen über eine Anschlussfinanzierung für das im Juli 2011 auslaufende Konsortialdarlehen konnten im zweiten Quartal 2011 erfolgreich abgeschlossen werden. Das bestehende Konsortialdarlehen wurde zum 31. Mai 2011 durch ein Revolverdarlehen mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2014 und einer Betriebsmittel- und Avallinie von insgesamt Mio. € 45 ersetzt. Somit ist die langfristige Finanzierung der Gesellschaft bis 2014 zu marktüblichen Konditionen gesichert.

Effizienzmaßnahmen/Kostenoptimierung

Verschiedene Maßnahmen zur Effizienzverbesserung umgesetzt

Aufgrund der weltweit andauernden makroökonomischen Verunsicherung und der daraus resultierenden Eintrübung des Carwash Business hat WashTec im abgelaufenen Geschäftsjahr Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, die zu einer Verbesserung der Ergebnisse führen sollen, eingeleitet. Hierzu gehören beispielsweise die Optimierung von Vertriebsstrukturen, die Verlagerung von Produktionsteilen nach Tschechien sowie die Anpassung der Servicekapazitäten an die veränderten Rahmenbedingungen. Zusätzlich wurden Personalmaßnahmen durchgeführt, die zu einer Reduzierung der Mitarbeiteranzahl (bereinigt um Akquisitionseffekte) führte.

Im Rahmen eines Insourcings wird mittlerweile eine wachsende Zahl von kundenspezifischen Komponenten für die Endmontage in Augsburg aus der Tschechischen Republik geliefert. Auch die Beschaffung von Komponenten aus dem asiatischen Raum wurde verstärkt. Unser chinesischer Standort dient hier als Brückenkopf.

2.4 Auftragsbestand

Auftragsbestand zum 31.12.2011 leicht über Vorjahr

Die Gesellschaft verzeichnet, nach einer Phase der Zurückhaltung im dritten Quartal 2011, zum 31. Dezember 2011 einen leicht über dem Vorjahr liegenden Auftragsbestand.

Da die Aufträge von WashTec in der Regel eine Durchlaufzeit von sechs bis zehn Wochen haben, ist der Auftragsbestand für die Geschäftsentwicklung des gesamten Geschäftsjahres 2012 nur bedingt aussagefähig.

2.5 Ertragslage

Umsatz trotz schwierigen Marktumfelds deutlich verbessert, Ergebnis aufgrund der Sonderbelastungen in Nordamerika klar unter Vorjahr

- Umsatz auf Mio. € 293,3 gesteigert
- EBIT auf Mio. € –10,2 gesunken, EBIT-Rendite bei –3,5 %
- Sonderbelastungen von Mio. € 28,0 durch Restrukturierungsaufwendungen, sonstige Rückstellungen, Wertberichtigungen auf den Geschäfts- und Firmenwert sowie andere immaterielle Vermögenswerte
- Eigenkapitalquote sinkt auf 38,6 %, Netto-Finanzverschuldung auf Mio. € 24,4 reduziert
- Netto-Cashflow bei Mio. € 17,2

2.5.1 Wesentliche Ertragskennzahlen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die wesentlichen Ertragskennzahlen der WashTec Gruppe:

in Mio. € (unbereinigt)	2011	2010	Veränderung
Umsatzerlöse	293,3	268,4	9,3 %
Materialaufwand	126,9	109,4	16,0 %
Sonstiger betrieblicher Ertrag	6,2	6,8	–8,8 %
Personalaufwand	104,5	92,8	12,6 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	48,8	43,1	13,2 %
EBITDA	19,3	29,9	–35,5 %
Abschreibungen	29,5	9,6	207,3 %
Betriebsergebnis (EBIT)	–10,2	20,3	–150,2 %
Finanzergebnis	–1,6	–1,8	11,1 %
Ergebnis vor Steuern	–11,8	18,6	–163,4 %
Konzernergebnis	**–14,5**	10,8	–234,3 %

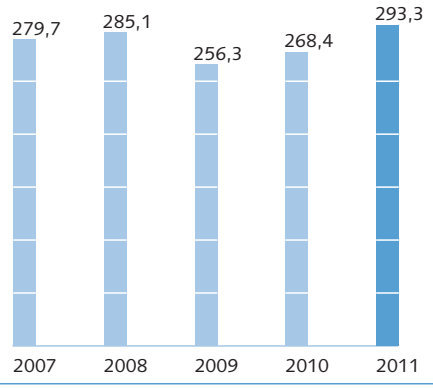
Die folgende Tabelle zeigt die Gewinn-und-Verlust-Rechnung der WashTec Gruppe bereinigt um die Sondereinflüsse:

in Mio. €	2011	2010	Veränderung
Umsatzerlöse	293,3	268,4	9,3 %
Materialaufwand	124,0	110,0	12,7 %
Sonstiger betrieblicher Ertrag	6,2	6,8	–9,8 %
Personalaufwand	99,0	92,2	7,4 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	48,3	43,1	12,1 %
EBITDA	28,2	29,9	–6,0 %
Abschreibungen	10,4	9,6	8,3 %
Betriebsergebnis (EBIT) vor Sondereinflüssen	17,8	20,3	–12,3 %
Sondereinflüsse	28,0	0,0	100,0 %
EBIT nach Sondereinflüssen	–10,2	20,3	–150,2 %

2.5.2 Umsatzentwicklung

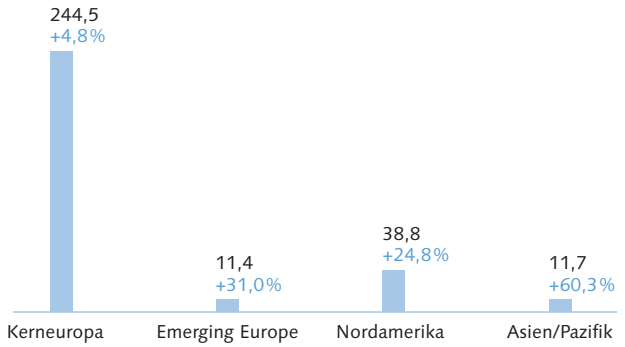
Der Umsatz der WashTec Gruppe lag mit Mio. € 293,3 um Mio. € 24,9 oder 9,3 % über dem Vorjahreswert von Mio. € 268,4. Im vierten Quartal 2011 stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um Mio. € 2,5 bzw. 3,2 % (Umsatz Q4 2011: Mio. € 80,6; Umsatz Q4 2010: Mio. € 78,1).

Umsatzentwicklung in Mio. €



Bereinigt um die Akquisitionseffekte lag der Umsatz mit Mio. € 263,2 nur knapp über dem Vorjahresniveau (bereinigter Umsatz Vorjahr: Mio. € 256,5).

Umsatz nach Segmenten in Mio. €, Veränderung in Prozent ggü. 2010



Die Märkte in **Kerneuropa** haben sich 2011 wie erwartet insgesamt verhalten entwickelt. Die Umsätze lagen hier mit Mio. € 244,5 um knapp 4,8 % über dem Vorjahr (Mio. € 233,3). Die zentral- und osteuropäischen Märkte (**Emerging Europe**) haben sich seit 2010 stabilisiert und sind wieder gewachsen. Daher stiegen die Umsätze in dieser Region stark auf Mio. € 11,4 (Vorjahr: Mio. € 8,7). In **Nordamerika** stiegen die Umsätze insbesondere in Kanada und lagen insgesamt bei Mio. € 38,8 (Vorjahr: Mio. € 31,1). In US-Dollar lagen die regionalen Umsätze bei Mio. US-Dollar 54,3 (Vorjahr: Mio. US-Dollar 41,1). Im Bereich **Asien/Pazifik** erreichten die Umsätze durch die Ganzjahreseffekte der Akquisition in Australien Mio. € 11,7 (Vorjahr: Mio. € 7,3).

Eine detaillierte Darstellung der Entwicklung in den einzelnen Segmenten findet sich in der Segmentberichterstattung unter 2.7.

Umsätze in allen Produktgruppen oberhalb des Vorjahresniveaus

2011 konnte WashTec in allen Produktgruppen Umsätze oberhalb des Vorjahresniveaus erzielen. So stieg der **Neu- und Gebrauchtmaschinenumsatz** um 8,9 % von Mio. € 154,9 auf Mio. € 168,7.

Umsatz nach Produkten

in Mio. €	2011	2010	Veränderung
Neu- und Gebrauchtmaschinen	168,7	154,9	8,9 %
Ersatzteile, Service	88,9	86,5	2,8 %
Chemie	24,3	18,0	35,0 %
Betreibergeschäft und Sonstiges	11,4	9,0	26,7 %
Gesamt	**293,3**	**268,4**	**9,3 %**

Das weiterhin profitable Waschgeschäft spiegelt sich in den wachsenden Umsätzen in den Bereichen **Service und Chemie** wider. Die Serviceumsätze stiegen um Mio. € 2,4 auf Mio. € 88,9 (Vorjahr: Mio. € 86,5), die Waschchemieumsätze stiegen insbesondere aufgrund der guten Wetterverhältnisse in einzelnen Regionen in Kerneuropa sowie der Übernahme von AdeKema und SSC auf Mio. € 24,3 (Vorjahr: Mio. € 18,0).

Die Umsätze der WashTec Carwash Operations GmbH und der WashTec Financial Services GmbH werden im Bereich **Betreibergeschäft und Sonstiges** dargestellt. Hier legte der Umsatz, vor allem bedingt durch neue Standorte und eine positive Entwicklung der Waschzahlen in Folge der guten Wetterbedingungen, im zweiten Quartal 2011 in Kerneuropa auf Mio. € 11,4 (Vorjahr: Mio. € 9,0) zu.

Die Umsatzerlöse (nach HGB) der WashTec AG stiegen um Mio. € 0,1 auf Mio. € 1,6 (Vorjahr: Mio. € 1,5) und betreffen die Weiterbelastung von Aufwendungen für IT und Managementumlagen an ihre Tochtergesellschaften.

2.5.3 Aufwandsposten und Ergebnis

2.5.3.1 Aufwandsposten

Materialaufwand

Der Materialaufwand umfasst vor allem bezogene Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und war im Berichtsjahr 2011 entsprechend abhängig von den diesbezüglichen Marktpreisen. Die größten Positionen betreffen

den Einkauf von z. B. Stahl, Kunststoffen und anderen Rohmaterialien. Aufgrund der gestiegenen Bezugspreise und des deutlich höheren Absatzes sind die entsprechenden Kostenpositionen 2011 deutlich von Mio. € 109,3 auf Mio. € 127,4 gestiegen. Die Kostensteigerungen konnten nur bedingt in Form von Preisanpassungen an die Kunden weitergegeben werden, und dies auch nur mit einer zeitlichen Verzögerung. Bereinigt um die Rückstellungen für belastende Verträge stieg der Materialaufwand auf Mio. € 124,4.

Der Rohertrag stieg aufgrund der höheren Umsätze von Mio. € 159,0 auf Mio. € 166,4. Die gestiegenen Kosten konnten nur teilweise durch Kosteneinsparungen in Folge der internationalen Beschaffungsmaßnahmen (insbesondere in Tschechien und China) ausgeglichen werden. Daher sank die Rohertragsquote von 59,2 % auf 56,7 %; bereinigt um die Rückstellungen für belastende Verträge sank sie auf 57,7 %.

Personalaufwand

Personalaufwand stieg unter anderem aufgrund von Tariferhöhungen und ERA-Einführung in Deutschland sowie Restrukturierungsaufwendungen

Der Personalaufwand stieg von Mio. € 92,8 im Jahr 2010 auf Mio. € 104,5 im Jahr 2011. Wesentliche Gründe hierfür sind, neben dem expansionsbedingten Mitarbeiteraufbau, Mehrkosten durch den Wegfall von zwei Wochenarbeitsstunden nach dem Auslaufen des Ergänzungstarifvertrags, die Umsetzung des Entgeltrahmenabkommens (ERA) in Deutschland, Tariferhöhungen sowie Restrukturierungsaufwendungen. Bereinigt um die Struktur- und Akquisitionseffekte, Veränderungen der Wertschöpfungstiefe und Restrukturierungsaufwendungen stieg der Personalaufwand, trotz des Abbaus von 34 Mitarbeitern, u. a. aufgrund von Tarifsteigerungen und der ERA-Einführung in Deutschland, um Mio. € 0,7. Bei den Sondereinflüssen handelt es sich um die durchgeführten und geplanten Restrukturierungsmaßnahmen in Nordamerika und Kerneuropa sowie um Rückstellungen für Rechtsfälle in Höhe von insgesamt Mio. € 5,4.

Die Personalaufwandsquote (vom Umsatz) stieg von 34,6 % auf 35,6 %. Bereinigt um die Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von Mio. € 5,4 sank die Personalaufwandsquote jedoch von 34,4 % auf 33,8 %.

Der Personalaufwand (nach HGB) der WashTec AG von Mio. € 0,9 (Vorjahr: Mio. € 1,1) resultiert im Wesentlichen aus der Vergütung des Vorstands, die im Vergütungsbericht erläutert ist sowie den Bereichen Investor Relations und Recht.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (inkl. sonstiger Steuern) lagen im Wesentlichen aufgrund der Akquisitionen und der Veränderungen der Wertschöpfungstiefe mit Mio. € 48,8 um Mio. € 5,7 über dem Vorjahr (Mio. € 43,1). Bereinigt um diese Effekte stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen trotz Preissteigerungen, z. B. im Bereich der Kraftstoffe, nur leicht. Diese Position beinhaltet außerdem einen Fremdwährungsaufwand von rund Mio. € 1,0, dem ein sonstiger betrieblicher Ertrag aus der Bewertung von Fremdwährungen in Höhe von Mio. € 1,3 gegenüber steht. 2010 wurde ein Nettofremdwährungsgewinn in Höhe von ca. Mio. € 1,0 als Sondereinfluss ausgewiesen.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (nach HGB) der WashTec AG um Mio. € 0,7 auf Mio. € 1,8 (Vorjahr: Mio. € 1,1) resultiert im Wesentlichen aus den gestiegenen Rechts- und Beratungskosten, die insbesondere im Rahmen der Strategieprojekte sowie der Untersuchungen in Nordamerika angefallen sind.

2.5.3.2 Fremdwährungseffekte

Die Wechselkursentwicklung des US-Dollar zum Euro hat grundsätzlich keine maßgeblichen Auswirkungen auf das operative Geschäft. Die Stichtagsbewertung der in Fremdwährung gehaltenen bilanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten hatte einen positiven Einfluss in Höhe von lediglich ca. Mio. € 0,3 auf die Ertragslage (Vorjahr: Mio. € 0,3), da diese im Wesentlichen durch Derivate gesichert wurden.

2.5.3.3 EBITDA

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank auf Mio. € 19,3 und liegt damit um rund 36 % unter dem Vorjahr (Mio. € 29,9). Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA sank nur leicht von Mio. € 29,9 auf Mio. € 28,2.

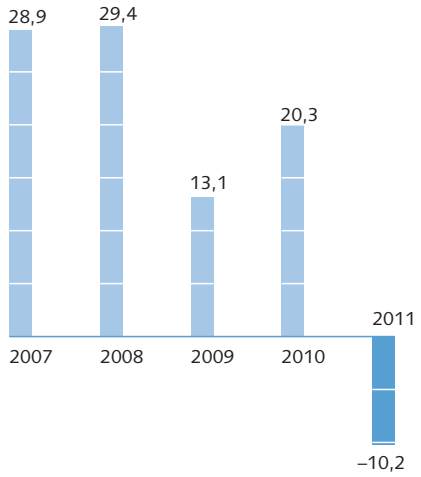
2.5.3.4 Abschreibungen

Die Abschreibungen stiegen insbesondere aufgrund der Abschreibungen des Geschäfts- und Firmenwerts in Nordamerika auf Mio. € 29,5 (Vorjahr: Mio. € 9,6).

2.5.3.5 Beteiligungsergebnis der WashTec AG

Das Beteiligungsergebnis der WashTec AG nach HGB resultiert aus Erträgen aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von Mio. € 2,5 (Vorjahr: Mio. € 1,0) und aus einer Ausschüttung der WashTec Holding GmbH in Höhe von Mio. € 2,0, die phasengleich vereinnahmt worden ist (Vorjahr: Mio. € 0,0).

EBIT im Mehrjahresvergleich in Mio. €



- *EBIT fällt um Mio. € 30,5 auf Mio. € –10,2*
- *Bereinigtes EBIT sinkt auf Mio. € 17,8, bereinigte EBIT-Rendite bei 6,1 %*

2.5.3.6 EBIT

Das unbereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank auf Mio. € –10,2 (Vorjahr: Mio. € 20,3), die EBIT-Rendite liegt bei –3,5 % (Vorjahr: 7,6 %).

EBIT/bereinigtes EBIT nach Segmenten

	2011		2010	
in Mio. €	EBIT	Bereinigtes EBIT	EBIT	Bereinigtes EBIT
Kerneuropa	18,0	22,8	22,4	22,7
Emerging Europe	1,1	1,1	0,6	0,6
Nordamerika	–29,9	–5,6	–0,6	–1,1
Asien/Pazifik	0,7	0,0	–1,0	–0,8
Konsolidierung	–0,1	–0,5	–1,1	–1,1
Konzern	**–10,2**	**17,8**	**20,3**	**20,3**

2.5.3.7 Sondereinflüsse/bereinigtes EBIT

Sondereinflüsse in Höhe von Mio. € 28,0, hiervon entfallen Mio. € 24,3 auf Nordamerika

Das um die Sondereinflüsse aus Akquisitionen, Restrukturierungen, Effizienzmaßnahmen und Fremdwährungseffekten bereinigte EBIT fiel von Mio. € 20,3 auf Mio. € 17,8 (Sondereinflüsse Vorjahr: Mio. € 0,0; hierbei entfielen Mio. € –0,3 auf das Segment »Kerneuropa«, Mio. € –0,2 auf das Segment »Asien/Pazifik« und Mio. € +0,5 auf das Segment »Nordamerika«). Von den 2011 ausgewiesenen Sondereinflüssen in Höhe von Mio. € –28,0 entfallen Mio. € –4,8 auf das Segment »Kerneuropa«, Mio. € –24,3 auf das Segment »Nordamerika« und Mio. € +0,7 auf das Segment »Asien/Pazifik«. Die bereinigte EBIT-Rendite lag bei 6,1 % (Vorjahr: 7,6 %).

Auf der Ebene der einzelnen Segmente fielen wie im Vorjahr regionale Sondereinflüsse an, die sich teilweise auf Konzernebene ausgeglichen haben. Die Sondereinflüsse auf der Gruppenebene von Mio. € 28,0 beinhalten einen Sonderaufwand von Mio. € 6,0 für 2011 durchgeführte Optimierungsmaßnahmen, Rückstellungen für das gruppenweite Restrukturierungsprogramm sowie für Rechtsfälle. Zudem haben Wertberichtigungen auf den Geschäfts- und Firmenwert sowie andere immaterielle Vermögenswerte der Nordamerika-Aktivitäten und weitere Rückstellungen das Ergebnis zusätzlich mit umgerechnet insgesamt Mio. € 22,0 belastet.

2.5.3.8 Netto-Finanzaufwand

Netto-Finanzaufwand auf Mio. € 1,5 reduziert

Der Netto-Finanzaufwand konnte in Folge der geringeren Bankverbindlichkeiten von Mio. € 1,8 auf Mio. € 1,5 weiter reduziert werden.

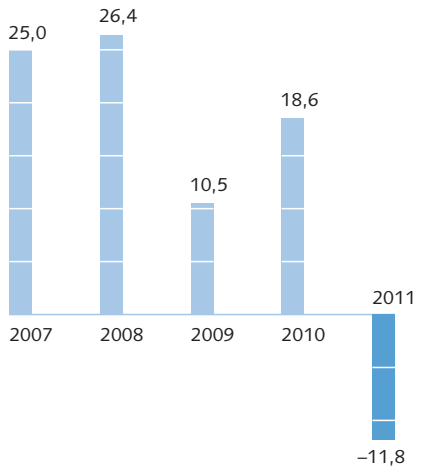
Aufschlüsselung des Finanzergebnisses

in Mio. €	2011	2010
Erträge aus Bankzinsen und ähnliche Erträge	0,2	0,1
Finanzertrag	**0,2**	**0,1**
Verzinsliche Darlehen	–0,8	–0,8
Zinsswaps	–0,2	–0,3
Aufwendungen aus Finanzierungsleasing	–0,5	–0,6
Aufwendungen Finanzierungskosten und ähnliche Aufwendungen	–0,2	–0,2
Finanzaufwand	**–1,7**	**–1,9**
Finanzergebnis (Netto-Finanzaufwand)	**–1,5**	**–1,8**

2.5.3.9 EBT

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag bei Mio. € –11,8 (Vorjahr: Mio. € 18,6).

EBT im Mehrjahresvergleich in Mio. €



2.5.3.10 Steuern

Die Steuern in Höhe von Mio. € 2,7 (Vorjahr: Mio. € 7,8) setzen sich aus der Nutzung latenter Steuerguthaben und laufendem Steueraufwand zusammen. Die Steuerquote sank von 42,0 % auf –23,2 %.

Die Verlustvorträge bestehen im Wesentlichen in den internationalen Gesellschaften, während die Verlustvorträge in Deutschland weitgehend aufgebraucht wurden. Die latenten Steuern werden mit einem Steuersatz von 30,7 % (Vorjahr: 30,7 %) ermittelt.

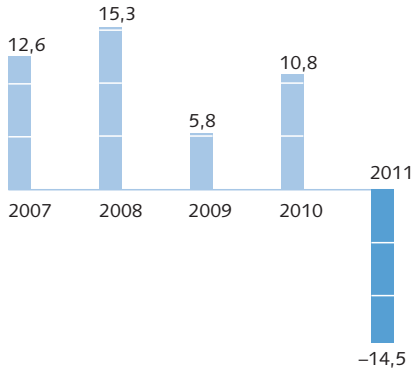
2.5.3.11 Konzernergebnis

Konzernergebnis fällt um Mio. € 25,3 auf Mio. € –14,5

Das Konzernergebnis nach Steuern sank um Mio. € 25,3 auf Mio. € –14,5 (Vorjahr: Mio. € 10,8). Das Ergebnis je Aktie (verwässert = unverwässert) sank auf Grundlage einer unveränderten Aktienzahl von rund 14,0 Mio. Stück auf € –1,04 (Vorjahr: € 0,77).

Der Jahresüberschuss nach HGB der WashTec AG stieg von Mio. € 0,4 auf Mio. € 3,7.

Konzernergebnis im Mehrjahresvergleich in Mio. €



2.6 Mittelverwendung/Dividende

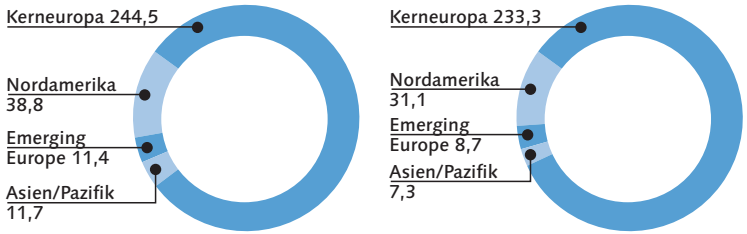
WashTec sieht sich als wertorientierter Titel mit einer attraktiven Ausschüttungspolitik. Es ist zudem Bestandteil der Strategie von WashTec, die Marktposition weltweit auszubauen und ein moderates Umsatzwachstum bei Einhaltung eines konservativen Verschuldungsgrads zu erreichen. Unter einem konservativen Verschuldungsgrad versteht WashTec eine Quote von EBITDA zu Netto-Bankverschuldung + Finanzierungsleasing unter 1. Unter diesen Voraussetzungen beabsichtigt WashTec, nachhaltig Ausschüttungen in Höhe von rund 40 % des Netto-Ergebnisses in Form von Dividenden und/oder in Form von Aktienrückkäufen an die Aktionäre vorzunehmen. Vor dem Hintergrund hoher Sonderbelastungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung in Europa sowie der strategischen Neuausrichtung des US-Geschäfts schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der für den 10. Mai 2012 geplanten Hauptversammlung keine Dividendenausschüttung vor.

2.7 Segmentbericht

Neue Segmentberichterstattung seit 2011: »Kerneuropa«, »Emerging Europe«, »Nordamerika«, »Asien/Pazifik«

Im Rahmen der Umstellung der internen Steuerung des Konzerns wurde zum ersten Quartal 2011 die Segmentberichterstattung auf die Segmente »Kerneuropa«, »Emerging Europe«, »Nordamerika« und »Asien/Pazifik« geändert. In dem Segment »Kerneuropa« werden die Aktivitäten der WashTec Gruppe innerhalb von Nord- und Westeuropa zusammengefasst. Dieses Segment beinhaltet somit die bisherige Area »DACH« sowie den europäischen Anteil der Area »RoW« und des Chemie- und Betreibergeschäfts (Area »Sonstige«) innerhalb dieses Segments. Das Segment »Emerging Europe« entspricht der bisherigen Area »CEE«, während das Segment »Nordamerika« die Aktivitäten in den USA und Kanada beinhaltet, die bisher in der Area »RoW« gezeigt wurden. Das Segment »Asien/Pazifik« reflektiert im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung der australischen Tochtergesellschaft und die Entwicklung Chinas.

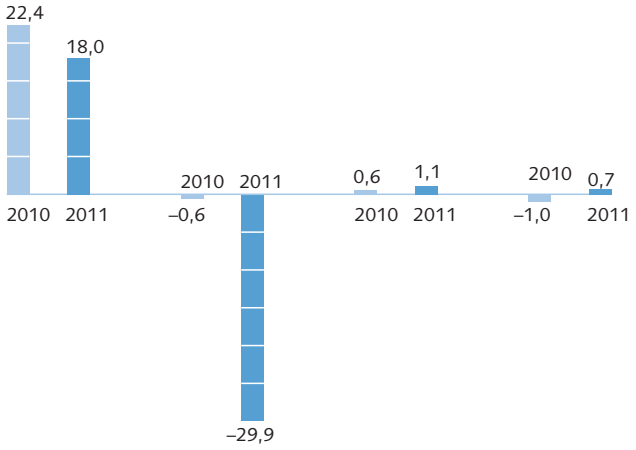
Umsatz nach Segmenten 2011/2010 in Mio. €



Gesamt 2011: 293,3 Mio. €

Gesamt 2010: 268,4 Mio. €

EBIT nach Segmenten 2010/2011 in Mio. €



2.7.1 Kerneuropa

Kennzahlen Segment Kerneuropa

		2011	2010
Umsatz	in Mio. €	244,5	233,3
EBIT	in Mio. €	18,0	22,4
EBIT-Rendite	%	7,4	9,6
Mitarbeiter		1.316	1.340

Marktstabilisierung; zunehmende Wettbewerbsintensität

Marktumfeld und Wettbewerb

Der Fahrzeugbestand hat sich in der jüngeren Vergangenheit in Kerneuropa stabil entwickelt. Dies wird sich nach Einschätzung der Gesellschaft auch in Zukunft nicht wesentlich ändern. Auch das Waschverhalten der Endkunden ist, bis auf einzelne Regionen, z. B. in Südeuropa, sehr stabil und berechenbar, da es im Wesentlichen wetterabhängig ist.

Der Waschanlagenmarkt in Kerneuropa ist der weltweit am weitesten entwickelte Autowaschmarkt mit der höchsten Anzahl installierter Fahrzeugwaschanlagen, der professionellsten Struktur in Vertrieb und Service sowie der höchsten Produktqualität. Wesentliche Kunden sind weltweit agierende Mineralölgesellschaften, die entweder selbst oder über Pächter in ihren Tankstellennetzen Fahrzeugwaschanlagen betreiben. Dazu kommen unabhängige Kunden wie z. B. Supermarktketten, Einzelbetreiber, Logistikunternehmen oder Autohändler. Betrachtet man die unterschiedlichen Kundengruppen, so ist zu beobachten, dass sich einige große Mineralölgesellschaften teilweise von ihren Tankstellennetzen trennen und an deren Stelle neue, teilweise lokale Betreiberketten das Geschäft übernehmen.

Der Wettbewerb ist intensiv und beschränkt sich auf wenige Hersteller, die die Konsolidierung in den letzten 20 Jahren erfolgreich gestalten konnten. Die wesentlichen europäischen Wettbewerber sind die Otto Christ AG (Deutschland), Ceccato SPA (Italien) und Istobal SA (Spanien).

Die wichtigsten Märkte werden durch die Direktvertriebsnetze der Hersteller und einen direkten, herstellergebundenen Service dominiert. Ein Teil des Vertriebs und Service erfolgt über Händler. Aufgrund der großen Bedeutung einer flächendeckenden Servicestruktur ist die Eintrittsbarriere für neue Wettbewerber in diesem Markt sehr hoch. WashTec ist nach eigenen Erhebungen im Bezug auf Marktabdeckung und Marktanteil klarer Marktführer und verfügt über das mit Abstand am besten ausgebaute direkte Vertriebs- und Servicenetzwerk sowie die bei Weitem größte installierte Basis von über 20.000 Portalanlagen. Mit dieser flächendeckenden Basis ist WashTec im Wettbewerb um Professionalisierung und Effizienz sehr gut positioniert.

Vor der Finanz- und Konjunkturkrise war der Markt für Fahrzeugwaschanlagen ein stabiler Austauschmarkt, der allen Herstellern und Händlern in Nord- und Westeuropa gute Ergebnisse bei geringem Marktwachstum ermöglichte. Nach Einschätzung der Gesellschaft hat die Finanz- und Konjunkturkrise seit 2008 zu einem deutlichen Marktrückgang und einem Wandel des Markts für Fahrzeugwaschanlagen geführt, der sich insbesondere an folgenden Aspekten erkennen lässt:

- Längere Austauschzyklen der Waschanlagen aufgrund längerer Standzeiten führen zu einem niedrigeren Marktvolumen;
- hoher Druck auf die Händlermargen hat Strategieänderungen etlicher Händler zur Folge (Verkauf, Aufgabe, Insolvenz, Sortimentsverbreiterung, Refokussierung);
- Ergebnissituation der Hersteller teilweise deutlich gesunken.

In Folge der höheren Wettbewerbsintensität ist die durchschnittliche Branchenrendite seit 2008 nach Einschätzungen der Gesellschaft ebenfalls deutlich zurückgegangen. WashTec geht jedoch davon aus, dass sowohl die Rendite als auch das Wachstum der Gesellschaft in Kerneuropa deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt.

Die Märkte in Kerneuropa haben sich 2011 wie erwartet insgesamt stabil bis verhalten entwickelt. Hierbei sind einzelne Regionen wie Spanien, Skandinavien und Großbritannien nach wie vor deutlich stärker betroffen, während sich große Märkte wie Deutschland und Frankreich stabil entwickeln. In den besonders betroffenen Regionen ist ein zunehmend aggressiver Preiswettbewerb zu beobachten. Die weiterhin bestehende Unsicherheit bei den Kunden macht sich auch im Investitionsverhalten bemerkbar: So werden Investitionen und Installationen zum Teil verschoben. Die Gesellschaft hat daher in dieser Region zur Effizienzsteigerung strukturelle Maßnahmen fortgeführt beziehungsweise weitere Maßnahmen eingeleitet. Hierzu gehört z. B. die Veränderung der Vertriebsstrukturen, die Anpassung der Servicekapazitäten an den gesunkenen Bedarf sowie die Zusammenlegung von administrativen Funktionen in Skandinavien. WashTec legt damit die Grundlagen, um gestärkt aus der derzeitigen Schwächeperiode in den Märkten hervorzugehen.

Es ist nicht auszuschließen, dass sich der Markt mittelfristig auf dem jetzigen niedrigeren Niveau einpendelt und es möglicherweise zu weiteren Veränderungen sowohl auf der Hersteller- als auch auf der Händlerseite kommen wird. Zudem rechnet die Gesellschaft damit, dass die Marktpreise weiter unter Druck geraten. WashTec arbeitet dieser Entwicklung, wie in der Vergangenheit, durch Innovationen, Professionalisierung sowie intelligente Kostensenkungs- und Effizienzprojekte entgegen.

Umsatzentwicklung

Umsätze in Kerneuropa steigen um Mio. € 11,2 auf Mio. € 244,5

WashTec konnte seinen Marktanteil in Kerneuropa leicht steigern. Hierdurch stiegen die Maschinenumsätze in dieser Region leicht. Das Chemiegeschäft konnte in Folge der Übernahme von AdeKema mit Wirkung zum 1. Januar 2011 und aufgrund des guten Wetters im zweiten Quartal ebenfalls deutlich ausgebaut werden. Im Bereich Betreibergeschäft führten neue Standorte und die guten Wetterbedingungen im zweiten Quartal zu einer positiven Entwicklung der Waschzahlen. Die Umsätze in Kerneuropa konnten daher insgesamt um Mio. € 11,2 auf Mio. € 244,5 gesteigert werden (Vorjahr: Mio. € 233,3). Bereinigt um die Akquisitionseffekte betrug der Umsatz Mio. € 241,3.

Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis in Kerneuropa wurde insbesondere im Personalbereich durch steigende Kosten beeinflusst. So führten die Einführung des Entgeltrahmenabkommens (ERA), die reguläre Tariferhöhung sowie der Wegfall von zwei Wochenarbeitsstunden nach dem Auslaufen des Ergänzungstarifvertrags zum Jahresende 2010 bisher zu einer Ergebnisbelastung insbesondere in der Produktion und im Service. Um dem Kostenanstieg entgegenzuwirken und die Ergebnissituation in diesem Segment weiter zu verbessern, hat die Gesellschaft bereits begonnene Effizienzmaßnahmen fortgeführt beziehungsweise weitere Maßnahmen eingeleitet. Hierzu gehören z. B. die Anpassung der Servicekapazitäten an den gesunkenen Bedarf, das Insourcing von Tätigkeiten im Bereich Maschinenservice von Dienstleistern sowie die Zusammenlegung von administrativen Funktionen in Skandinavien. Darüber hinaus war 2011 zunächst ein starker Anstieg der Rohstoffpreise zu verzeichnen. Gegen Ende des Jahres entspannte sich die Preissituation an den Rohstoffmärkten jedoch wieder etwas. Der weitere Ausbau der internationalen Beschaffungsaktivitäten soll dazu beitragen, die gestiegenen Materialkosten auszugleichen.

Das um Sondereinflüsse, insbesondere aus Restrukturierungs- und Fremdwährungseffekten bereinigte EBIT lag mit Mio. € 22,8 dank der eingeleiteten Effizienzmaßnahmen trotz der negativen Rahmenbedingungen leicht über dem Vorjahreswert (Vorjahr: Mio. € 22,7). Das unbereinigte EBIT betrug Mio. € 18,0 (Vorjahr: Mio. € 22,4).

2.7.2 Emerging Europe

Kennzahlen Segment Emerging Europe

		2011	2010
Umsatz	in Mio. €	11,4	8,7
EBIT	in Mio. €	1,1	0,6
EBIT-Rendite	%	9,6	6,9
Mitarbeiter		4	5

Auch zukünftig positive Marktentwicklung erwartet; Wachstumspotenzial für WashTec

Marktumfeld und Wettbewerb

Der Fahrzeugbestand ist im Segment Emerging Europe (Zentral- und Osteuropa) deutlich angestiegen. Diese Entwicklung wird sich voraussichtlich auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Aufgrund der niedrigen Lohnkosten hat die maschinelle Fahrzeugwäsche zwar nur einen geringen Marktanteil, jedoch stieg 2011 der Marktanteil für die maschinelle Fahrzeugwäsche wieder an. Die Vertriebs- und Servicestruktur in diesem Segment basiert im Wesentlichen auf unabhängigen Händlern. Nur einzelne Wettbewerber sind in einzelnen Regionen mit Tochtergesellschaften vertreten. Die Wettbewerbssituation in Zentral- und Osteuropa entspricht im Wesentlichen der nord- und westeuropäischen Struktur.

WashTec konnte vor Beginn der Finanz- und Konjunkturkrise in diesem Segment zweistellige Wachstumsraten erzielen. Die Finanz- und Konjunkturkrise hat die Länder Zentral- und Osteuropas teilweise schwer getroffen und führte bei den Kunden zu Strategieänderungen sowie zur Verschiebung von Investitionen in neue Fahrzeugwaschanlagen. Nach der Stabilisierung im Jahr 2010 ist der Markt 2011 wieder leicht gewachsen und so konnte die Gesellschaft dank einer verbesserten Vertriebsstruktur wieder an die Wachstumsraten vor der Krise anknüpfen.

WashTec erwartet, dass sich der Markt in dem Segment »Emerging Europe« auch in Zukunft klar positiv entwickeln wird und beabsichtigt, das Händlernetzwerk in Zentral- und Osteuropa weiter zu verstärken und die eigene Präsenz sowie den direkten Zugang zu den Großkunden in einigen Regionen, z. B. durch den Aufbau von Vertriebsbüros, auszubauen. In diesem Zusammenhang wurde Anfang 2012 eine eigene Niederlassung in Polen gegründet.

Umsatzentwicklung

Umsätze in Emerging Europe steigen um Mio. € 2,7 auf Mio. € 11,4

Die Umsätze in diesem Segment haben sich, von einem niedrigen Niveau ausgehend, insbesondere aufgrund guter Maschinenverkäufe deutlich verbessert und lagen per 31. Dezember 2011 bei Mio. € 11,4 (Vorjahr: Mio. € 8,7).

Ergebnisentwicklung

In dem Segment »Emerging Europe« stieg das Ergebnis im Jahresvergleich in Folge der insgesamt positiven Marktentwicklung und der gestiegenen Umsätze von Mio. € 0,6 auf Mio. € 1,1.

2.7.3 Nordamerika

Kennzahlen Segment Nordamerika

		2011	2010
Umsatz	in Mio. €	38,8	31,1
EBIT	in Mio. €	–29,9	–0,6
EBIT-Rendite	%	–77,1	–1,9
Mitarbeiter		247	219

Marktumfeld und Wettbewerb

Der Fahrzeugbestand in Nordamerika ist in den letzten Jahren weitestgehend stabil geblieben. Für die Zukunft werden hier keine wesentlichen Änderungen erwartet. Das Waschverhalten der Endkunden hat sich ebenfalls nicht wesentlich verändert.

In den USA sind die meisten Kunden unabhängige kleine oder mittelständische Betreiber von Tankstellen sowie Einzelbetreiber von Waschanlagen. Durch die Finanz- und Konjunkturkrise sind die Finanzierungsmöglichkeiten dieser Kunden deutlich schwieriger geworden und noch immer stark eingeschränkt. Dies führt zum einen zu einer verlängerten Standzeit der Maschinen und zum anderen zu einer möglichen Reduktion der Anzahl an installierten Maschinen, was sich letztlich in den Absatzzahlen bemerkbar macht. Dagegen investieren überregional aufgestellte Großkunden in den Ausbau ihrer Tankstellennetze und in die Erneuerung von Waschanlagen.

USA: Fragmentierter Markt, geprägt von einer Vielzahl von Herstellern und Händlern

Der Waschanlagenmarkt in Nordamerika ist im Vergleich zu Europa stark fragmentiert und geprägt durch eine Reihe von Herstellern, die mit unterschiedlichen Vertriebsstrukturen (Händler und Direktvertrieb) arbeiten. Dabei ist der Anteil des Vertriebs über Händler deutlich höher als in Europa. Marktführer ist Ryko Solutions Inc., ein lokaler Hersteller der den Markt weitgehend mit eigenem Service und Vertrieb bearbeitet. Daneben gibt es Hersteller mit reinem Händlervertrieb sowie solche mit gemischten Vertriebsstrukturen. Europäische Hersteller ohne lokale Produktion haben sich bisher keine nennenswerte Wettbewerbsposition im Markt erarbeiten können. WashTec ist im Bezug auf installierte Basis und Marktanteil nach eigenen Erhebungen die Nummer 3 in Nordamerika. Die größten weiteren Wettbewerber im nordamerikanischen Markt sind PDQ Manufacturing Inc., Belanger Inc. und SONNY'S Enterprises Inc. Nach Ansicht der Gesellschaft ist das Marktvolumen für die Vielzahl an Anbietern zu gering, so dass mit einer Konsolidierung des Anbietermarktes gerechnet wird.

Bereits Ende 2007 hat die Finanz- und Konjunkturkrise in den USA die ersten Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung gehabt. Diese schränkte dann in 2008 die Finanzierungsmöglichkeiten bei den amerikanischen Kunden deutlich ein. Investitionen wurden nicht getätigt oder zurückgestellt. In Folge der Finanz- und Konjunkturkrise verlängerte sich die Standzeit der Maschinen deutlich und hat zu einer Reduktion der Absatzzahlen geführt. Der Rückgang des US-Markts wird mittlerweile auf nahezu 40 % eingeschätzt

Der Marktdruck führte zu deutlichen Veränderungen bei den Händlern. Insolvenz, Verkauf oder Mehrmarkenvertrieb waren die Folgen. In diesem von der Krise gekennzeichneten Zeitraum hat WashTec durch den Aufbau eines direkten Vertriebs- und Servicenetzes den Umsatz 2008 und 2009 halten können. 2010 hat sich der Markt für Fahrzeugwaschanlagen in den USA auf geringem Niveau stabilisiert. Überregional aufgestellte Großkunden investierten weiterhin in den Ausbau ihrer Tankstellennetze und in die Erneuerung von Waschanlagen.

Auf die veränderte Marktsituation hat WashTec permanent mit Kostensenkungsprogrammen reagiert und die Mitarbeiteranzahl in direkten und indirekten Bereichen angepasst.

In der ersten Jahreshälfte 2011 hat WashTec trotz des weiterhin schwierigen Marktumfelds in den USA die regionale Präsenz in Kalifornien und Florida ausgeweitet, nachdem entsprechende Großaufträge gewonnen wurden. Die Umsetzung des Großauftrags in Kanada blieb zwar unter den Erwartungen der Gesellschaft; es wurde jedoch von einer temporären Entwicklung ausgegangen. In der zweiten Jahreshälfte wurden nach einem Managementwechsel deutliche operative Schwächen festgestellt, die aufgrund von Fehlbuchungen erst spät entdeckt wurden. Im Rahmen eines Ende 2011 eingeleiteten Sofortprogramms wurden und werden deutliche Kostenreduzierungen realisiert. Darüber hinaus soll eine Verkleinerung und Fokussierung der Aktivitäten erfolgen. Zudem wird derzeit die Möglichkeit strategischer Allianzen geprüft.

Weitere Details zu der aktuellen Lage und der historischen Entwicklung des Nordamerikageschäfts finden Sie in dem separaten »Sonderbericht Nordamerika«, der Bestandteil dieses Geschäftsberichts ist.

Umsatzentwicklung

Umsätze in Nordamerika steigen um Mio. € 7,7 auf Mio. € 38,8

Die Umsätze in Nordamerika liegen mit insgesamt Mio. € 38,8 klar über dem Vorjahreszeitraum (Vorjahr: Mio. € 31,1). Während die Maschinenumsätze in diesem Segment im Rahmen der Erwartungen lagen, blieben Service- und Chemieumsätze vor allem aufgrund wetterbedingt schwacher Waschzahlen hinter den Erwartungen zurück. In US-Dollar lagen die regionalen Umsätze bei Mio. US-Dollar 54,3 (Vorjahr: Mio. US-Dollar 41,1).

Ergebnisentwicklung

Unerwartete operative Verluste, die insbesondere in Verbindung mit der Umsetzung des Großauftrags in Kanada und einem deutlichen Rückgang der Maschinenmargen in den USA angefallen sind, haben das Ergebnis in diesem Segment 2011 stark belastet. Sie führten weiterhin dazu, dass der Geschäfts- und Firmenwert sowie weitere immaterielle Vermögenswerte mit einem Nettobuchwert von Mio. € 19,1 im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung abgeschrieben werden mussten. Hinzu kommen Rückstellungen in Höhe von Mio. € 5,1. Damit ist zum Jahresende trotz des starken Umsatzzuwachses in diesem Segment ein deutliches negatives Ergebnis von Mio. € –29,9 (Vorjahr: Mio. € –0,6) zu verzeichnen. Das um Sondereinflüsse für das zum Jahresende eingeleitete Sofortprogramm und Wertberichtigungen auf den Geschäfts- und Firmenwert sowie andere Vermögenswerte bereinigte EBIT lag bei Mio. € –5,6 (Vorjahr: Mio. € –1,1).

2.7.4 Asien/Pazifik

Kennzahlen Segment Asien/Pazifik

		2011	2010
Umsatz	in Mio. €	11,7	7,3
EBIT	in Mio. €	0,7	–1,0
EBIT-Rendite	%	6,0	–13,7
Mitarbeiter		45	44

China: Mittel- bis langfristig starkes Marktwachstum erwartet; großes Wachstumspotenzial für WashTec

Marktumfeld und Wettbewerb:

Ein wesentlicher Bestandteil dieses Segments ist der chinesische Markt mit einem sehr stark wachsenden Fahrzeugbestand und einem außerordentlichen Wachstumspotenzial. Aufgrund des derzeit noch vergleichsweise niedrigen Lohnniveaus ist der Markt für Fahrzeugwäsche hier noch von der Handwäsche dominiert. Dadurch kann der bereits sprunghaft angestiegene Bedarf an Fahrzeugwäschen noch nicht vollständig bedient werden, was zu einem Wechsel hin zur automatisierten Fahrzeugwäsche führen wird.

Erste Standorte mit WashTec Anlagen in China im Rahmen eines Pilotversuchs ausgestattet, Testbetrieb hat gute Ergebnisse gezeigt

Bisher beschränkt sich der Wettbewerb in diesem Markt auf ein paar chinesische und weitere asiatische Hersteller mit geringer Erfahrung im Bereich der professionellen automatischen Fahrzeugwäsche. WashTec verfügt seit 2008 über einen eigenen Produktions- und Beschaffungsstandort in der Nähe von Shanghai und über einen Vertriebspartner für die Bedienung von Großkunden. Ende 2010 wurden erste Standorte für eine lokale Mineralölgesellschaft im Rahmen eines Pilotversuchs mit WashTec Anlagen ausgestattet. Auch wenn dieser Testbetrieb gute Ergebnisse gezeigt hat, ist mit einer nennenswerten Umsetzung des Projekts erst mittel- bis langfristig zu rechnen. Darüber hinaus wurde mit dem Aufbau von Direktvertriebsstrukturen begonnen und die lokale Organisation verstärkt, um den wichtigen chinesischen Fokusmarkt aktiv mitzugestalten. Der Ausbau der Strukturen zeigt bereits erste Ergebnisse: So konnten die ersten Maschinen im Segment Autohändler und -häuser verkauft werden. Auch wenn sich bereits insbesondere in China eine Zunahme der Aktivitäten rund um die Fahrzeugwäsche beobachten lässt, befinden sich die Aktivitäten hier und in den anderen wachstumsstarken Regionen Asiens insgesamt noch im Entwicklungsstadium und werden erst mittelfristig nennenswerte Umsatz- und Ergebnisbeiträge liefern.

Auf dem australischen Markt stehen die wesentlichen amerikanischen und europäischen Hersteller miteinander im direkten Wettbewerb. WashTec ist nach der Übernahme eines insolventen Händlers der einzige Hersteller, der mit einer eigenen Präsenz in diesem Markt vertreten ist. Alle anderen Wettbewerber agieren vor Ort über unabhängige Händler. Durch diese Akquisition konnte WashTec den Maschinenabsatz in der Region sichern und den Kunden von WashTec den Service ihrer Anlagen gewährleisten.

In Japan und Korea gibt es dominante lokale Hersteller, die national ausgerichtet sind. In Neuseeland sind sämtliche europäischen und die wesentlichen amerikanischen Wettbewerber präsent.

Der Markt in Australien, wo bisher der Großteil der Aktivitäten in dem Segment »Asien/Pazifik« abgewickelt wird, entwickelt sich auf einem niedrigen Niveau stabil. Insbesondere Einzelbetreiber halten sich bei Investitionen noch zurück beziehungsweise verschieben Neuinstallationen.

WashTecs Ziel ist es, den chinesischen Waschmarkt als Pionier aktiv mit zu entwickeln, das Produktportfolio den lokalen Anforderungen anzupassen und in wesentlichen Regionen eigene Vertriebs- und Servicestrukturen aufzubauen. Darüber hinaus wird die Gesellschaft durch den weiteren Ausbau der globalen Supply Chain-Aktivitäten und Beschaffungsmaßnahmen die Herstellungs- und Beschaffungsvorteile aus dieser Region für das gesamte Produktportfolio nutzen.

Umsatzentwicklung

Umsätze in Asien/Pazifik steigen um Mio. € 4,4 auf Mio. € 11,7

Die Umsätze stiegen 2011 vor allem in Folge der im letzten Jahr erfolgten Akquisition in Australien von Mio. € 7,3 auf Mio. € 11,7.

Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis in diesem Segment lag zum 31. Dezember 2011 bei Mio. € 0,7 (Vorjahr: Mio. € –1,0). Das um Sondereinflüsse bereinigte EBIT verbessert sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls von Mio. € –0,8 auf Mio. € 0,0.

2.8 Vermögens- und Finanzlage

2.8.1 Vermögenslage

Verkürzte Konzernbilanz

		2011	2010	2009
Anlagevermögen	Mio. €	93,1	110,0	108,3
Forderungen, sonstige Vermögenswerte	Mio. €	50,6	45,9	37,3
Vorräte	Mio. €	39,3	37,4	32,5
aktive latente Steuern	Mio. €	7,1	7,0	7,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Mio. €	4,6	15,3	13,8
Sonstiges	Mio. €	0,3	1,5	0,4
Eigenkapital	Mio. €	75,2	94,4	85,6
Rückstellungen (inkl. Ertragsteuern)	Mio. €	32,5	22,3	21,0
Verbindlichkeiten	Mio. €	73,9	85,6	83,7
davon Schulden aus Lieferungen u. Leistungen	Mio. €	9,9	9,5	3,4
Umsatzabgrenzung	Mio. €	10,4	10,2	9,6
passive latente Steuern	Mio. €	3,0	4,6	0,0
Bilanzsumme	Mio. €	**195,0**	**217,1**	**199,9**

Bilanzsumme auf Mio. € 195,0 gesunken

Die **Bilanzsumme** der WashTec Gruppe sank von Mio. € 217,1 auf Mio. € 195,0.

2.8.1.1 Aktiva

Im **Anlagevermögen** der WashTec Gruppe sind Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von Mio. € 42,3 (Vorjahr: Mio. € 58,2) enthalten. Die Geschäftsleitung unterzieht den aktivierten Geschäfts- und Firmenwert jährlich einem Werthaltigkeitstest. Basis ist die Mittelfristplanung 2012 bis 2014 auf Konzernebene. Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation in Nordamerika wurde der hier aktivierte Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von Mio. € 16,4 vollständig abgeschrieben. Für alle weiteren Geschäfts- und Firmenwerte der WashTec Gruppe ist nach IAS 36 derzeit kein Abwertungsbedarf erkennbar. Im Anlagevermögen sind die Positionen »Grundstücke und Gebäude« in Höhe von Mio. € 18,9, »Technische Anlagen und Maschinen« und »Finanzierungsleasing« in Höhe von Mio. € 14,8 sowie »Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- und Firmenwert)« in Höhe von Mio. € 9,3 enthalten. Auch bei den immateriellen Vermögenswerten wurden Abschreibungen im Zusammenhang mit den Nordamerika-Aktivitäten in Höhe von Mio. € 2,7 vorgenommen.

Das Anlagevermögen der WashTec AG nach HGB setzt sich im Wesentlichen aus Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von Mio. € 128,0 (Vorjahr: Mio. € 128,0) zusammen. Die Geschäftsleitung unterzieht die Anteile an verbundenen Unternehmen jährlich einem Werthaltigkeitstest. Ein Abwertungsbedarf ist derzeit nicht erkennbar.

Die **Forderungen und sonstigen Vermögenswerte** stiegen vor allem in Folge des höheren Umsatzes in den letzten zwei Monaten des Jahres 2011 sowie der Akquisitionen von Mio. € 45,9 auf Mio. € 50,6. Die Forderungslaufzeit verlängerte sich leicht von 47 auf 51 Tage.

Die Forderungen der WashTec AG nach HGB in Höhe von Mio. € 8,0 (Vorjahr: Mio. € 8,5) resultieren im Wesentlichen aus dem allgemeinen Verrechnungsverkehr mit den verbundenen Unternehmen sowie aus den Ergebnisabführungsverträgen.

Die **Vorräte** stiegen durch den Ausbau bzw. die Aufnahme eigener Aktivitäten in Tschechien, China, und Kanada von Mio. € 37,4 auf Mio. € 39,3.

Die **aktiven latenten Steuern** in Höhe von insgesamt Mio. € 7,1 resultieren in Höhe von Mio. € 3,8 aus zeitlichen Differenzen und in Höhe von Mio. € 3,3 aus aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** sanken im Wesentlichen aufgrund der Rückführung von Darlehen im Rahmen der veränderten Finanzierungsstruktur sowie der Dividendenzahlung zum Stichtag von Mio. € 15,3 auf Mio. € 4,6.

2.8.1.2 Passiva

Eigenkapitalquote bei 38,6 %

Das **Eigenkapital** sank infolge der negativen Ergebnisentwicklung von Mio. € 94,4 auf Mio. € 75,2. Aufgrund der gem. IFRS direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen (siehe Eigenkapitalveränderungsrechnung) entspricht die Veränderung des Eigenkapitals nicht dem Periodenergebnis. Die Eigenkapitalquote sank auf 38,6 % (Vorjahr: 43,5 %).

In der WashTec AG lag das Eigenkapital nach HGB bei Mio. € 134,9 (Vorjahr: Mio. € 135,6). Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 98,9 % (Vorjahr: 99,1 %).

Die **Bankschulden** verringerten sich insbesondere aufgrund der veränderten Finanzierungsstruktur und dem damit verbunden aktiven Cashmanagement gegenüber dem 31. Dezember 2010 von Mio. € 32,7 auf Mio. € 21,2.

Die **Netto-Bankverschuldung** (lang- und kurzfristige Bankverschuldung abzüglich Bankguthaben) lag mit Mio. € 16,6 unter dem Vorjahr (Mio. € 17,4). Die **Netto-Finanzverschuldung** (Netto-Bankverschuldung plus lang- und kurzfristiges Finanzierungsleasing) lag mit Mio. € 24,4 um Mio. € 2,2 unter dem Vorjahr (Mio. € 26,6).

Die **Schulden aus Lieferungen und Leistungen** stiegen stichtagsbedingt von Mio. € 9,5 leicht auf Mio. € 9,9.

Die **passiven latenten Steuern** lagen um Mio. € 1,6 unter dem Niveau zum Jahresende 2010 und beliefen sich auf Mio. € 3,0 per 31. Dezember 2011 (Vorjahr: Mio. € 4,6).

Gearing steigt auf 0,32

Das **Gearing** – definiert als Quotient aus Netto-Finanzverschuldung zu Eigenkapital – stieg durch den Rückgang des Eigenkapitals auf 0,32 (Vorjahr: 0,28).

Die **Rückstellungen** (inkl. Ertragsteuerschulden) setzen sich im Wesentlichen aus Rückstellungen für Personal, Altersteilzeit, Gewährleistungen und Rückkaufverpflichtungen zusammen. Sie lagen zum Stichtag bei Mio. € 32,5 (Vorjahr: Mio. € 22,3). In dieser Position wurden für die zu erwartenden Aufwendungen im Rahmen der Restrukturierungs- und Kostensenkungsprogramme in Kerneuropa und Nordamerika insgesamt Mio. € 6,7 zurückgestellt.

Die Rückstellungen der WashTec AG nach HGB beliefen sich auf Mio. € 0,8 (Vorjahr: Mio. € 0,6) und wurden im Wesentlichen für Rechts- und Beratungskosten, Wirtschaftsprüfungskosten sowie die Aufsichtsratsvergütung gebildet.

2.8.2 Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die bereits 2010 aufgenommenen Verhandlungen über eine Anschlussfinanzierung für das im Juli 2011 auslaufende Konsortialdarlehen konnten im zweiten Quartal 2011 erfolgreich abgeschlossen werden. Das bestehende Konsortialdarlehen wurde zum 31. Mai 2011 durch ein Revolverdarlehen mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2014 und einer Betriebsmittel- und Avallinie von insgesamt Mio. € 45 ersetzt. Der Gesellschaft stehen somit auch in Zukunft zu marktüblichen Konditionen ausreichende Mittel für ihre Geschäftstätigkeit und die Fortführung der Strategie zur Verfügung.

Im Rahmen des zentralen Finanzmanagements erfolgt die Finanzierung der Unternehmen der WashTec Gruppe über die WashTec Cleaning Technology GmbH. Die wesentlichen Verbindlichkeiten der Gesellschaft bestehen in Euro. Der Basiszinssatz der Darlehen ist variabel und orientiert sich am EURIBOR. Zur Verringerung des Risikos aus einer allgemeinen Zinserhöhung und zur Verbesserung der Planungssicherheit wird der variable Zinssatz mittels Zinsswaps abgesichert. Für die Swaps sind – abhängig von der Laufzeitzeit – verschiedene Zinssätze zwischen 2,115 % und 2,58 % festgelegt. Der Konzern verfügt am 31. Dezember 2011 über eine Kreditlinie von insgesamt Mio. € 47,1. Die nicht in Anspruch genommene Kreditlinie, die für die künftige betriebliche Tätigkeit und zur Erfüllung von Verpflichtungen eingesetzt werden könnte, beläuft sich zum Stichtag auf Mio. € 20,3. Die Tochtergesellschaft WashTec Carwash Operations GmbH finanziert ihre Maschineninvestitionen über Sale- und Leaseback-Transaktionen.

	Zielwert gem. Kreditvertrag (Financial Covenants)	Wert 2011	Wert 2010
EBITDA-Verschuldungsgrad	< 2,5	1,3	0,9
Eigenkapitalquote	> 35 %	38,6 %	43,5 %

Der **EBITDA Verschuldungsgrad** (Netto-Finanzverschuldung/EBITDA) lag zum Jahresende bei 1,3 (Vorjahr: 0,9).

Weitere Informationen in Bezug auf die Finanzierung der WashTec-Gruppe finden Sie im Chancen- und Risikobericht unter dem Abschnitt »Finanzierungsrisiken«.

Kapitalflussrechnung

in Mio. €	2011	2010	Veränderung
Ergebnis vor Steuern	–11,8	18,6	–163,4 %
Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit	17,2	29,1	–40,9 %
Mittelveränderung aus Investitionstätigkeit	–8,8	–10,0	12,0 %
Free Cashflow	8,4	19,1	–56,0 %
Mittelveränderung aus Finanzierungstätigkeit	–20,3	–15,5	31,0 %
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	–11,9	3,5	–440,0 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31.12.	2,6	15,2	–82,9 %

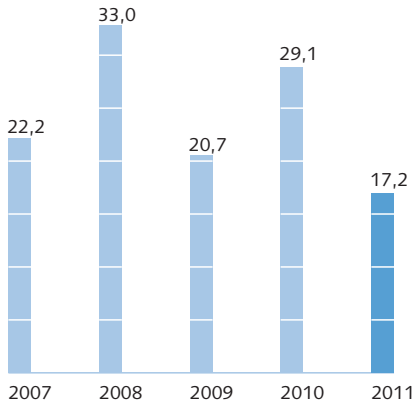
Netto-Cashflow bei Mio. € 17,2

Der **Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)** sank auf Mio. € 17,2 (Vorjahr: Mio. € 29,1). Dies war u. a. bedingt durch die geringeren erhaltenen Anzahlungen im Rahmen der veränderten Kundenstrategie sowie der Rückstellungen für Restrukturierung. Es ist zudem zu beachten, dass die Gesellschaft Ende 2009 viele Schulden aus Lieferungen und Leistungen (unter anderem zur Ausnutzung von Skonto-Vorteilen) vorzeitig beglichen hat. Dies führte 2010 zu einem außerordentlich hohen Cashflow.

Das **Netto-Umlaufvermögen** (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen + Vorräte – Schulden aus Lieferungen und Leistungen) stieg, im Wesentlichen durch das deutliche Wachstum bedingt, von Mio. € 68,2 auf Mio. € 75,5. Das Verhältnis von Netto-Umlaufvermögen zu Umsatz stieg leicht auf 0,26 (Vorjahr: 0,25).

Der **Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit**, insbesondere im Zusammenhang mit Investitionen in die Fertigungsstätte in Tschechien sowie in die IT, betrug im Geschäftsjahr 2011 Mio. € 8,8 (Vorjahr: Mio. € 10,0).

Netto-Cashflow in Mio. €



Der **freie Cashflow** (Netto-Cashflow abzüglich Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit) belief sich auf Mio. € 8,4 (Vorjahr: Mio. € 19,1).

Der **Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit** belief sich auf Mio. € 20,3 (Vorjahr: Mio. € 15,5). Der Mittelabfluss im Jahr 2011 beinhaltet die Dividendenzahlung, Zinszahlungen, die Rückführung von Darlehen sowie die Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** zum Stichtag sanken um Mio. € 12,6 auf Mio. € 2,6 zum Stichtag 31. Dezember 2011. Die Gesellschaft war zu jeder Zeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

Investitionen und Abschreibungen

Die Schwerpunkte der Investitionen lagen auf Investitionen in die Fertigungsstätte in Tschechien, neuen Produktentwicklungen sowie Akquisitionen. Im Vorjahr hatte die Gesellschaft insbesondere in Produktentwicklungen, Ersatzinvestitionen sowie die Aufnahme eigener Aktivitäten in Australien und Kanada investiert.

Schwerpunkte der Investitionen 2011:
- *Investitionen in Fertigung Tschechien*
- *Akquisitionen*
- *Neue Produktentwicklungen*

Die planmäßigen Abschreibungen auf Vermögensgegenswerte des Anlagevermögens erfolgen auf Basis der gesetzlichen Vorgaben sowie der von WashTec festgelegten Buchhaltungsrichtlinien. Der Vermögensgegenstand wird dabei in der Regel linear über die gewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Zum Ende des Geschäftsjahres werden die Vermögenswerte einem Werthaltigkeitstest unterzogen.

Sofern ein Geschäfts- und Firmenwert aktiviert worden ist, wird dieser nicht planmäßig abgeschrieben. Die Geschäftsleitung unterzieht den aktivierten Geschäfts- und Firmenwert jährlich einem Werthaltigkeitstest. Basis hierfür ist die Mittelfristplanung 2012 bis 2014 auf Konzernebene.

3 Sonstiges

3.1 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter stieg im Vergleich zum 31. Dezember 2010 um 12 auf 1.651 Mitarbeiter; im Wesentlichen aufgrund von Akquisitionen sowie dem Ausbau der Beschaffungsaktivitäten in Tschechien und China. Die um Akquisitionen und Beschaffungsmaßnahmen bereinigte Mitarbeiterzahl ist im Jahresvergleich um 34 zurückgegangen.

Anstieg der Mitarbeiterzahl auf 1.651

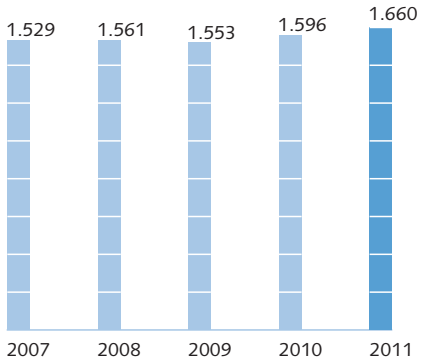
Mitarbeiterzahl

	31.12.2011	31.12.2010	Veränderung
Vertrieb und Service	1.006	1.004	2
Produktion, Technik und Entwicklung	473	480	–7
Finanzen und Verwaltung	172	155	17
Summe	**1.651**	**1.639**	**12**

Die WashTec Gruppe in Deutschland ist an die Tarifverträge der IG Metall gebunden. Im Januar 2011 hat WashTec zudem das Entgelt-Rahmenabkommen (ERA) umgesetzt.

Die Mitarbeiter von WashTec bilden eine wichtige Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der WashTec Gruppe. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter z. B. in Deutschland spiegelt sich in der geringen Mitarbeiterfluktuation von 1,6 % (Vorjahr: 0,9 %) sowie in einer langen durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von 16,5 Jahren (Vorjahr: 17,0 Jahre) wider. Alle leitenden Mitarbeiter haben Verträge mit fixen und variablen Vergütungsbestandteilen. Die variablen Vergütungsbestandteile sind an die Erreichung des Konzern-Betriebsergebnisses sowie die Erreichung individuell vereinbarter Ziele gekoppelt.

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt



3.2 Qualitäts- und Umweltmanagement

Grundlage für die technische Marktführerschaft sind qualitativ hochwertige Produkte. Qualität, Sicherheit und Umweltschutz sind Bestandteile der WashTec Unternehmensphilosophie. WashTec verfügt über ein umfassendes Managementsystem für Qualität, Umwelt, Sicherheit und Gesundheitsschutz, das in regelmäßigen Abständen durch den TÜV geprüft wird. WashTec erfüllt damit international anerkannte Normen und ist DIN ISO 9001, 14001 und SCC (Safety Certificate Contractors) zertifiziert.

WashTec bietet für alle Fahrzeugwaschanlagen Wasserrückgewinnungsanlagen an, um eine umweltfreundliche Fahrzeugwäsche sicherzustellen. So kann der Frischwasserverbrauch einer Portalwaschanlage bis auf 14 bis 30 Liter pro Wäsche gesenkt werden. Das AUWA-Produktprogramm harmoniert hervorragend mit allen Wasserrückgewinnungsanlagen und unterstützt auch auf diese Weise die Beibehaltung einer hohen Wasserqualität. So sind z. B. sämtliche Produkte der AUWA-Produktlinie »eco-line« hervorragend biologisch abbaubar, umweltfreundlich und materialschonend.

Die starke Fokussierung auf das Thema Umweltschutz und Nachhaltigkeit schlägt sich auch in einem Anteil von Aktionären nieder, die ihre Investitionen auf Grundlage klar definierter Kriterien hinsichtlich der Nachhaltigkeit der jeweiligen Konzerne auswählen.

Ausführliche Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht.

3.3 Forschung und Entwicklung

WashTec ist Innovationsführer

WashTec ist Innovationsführer und hat dies auch im Jahr 2011 erneut unter Beweis gestellt. So hat WashTec im Oktober 2011 auf der Equip Auto in Paris die neuesten Innovationen und Trends für die wirtschaftliche und ökologische Autowäsche präsentiert. Im Rahmen dieser bedeutenden Fachmesse wurde das Filterkonzept AquaX² von WashTec für dessen niedrigen Energieverbrauch mit dem Innovationspreis ausgezeichnet. Die AquaX² Technologie, die eine chemiefreie Rückgewinnung von Brauchwasser ermöglicht, reduziert durch seine neue Regel- und Steuertechnik den Energieverbrauch um mehr als 70 %.

2012 wird für WashTec das Jahr der Innovationen, nachdem im Vorjahr die Grundsteine dafür gelegt und intensive Entwicklungsarbeit geleistet wurde. Hierbei soll in der ersten Jahreshälfte regelmäßig eine neue Innovation in den Markt gebracht werden. Und auch auf der automechanika 2012 in Frankfurt am Main wird WashTec wieder zahlreiche Innovationen präsentieren.

Produktangebot soll durch Innovationen konsequent weiterentwickelt werden

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von WashTec sind darauf ausgerichtet, das Produktangebot durch Innovationen konsequent weiterzuentwickeln und die individuellen Anforderungen der Kunden an Design und Programmabläufe zeitnah und effizient umzusetzen. Hierbei steht der Zusatznutzen für Betreiber und Endkunden immer im Mittelpunkt. Die Entwicklung zielt außerdem vor allem auf die Schonung der natürlichen Ressourcen, schnellere Durchlaufzeiten, eine lackschonende und effektive Behandlung des Fahrzeugs, die Anpassung der Waschanlagen an immer unterschiedlichere Fahrzeugformen und -konturen, eine hohe Verfügbarkeit der Anlagen und die Erfüllung der Kundenwünsche nach einer erhöhten Bedienerfreundlichkeit ab. Immer wichtiger ist es zudem, mit der Automobilindustrie partnerschaftlich zusammenzuarbeiten, um frühzeitig auf neue Fahrzeugformen, Materialien und Oberflächenbeschaffenheiten vorbereitet zu sein. Hier befindet sich WashTec in einem intensiven Dialog.

Zudem kann sich WashTec auf die Ideen und Erfahrungen seiner Mitarbeiter verlassen: Ein technisches Produktteam mit Experten aus dem In- und Ausland ist für die Erarbeitung neuer technologischer Lösungen und Konzepte verantwortlich. Insgesamt arbeiten bei WashTec am Hauptsitz in Augsburg mehr als 50 Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung.

Die kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der Produkte, insbesondere in Bezug auf die Verbesserung des Wasch- und Trocknungsergebnisses sowie die Erhöhung der Effizienz der Anlagen in Bezug auf den Verbrauch von Ressourcen sichert WashTec einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil.

Der Schutz eigener Innovationen durch Patente hat für WashTec hohe Priorität. Die WashTec Gruppe ist Inhaber von mehr als 700 Patenten. Kernpunkt der Patentstrategie der WashTec Gruppe ist ein weitgehender Schutz von Innovationen, die Alleinstellungsmerkmale beinhalten.

Die aktivierten Entwicklungskosten der Gruppe betrugen 2011 Mio. € 1,4 (Vorjahr: Mio. € 1,5). Dazu kamen nicht aktivierbare Aufwendungen in Höhe von Mio. € 0,5 (Vorjahr: Mio. € 0,4).

Mehrjahresvergleich aktivierter Entwicklungskosten/ Entwicklungsaufwendungen

in Mio. €	2011	2010	2009
Aktivierte Kosten	1,4	1,5	0,7
Aufwendungen	0,5	0,4	0,6
Gesamte Aufwendungen	**1,9**	**1,9**	**1,3**

4 Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag haben keine wesentlichen, die Lage des Konzerns und der WashTec AG beeinflussenden, Ereignisse stattgefunden.

5 Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Die internationale Geschäftstätigkeit der WashTec Gruppe bringt Chancen und Risiken mit sich, die untrennbar mit ihrem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um diesen Risiken kontrolliert begegnen zu können, unterliegen wesentliche Geschäftsprozesse einem internen Kontroll- und Überwachungssystem, um Risiken frühzeitig erkennen und erforderliche Gegenmaßnahmen rechtzeitig einleiten zu können.

Nach Ansicht des Vorstands können mit dem installierten Risikofrüherkennungssystem sämtliche wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken angemessen identifiziert werden.

Mehrstufiges System zur Risikoidentifizierung und -überwachung installiert

Ein mehrstufiges System zur Identifizierung und Überwachung sämtlicher bestandsgefährdender Risiken ist installiert, dessen Aufgabe es ist, auf Basis einer kurz- und mittelfristigen Prognose (Betrachtungszeitraum: 24 Monate) die Gefährdung durch zukünftige Ereignisse zu erkennen, um die notwendigen Schritte zu einer angemessenen Bewältigung in einem geordneten Verfahren einzuleiten.

Sämtliche geschäftlichen Risiken werden den Unternehmensabläufen gegenübergestellt, analysiert und quantifiziert. Die Risikosteuerung erfolgt über die Definition und Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen. Die Bewertung eines Risikos erfolgt nach einheitlichen Maßstäben. Auf Risikoerfassungsbögen werden sämtliche identifizierten Risiken regelmäßig von den Bereichsverantwortlichen gemeldet und abgefragt. Beurteilt werden die maximale Schadenshöhe, die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Effektivität möglicher Gegenmaßnahmen.

Am Ende dieser Prüfung steht das sogenannte Nettorisiko oder tatsächliche Risikopotenzial. Aus der Addition aller einzelnen Risikopotenziale ergibt sich die Gesamtrisikosituation des Konzerns. Diese wiederum lässt sich segmentieren nach spezifischen Risiken in den einzelnen Geschäftsbereichen sowie nach übergreifenden Risiken auf Konzernebene. Der Stand der Umsetzung wird in regelmäßigen Abständen über das Risikomanagementsystem kontrolliert. Im Rahmen der Risikoüberwachung wurden keine bestandsgefährdenden Risiken festgestellt.

Überwachungs- und Steuerungssystem

Für das Überwachungs- und Steuerungssystem werden im Wesentlichen die folgenden weiteren Instrumentarien genutzt:

- Erweiterte Vorstandssitzung
- Management-Meeting
- Jahresplanung
- Laufende Prognoserechnungen
- Monats- und Quartalsreporting
- Strategischer und Technischer Produktausschuss
- Strategische Marketinggruppe
- Investitionsplanung
- Produktions- und Kapazitätsplanung
- Interne Revision
- Debitorenmanagement
- Versicherungen

- Risikobeauftragter
- Compliance Officer
- Einkaufs- und Lieferantenmanagement
- Personalplanung und -entwicklung
- Ausschuss-Systeme und Prozesse

Diese Einrichtungen und Instrumentarien bilden die Grundlage für das bestehende Risikomanagement.

Internes Kontrollsystem für den Rechnungslegungsprozess (IKR)

Das IKR umfasst die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Rechnungslegung, der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie der Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften. Das IKR von WashTec soll die erforderliche Sicherheit für die Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung und der extern publizierten Jahresabschlüsse gewährleisten. Durch konzernweite Vorgaben zur Bilanzierung und Bewertung wird die Einheitlichkeit der Rechnungslegung in der WashTec Gruppe sichergestellt. Neue Vorschriften sowie die Änderungen bestehender Vorschriften zur Rechnungslegung werden zeitnah auf ihre Auswirkungen in der WashTec Gruppe untersucht. WashTec verfügt über eine weitreichend vereinheitlichte Struktur für die wöchentliche, monatliche und quartalsweise Berichterstattung, die zeitnah und aktuell das Richtlinienwerk widerspiegelt. Die Abschlüsse der Konzerngesellschaften werden konzernintern monatlich auf der Basis eines konzernweiten Planungs- und Reporting-Tools analysiert. Im Rahmen der Integration neu erworbener Gesellschaften wird kontrolliert, ob deren IKR den Standards der WashTec Gruppe entsprechen.

Alle Prozesse und Gesellschaften werden nach potenziellen und bereits identifizierten Risiken bewertet und durch die direkt dem Vorstand zugeordnete Abteilung Internal Audit überprüft. Diese Prüfungen finden kontinuierlich während des gesamten Jahres statt. Innerhalb der Geschäftsbereiche werden darüber hinaus reguläre Kontrollfunktionen vor allem durch die Abteilung Controlling übernommen. Die dabei genutzten Instrumentarien sind nachfolgend beschrieben.

Es gab keine Veränderung am internen Kontrollsystem zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung des Lageberichts.

Chancen und Risiken

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 bestehen folgende Chancen wie auch Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die weitere Entwicklung der WashTec Gruppe haben könnten. Risiken sind mögliche künftige Entwicklungen oder Ereignisse, die zu einer für das Unternehmen negativen Prognose- bzw. Zielabweichung führen können. Chancen sind mögliche künftige Entwicklungen oder Ereignisse, die zu einer für das Unternehmen positiven Prognose- bzw. Zielabweichung führen können. Auch eine mögliche positive Auswirkung eines Risikos wird als Chance bezeichnet. Ursächlich ist das Risiko mit einem Wagnis verbunden. Im Vergleich zum Vorjahr kam es nicht zu wesentlichen Änderungen in der Risikostruktur. Laufende Kostenoptimierung und der erfolgreiche Anlauf neuer Vertriebs- und Serviceaktivitäten gewinnen für den auch zukünftigen erfolgreichen Geschäftsverlauf zunehmend an Bedeutung.

Finanz- und Konjunkturkrise

Risiken

Die Finanz- und Konjunkturkrise wirkt sich zum Teil noch immer negativ auf das Investitionsverhalten von einzelnen Kundengruppen aus, deren Finanzierungsmöglichkeiten begrenzt sind. Davon betroffen sind insbesondere Einzelkunden wie z. B. unabhängige Betreiber oder Autohäuser oder auch einzelne Teilmärkte wie die USA, Spanien oder Großbritannien, die besonders schwer von der Krise betroffen sind. Ein weiteres Andauern der Krise und der daraus resultierenden erschwerten Finanzierungsmöglichkeiten kann zu einem erhöhten Wettbewerbs- und Preisdruck unter den Anlagenanbietern führen. Infolgedessen kann die Einhaltung von bestimmten Finanzkennzahlen wie z. B. EBITDA-Verschuldungsgrad erschwert werden.

Chancen

Die Finanz- und Konjunkturkrise kann auch dazu führen, dass WashTec seine Innovations- und Marktführerschaft infolge eines erhöhten Konsolidierungsdrucks weiter ausbauen kann. So ist bereits zu beobachten, dass in Regionen und Märkten, die von der Krise besonders stark betroffen sind, einzelne Wettbewerber in finanzielle Schwierigkeiten geraten und sich aufgrund der Situation aus einzelnen Märkten zurückziehen.

Klima- und Umwelteinflüsse

Risiken

Klimaveränderungen, eine zunehmende Überlastung der Verkehrswege, hohe Kosten für Treibstoffe und das Verbot von Fahrten in Innenstädten sowie Mautgebühren und ein gestiegenes Umweltbewusstsein können dazu führen, dass Pkws weniger bewegt werden, um die Umwelt zu schonen. Dies kann zu weniger Autowäschen und somit zu geringeren Investitionen in Autowaschanlagen führen. Ebenso können gesetzliche Vorgaben, wie z. B. das Verbot des Betreibens von Fahrzeugwaschanlagen an Sonn- und Feiertagen, negative Auswirkungen auf das Waschverhalten haben.

Chancen

Die Verknappung und zunehmende Kosten der Ressource Frischwasser können zu einer Zunahme der maschinellen Wäschen führen, bei denen in Verbindung mit einer Wasserrückgewinnungsanlage eine Reduzierung des Frischwasserverbrauchs von rund 150 Litern/Wäsche oder 90 % im Vergleich zur Handwäsche bzw. Anlagen ohne Rückgewinnung möglich ist. Wenn die strengen gesetzlichen Vorschriften einiger Länder sich weiter verbreiten, kann dies zu einer zunehmenden Nachfrage nach Fahrzeugwaschanlagen mit Wasserrückgewinnung führen. Ebenso können gesetzliche Vorgaben, wie z. B. das Verbot der manuellen Fahrzeugwäsche, positive Auswirkungen auf die Nachfrage nach Fahrzeugwaschanlagen haben.

Aufbau neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen, Restrukturierung, Produktentwicklung

Risiken

Mit dem Aufbau von neuen Vertriebs- und Servicegesellschaften, der zunehmenden horizontalen Diversifikation und der Entwicklung neuer Produkte können spezielle Risiken für WashTec verbunden sein. Sämtliche Investitionen basieren auf der Analyse von Markterfordernissen und einer entsprechenden Investitionsrechnung. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass diese Analysen bzw. Investitionsrechnungen der Gesellschaft im Nachhinein nicht wie geplant eintreffen oder umgesetzt werden können. Eine Erweiterung der Organisation durch die Akquisition von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen erfordert im Regelfall die Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals. Eine Fehleinschätzung bzw. Fehlbewertung von Zielunternehmen könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe belasten. Ferner könnte WashTec Risiken im Zusammenhang mit Anlaufverlusten bei der Gründung neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen oder im Rahmen der Übernahme von Vertriebspartnern (z. B. im Zusammenhang mit Personalkosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen für die neue Infrastruktur) ausgesetzt sein. Darüber hinaus kann die Integration neuer Gesellschaften in den Konzern zeit- und kostenintensiver ausfallen als geplant und personelle Ressourcen binden.

Im Zusammenhang mit der Restrukturierung von Vertriebs- und Serviceorganisationen oder der derzeitigen strategischen Neuausrichtung der Aktivitäten in Nordamerika kann es zu weiteren finanziellen Belastungen der Gruppe kommen, die das Ergebnis des Unternehmens deutlich belasten und damit auch die Financial Covenants negativ beeinflussen oder zu einer Neuverhandlung oder Kündigung des Darlehensvertrags führen könnten.

Chancen

Ein positiver Anlauf und die erfolgreiche Integration erworbener Vertriebs- und Serviceorganisationen können zu einer Verbesserung der Marktstellung und Ergebnisse der WashTec Gruppe führen. Die erfolgreiche Erweiterung der Produktpalette, verbunden mit der Einführung neuer Produkte, und eine intensivierte Marktausschöpfung können zu einem Ausbau der Marktanteile und erhöhten Gewinnen führen.

Kunden, Wettbewerb und Markt

Risiken

Ein Investitionsstopp einzelner Mineralölgesellschaften oder die Listung anderer Lieferanten infolge einer Neuausschreibung von Rahmenlieferabkommen mit Mineralölgesellschaften können zu Umsatzrückgängen führen.

Im Zusammenhang mit einer rückläufigen Nachfrage können sich Risiken aus einem preisaggressiven Wettbewerb ergeben, der zu Margendruck in einzelnen Marktsegmenten führen kann.

WashTec hat eine systematische und intensive Marktbeobachtung installiert. Ertragsrisiken aus rückläufiger Nachfrage oder Risiken aus Preisverfall können durch Maßnahmen hinsichtlich der kontinuierlichen Verbesserung der Produkte, Optimierung des Angebotsprogramms und Anpassung der Einkaufskonditionen sowie Kapazitätsanpassungen teilweise ausgeglichen werden.

In Folge der Verknappung und Verteuerung fossiler Brennstoffe sowie der technischen Weiterentwicklung und zunehmenden Verbreitung von Elektrofahrzeugen könnte die Nutzung der Tankstelle in ihrer heutigen Form abnehmen. Allerdings ist derzeit noch unklar, welches Versorgungskonzept sich für Elektrofahrzeuge durchsetzen würde (z. B. Aufladung/Batteriewechsel an der Tankstelle; Aufladung zu Hause). Nach Auffassung unserer Großkunden wird diese Entwicklung jedoch in den nächsten 5 bis 10 Jahren keinen wesentlichen Einfluss auf die Anzahl und Nutzung der Tankstellen haben. Nach Einschätzung von WashTec würde eine veränderte Nutzung der Tankstellen zudem keinen Einfluss auf die Waschzahlen, sondern lediglich auf den Ort der Wäsche haben. Die Gesellschaft verfolgt diese Entwicklung aufmerksam und wird bei Bedarf rechtzeitig auf Veränderungen reagieren.

Chancen

Die Finanz- und Konjunkturkrise bietet die Chance, dass WashTec seine dominante Marktstellung weiter ausbauen kann. Die solide Struktur des Unternehmens bietet Chancen, in Produkte und Märkte zu investieren und die geschwächte Situation eines oder mehrerer Wettbewerber auszunutzen. Die Erhöhung der eigenen Marktanteile am Waschanlagenbestand kann zu positiven Sondereffekten führen. Mittels der zunehmend globalen Einkaufsaktivitäten können auch zukünftig weitere Effizienzpotenziale bei der Beschaffung und Produktion einzelner Komponenten realisiert werden.

Investitionen

Entscheidungen für Investitionen beinhalten unter anderem Annahmen und Einschätzungen über zukünftige Entwicklungen. Die Bewertung von Risiken und Chancen spielt bereits bei der Prüfung potenzieller Investitionen eine wesentliche Rolle.

Risiken

Es besteht das Risiko, dass die getroffenen Annahmen oder Einschätzungen nicht in dem Maße eintreten wie geplant und es zu Fehlinvestitionen kommt. Fehlinvestitionen belasten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der WashTec Gruppe durch Zinsen für gebundenes Kapital, außerordentliche Abschreibungen usw. Um diesen Risiken angemessen zu begegnen, besteht im Unternehmen eine ausführliche Richtlinie für das Genehmigen von Investitionen und sonstigen Ausgaben. In der Richtlinie werden Obergrenzen und Personenkreise für Ausgaben definiert. Größere Investitionen werden in einem Jahresinvestitionsplan zu-

sammengefasst, dem Vorstand vorgelegt und vom Aufsichtsrat genehmigt. Es ist geplant, die bei WashTec geltende Unterschriftsregelung zur Wahrung des 4-Augen-Prinzips durch das derzeit nur in Deutschland implementierte Workflow-System zu unterstützen. Erst nach eingehender Diskussion im Vorstand, dem erweiterten Führungskreis und in den Gesprächen mit dem Aufsichtsrat werden strategische Investitionen beschlossen.

Chancen
Investitionen bieten zahlreiche Chancen. Hierzu gehören, abhängig von der Art der Investition, die Chance, die Markt- und Wettbewerbsposition von WashTec zu stärken und/oder die Ertragslage oder die Kostensituation zu verbessern.

Innovationen

Risiken
WashTec verfügt über eine große Anzahl von Patenten und über verschiedene Lizenzen, die für das Geschäft der Gruppe von erheblicher Bedeutung sind.

Auch wenn Patente kraft Gesetzes eine Vermutung für ihre Wirksamkeit entfalten, bedeutet die Erteilung eines Patents nicht zwangsläufig, dass das Patent wirksam ist oder etwaige Patentansprüche durchsetzbar sind. Dies gilt insbesondere für die asiatischen Märkte. Ein unzureichender Schutz oder die tatsächliche Verletzung des geistigen Eigentums kann die Fähigkeit der WashTec Gruppe einschränken, die erzielten Technologievorsprünge gewinnbringend zu nutzen, oder zu einer Minderung zukünftiger Erträge führen. Ferner kann nicht ausgeschlossen werden, dass WashTec Patente Dritter verletzt, da Wettbewerber, ebenso wie WashTec, zahlreiche Erfindungen als Patent anmelden und Patentschutz erhalten. Innovationen der Wettbewerber sowie die Entwicklung neuer substituierender Innovationen von Branchen außerhalb des Autowaschgeschäfts, wie z. B. die Entwicklung Schmutzpartikel abweisender Autolacke mit einem »Lotus-Effekt«, können die Nachfrage nach WashTec Produkten nachhaltig beeinflussen. Die Entwicklungsabteilung von WashTec beobachtet die Weiterentwicklung der Fahrzeuglacke kontinuierlich. Aus heutiger Sicht ist kurz- und mittelfristig kein nachhaltiger Einfluss auf das Fahrzeugwaschgeschäft zu erwarten.

Chancen
Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der WashTec Gruppe sind darauf ausgerichtet, das bestehende Produktangebot fortzuentwickeln, neue Waschsysteme zu entwickeln und die individuellen Anforderungen der Kunden an Design und Programmabläufe ihrer Anlagen zeitnah und effizient umzusetzen. Durch WashTec entwickelte Innovationen wurden mehrfach auf Fachmessen ausgezeichnet und konnten anschließend erfolgreich auf dem Markt platziert werden. Mit den durch die permanenten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten entwickelten neuen Waschsystemen können nicht nur die Anforderungen der Bestandskunden erfüllt, sondern auch Neukunden gewonnen und die Marktposition deutlich ausgebaut werden.

Qualitäts- und Prozessrisiken

Im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte im Markt sowie der Umstellung interner Prozesse und Einführung neuer EDP-Systeme können Qualitäts- und Prozessrisiken auftreten. Darüber hinaus ist WashTec sehr hohen Anforderungen an HSE (Health, Safety, Environment) ausgesetzt. Grobe Verstöße einzelner Mitarbeiter könnten zum Verlust von Großaufträgen führen und damit die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens nachhaltig verschlechtern. Mit der Zertifizierung und der laufenden Qualitätskontrolle wird sichergestellt, dass alle Prozesse im Unternehmen laufend überprüft und dokumentiert werden.

Lieferantenrisiken

Für das Zuliefermaterial existieren Lieferanten-Terminrisiken, Produkt-Verfügbarkeitsrisiken, Qualitätsrisiken und Einkaufspreisrisiken. Die Abhängigkeit von Lieferanten macht es notwendig, ein konsequentes Lieferanten- und Einkaufsmanagement einzusetzen. Hierfür existiert ein

klares System zur Lieferanteneinschätzung, das nur zuverlässige Zulieferer mit entsprechender Qualität zulässt.

Kapazitätsrisiken

Ein Nachfragerückgang führt in der Regel zu Kapazitätsanpassungen im Prozessablauf. Mithilfe von internen Marktbeobachtungen und einer laufenden Produktions- und Kapazitätsplanung versucht WashTec, Kapazitätsrisiken so weit wie möglich im Voraus zu erkennen. Kurzfristige Kapazitätsanpassungen können zum Teil durch den Einsatz von Leiharbeitern und flexible Jahresarbeitszeitsysteme bzw. Kurzarbeit ausgeglichen werden.

Übernahmerisiken

Spiegelt die Bewertung des Unternehmens an der Börse über einen längeren Zeitraum den Wert des Unternehmens gemäß Discounted Cashflow-Berechnungen oder EBITDA-Verschuldungsgrads unabhängiger Research-Analysten nicht angemessen wider, besteht das Risiko einer Übernahme.

In diesem Fall kann die bestehende Strategie der WashTec Gruppe geändert werden und Verlustvorträge können unter bestimmten Voraussetzungen verloren gehen. Einzelne Verträge der WashTec Gruppe, wie z. B. Kreditverträge, sehen zudem außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten im Fall eines Change of Control vor. Im Falle einer Übernahme kann es außerdem zu einem Wechsel im Management kommen.

Finanzrisiken

Es bestehen Darlehen und andere lokale Kreditlinien bis zu Mio. € 47,1, die in wesentlichen Teilen von einem Bankenkonsortium bis Dezember 2014 zur Verfügung gestellt werden. Die Bedingungen der Konsortialdarlehen beschränken den finanziellen und operativen Spielraum der WashTec Gruppe. So ist die WashTec Gruppe verpflichtet, während der Laufzeit der Konsortialdarlehen bestimmte Finanzkennzahlen einzuhalten. Beim Eintritt bestimmter, im Kreditvertrag aufgeführter Ereignisse (wie z. B. einem Change of Control oder dem Abgang einer wesentlichen Tochtergesellschaft) oder einer Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (wie z. B. einem Bruch der sog. »Financial Covenants«) sind außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten vorgesehen.

Der Basiszinssatz der Darlehen ist variabel und orientiert sich am EURIBOR sowie dem aktuellen Verschuldungsgrad der Gesellschaft. Bei einer weiteren Verschärfung der Finanz- und Konjunkturkrise kann die Einhaltung von bestimmten Finanzkennzahlen erschwert werden, was zu unmittelbar negativen Auswirkungen auf die Finanzierung des Konzerns führen kann.

Währungsrisiken

Durch USD-Transaktionen, bedingt durch die Tochtergesellschaft in den USA, können sich Änderungen des USD/EUR-Wechselkurses auf den Abschluss auswirken. Zur Vermeidung von hohen Risiken bedient sich WashTec entsprechender Derivate, die im Juni 2011 abgeschlossen worden sind. Operative Risiken, die sich aus weiteren einzelnen Transaktionen in Fremdwährung ergeben, sind aufgrund ihres geringen Umfangs für den Konzern unwesentlich bzw. bereits unter dem Abschnitt »Finanzrisiken« beschrieben.

Liquiditätsrisiken

Die jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit der WashTec Gesellschaften ist ein wichtiges Unternehmensziel. Mittels der implementierten Cash-Managementsysteme, wie beispielsweise einer monatlich durchgeführten Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, werden mögliche Engpässe rechtzeitig transparent gemacht und angemessene Schritte ausgelöst. Nicht ausgenutzte Kreditlinien stellen die Liquiditätsversorgung sicher.

Ein mögliches Liquiditätsrisiko liegt darin, dass die flüssigen Mittel möglicherweise nicht ausreichen, um die finanziellen Verpflichtungen fristgerecht zu erfüllen.

Kreditrisiken

Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Um das Delkredere-Risiko möglichst gering zu halten, wird, sofern die Bonität der Kunden nicht erstklassig ist, mit Beschränkungen des Bestellrahmens gearbeitet. Bei regionalen Neukunden fordert die Gesellschaft einen Bonitäts- oder Finanzierungsnachweis. Es wird davon ausgegangen, dass durch Wertberichtigungen für Forderungsausfälle das tatsächliche Risiko abgedeckt ist. Im Konzern besteht keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken.

Steuerrisiken

Die WashTec Gruppe hat Verlustvorträge in den deutschen und internationalen Gesellschaften bilanziert. Änderungen der Steuergesetze hinsichtlich der Höhe der Steuersätze oder der Nutzbarkeit der Verlustvorträge können zu Aufwendungen aus der Bewertung der aktivierten latenten Steuerforderungen und damit zu negativen Auswirkungen auf das Konzern-Eigenkapital bzw. das Ergebnis je Aktie führen. Die Verlustvorträge in Deutschland werden voraussichtlich in weniger als drei Jahren aufgebraucht.

Übersicht Unternehmensrisiken

Identifizierte Risiken werden hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer potenziellen finanziellen Auswirkung beurteilt. Um für verschiedene Risikokategorien eine aggregierte Wahrscheinlichkeit darzustellen, werden in der folgenden Tabelle die Kategorien »hoch«, »mittel« und »gering« verwendet.

	Eintritts-wahrschein-lichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung
Finanz- und Konjunkturkrise	gering	mittel
Klima- und Umwelteinflüsse	mittel	mittel
Aufbau neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen/Restrukturierung/Produktentwicklung	mittel	mittel
Kunden, Wettbewerb und Markt	gering	gering
Investitionen	gering	gering
Innovationen	gering	gering
Qualitäts- und Prozessrisiken	mittel	mittel
Lieferantenrisiken	gering	gering
Kapazitätsrisiken	mittel	mittel
Übernahmerisiken	mittel	mittel
Finanzrisiken	gering	mittel
Währungsrisiken	mittel	gering
Liquiditätsrisiken	gering	mittel
Kreditrisiken	mittel	mittel
Steuerrisiken	gering	mittel

Gesamtrisikoeinschätzung

Die Gesamtrisikosituation des WashTec Konzerns ist weiterhin überschaubar. Angesichts der guten Bilanzstruktur sind derzeit keine wesentlichen finanziellen Risiken erkennbar, die WashTec beinträchtigen könnten. Auf Basis der aktuell vorliegenden und für die absehbare Zukunft vorhersehbaren Informationen bestehen nach Einschätzung der Unternehmensleitung gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, die den Unternehmensbestand gefährden können. Auch die Gesamtrisikoeinschätzung aller Einzelrisiken lässt keine Gefährdung des Fortbestands der WashTec Gruppe erkennen.

Prognosebericht

Dieser Prognosebericht berücksichtigt relevante Fakten und Ereignisse, die zum Zeitpunkt der Aufstellung bekannt waren und die voraussichtliche Entwicklung und den voraussichtlichen Geschäftsverlauf der WashTec Gruppe beeinflussen können.

6.1 Geschäftspolitik und Strategie

WashTec hält auch für 2012 und die Folgejahre an seiner grundsätzlichen Geschäftspolitik und Strategie fest, die Markt- und Technologieführerschaft im Bereich Autowäsche zumindest zu halten beziehungsweise weiter auszubauen. Dies ist abhängig vom konjunkturellen Umfeld. Angesichts seiner starken Marktpositionierung, der guten Bilanzstruktur und des weltweit einzigartigen Vertriebs- und Servicenetzwerks sieht sich das Unternehmen jedoch besser positioniert als die meisten seiner Wettbewerber. Hierzu wird auch die zukünftige strategische Ausrichtung der WashTec Gruppe, d. h der Ausbau von Innovationen und eine stärkere Internationalisierung und Professionalisierung, einen wesentlichen Beitrag leisten. Entsprechend bestehen Chancen, die Marktanteile in einigen Regionen weiter auszubauen. Die Profitabilität der WashTec Gruppe soll sich in den kommenden Jahren durch den neu eingeschlagenen Weg und eine stetige Verbesserung der Kosteneffizienz weiter erhöhen, um damit einen hohen Cashflow zu generieren.

6.2 Absatzmärkte und Produkte

Die Markttreiber des WashTec Geschäfts bleiben auch für 2012 bestehen, werden sich jedoch angesichts der unsicheren konjunkturellen Rahmenbedingungen möglicherweise weniger stark auf die Entwicklung des operativen Geschäfts auswirken, als dies mittel- bis langfristig zu erwarten ist.

- Ökonomie: Anstieg der Anzahl zugelassener Fahrzeuge und der Lohnkosten, Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens
- Technologie/Komfort: Steigende Anforderungen an Geschwindigkeit, Komfort und Qualität der Wäsche
- Ökologie: Zunehmende Verschärfung und Umsetzung von Umweltschutzvorschriften – Frischwasser als begrenzte Ressource

Langfristig besteht das größte Potenzial für die WashTec-Gruppe im Asiengeschäft, insbesondere in China. Dort ist mit einem weiteren Wachstum der Konjunktur und des Pro-Kopf-Einkommens zu rechnen. Die Zahl der Fahrzeuge, die in den vergangenen Jahren bereits sehr dynamisch gestiegen ist, wird entsprechend weiter zulegen. In diesem Zusammenhang wird erwartet, dass auch die Akzeptanz für die automatische Autowäsche, die aktuell in dieser Region noch keine Rolle spielt, stark zunimmt. Daher plant WashTec den sukzessiven Ausbau der dortigen Aktivitäten, um auch in Süd- und Südostasien eine führende Marktposition einzunehmen und die dortigen großen Wachstumspotenziale realisieren zu können.

Das Produktprogramm von WashTec ist in mehr als 60 Ländern weltweit erfolgreich etabliert und umfasst auch zukünftig alle Arten von Fahrzeugwaschanlagen sowie dazugehörige Peripheriegeräte, Waschchemie und Wasserrückgewinnungssysteme. Daneben bietet WashTec einen umfassenden Service über die gesamte Lebensdauer der vertriebenen Produkte an. Hierzu zählen neben der Wartung der Anlagen auch Betreibermodelle sowie die Vermittlung von Finanzierungen für die Anlagen. Hauptumsatzträger sind die Portalwaschanlagen und der Service.

6.3 Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Globales Wachstum 2012 auf wackeligen Beinen
Die Wirtschaftsexperten haben ihre Prognosen für die Weltkonjunktur im Jahr 2012 seit der Jahresmitte 2011 deutlich nach unten genommen. Die Unsicherheiten aus der globalen Finanzkrise werden, so die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), signifikante Spuren in der Realwirtschaft hinterlassen. Daher prognostiziert die Organisation für ihre mehr als 30 Mitgliedsstaaten nur noch ein Wachstum von 1,6 %. Triebfeder dieses Anstiegs sind erneut die Entwicklungs- und Schwellenländer. Für China wird ein Wachstum von 8,5 % prognostiziert. Die Industriestaaten leiden dagegen deutlich unter der Finanzkrise. So dürfte die Wirtschaft der Eurozone nur noch marginal um 0,2 % expandieren. Für mehrere Mitgliedsstaaten wird sogar mit einem schrumpfenden Sozialprodukt gerechnet. Die USA können dank finanzpolitischer Unterstützung im Wahljahr auf ein Wachstum von 2,0 % hoffen. Japans Volkswirtschaft dürfte nach dem katastrophenbedingten Einbruch 2011 im kommenden Jahr um ebenfalls 2,0 % wachsen.

Große Unsicherheiten bei den genannten Prognosen bestehen nach Ansicht der Experten aufgrund der sich nicht abzeichnenden Lösung der globalen Schuldenproblematik in vielen Industrienationen. So schließen viele Volkswirte bei einer weiteren Verschärfung der Finanz- und Konjunkturkrise und einer gleichzeitig möglichen Abschwächung der Wirtschaftsdynamik Chinas ein Abgleiten der Weltkonjunktur in die Rezession nicht aus.

6.4 WashTec Unternehmensentwicklung

2012 im Zeichen der Neuausrichtung des Unternehmens
Aufgrund der derzeitigen unklaren Gesamtentwicklung in den Märkten sowie der Sondersituation in Nordamerika ist eine Prognose für 2012 mit erheblichen Unsicherheiten versehen.

Dem Vorstand ist bewusst, dass vor diesem Hintergrund Risiken bestehen, die einen erheblichen Einfluss auf die prognostizierte Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben können. Der Vorstand verfolgt deshalb kontinuierlich die aktuellen Entwicklungen insbesondere im Euroraum, um bei Anzeichen für eine weitere Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage schnell und konsequent – gegebenenfalls mit weiteren Kostensenkungsmaßnahmen – reagieren zu können. Darüber hinaus ist es das Ziel des Vorstands, eine strategische Lösung für die Region Nordamerika zu finden und die eingeleitete strategische Neuausrichtung des Unternehmens inklusive Kostensenkungsprogramm umzusetzen und die operative Profitabilität weiter zu verbessern.

WashTec prüft auch 2012 alle Tätigkeiten und Aktivitäten der Gruppe im Hinblick auf Ergebnisbeitrag und Optimierungspotenzial. Eine weitere Expansion durch Zukäufe ist derzeit nicht geplant. WashTec wird eine zurückhaltende Ausgaben- und Investitionspolitik verfolgen und die Schwerpunkte auf Projekte, Bereiche und Regionen setzen, die mittelfristig die besten Wachstumsaussichten versprechen. Auf zukunftsorientierte Projekte wird trotz einer Konsolidierung des Geschäfts nicht verzichtet. In diesem Rahmen wird in Kerneuropa der Fokus auf Ersatzinvestitionen liegen, während in Emerging Europe und Asien/Pazifik (hier insbesondere in China) ein steigendes Investitionsvolumen erwartet wird. Hier sollen z. B. durch den sukzessiven Ausbau der Vertriebsstrukturen und die weitere Stärkung der lokalen Organisationen Marktchancen erschlossen werden. Insgesamt wird für die nächsten zwei

Geschäftsjahre ein Investitionsvolumen in etwa in Höhe der Investitionen im Geschäftsjahr 2011 erwartet. In den kommenden Jahren wird darüber hinaus eine stabile bis leicht rückläufige Mitarbeiterentwicklung erwartet.

Für die WashTec AG werden für die Jahre 2012 und 2013 aufgrund der Kostenweiterbelastungen eine stabile Umsatzentwicklung und damit auch weiterhin positive operative Ergebnisse erwartet. Das Ergebnis hängt auch zukünftig von dem Ausschüttungspotenzial der Tochtergesellschaften ab.

Durch die langfristige Finanzierung des Unternehmens und die soliden Bilanzstrukturen sieht sich WashTec für die zukünftigen Herausforderungen gut gerüstet und wird gestärkt aus einer schwierigen Marktsituation hervorgehen.

Für 2012 geht die Gesellschaft insgesamt von folgenden regionalen Entwicklungen aus:

- Kerneuropa: Der Markt in Kerneuropa bleibt aus der Sicht der Gesellschaft auch 2012 weiter schwierig. Die anhaltende Finanz- und Konjunkturkrise sowie der zunehmende Wettbewerb bei fortdauerndem Preisdruck werden sich auf die Umsatz- und Margenentwicklung auswirken. Eine Normalisierung der Wettbewerbsintensität wird erst mittelfristig erwartet. Daher geht die Gesellschaft in dieser Region lediglich von einem leichten Umsatzwachstum von 1–3 % aus. Die eingeleiteten Effizienz- und Optimierungsmaßnahmen werden dazu beitragen, die erwarteten Kostensteigerungen durch Tariferhöhungen im Personalbereich abzufedern. In der Summe wird bei einer stabilen Marktentwicklung und moderaten Tariferhöhungen von einem stabilen bis leicht wachsenden Ergebnis in Kerneuropa ausgegangen. Starke Tariferhöhungen würden ein zusätzliches Ergebnisrisiko darstellen.
- Nordamerika: Derzeit sind keine Anhaltspunkte für eine Erholung des Markts in den USA zu erkennen. Die Anstrengungen von WashTec in dieser Region werden sich sehr stark auf eine Verbesserung der Ergebnislage durch das eingeleitete Kostensenkungsprogramm sowie durch die Neuausrichtung des Geschäfts, z. B.durch strategische Allianzen, konzentrieren. So wird angestrebt, bei rückläufigen Umsätzen von 3–7 % aufgrund der Normalisierung des Großkundenauftrags in Kanada, die operativen Verluste um 50–70 % deutlich zu verringern. Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung können aber weitere, zum großen Teil nicht cash-wirksame, Sonderaufwendungen anfallen.
- Emerging Europe: Die Gesellschaft geht davon aus, dass der Markt in Emerging Europe auch 2012 weiter wachsen wird. Verbunden mit den verstärkten Vertriebsaktivitäten sowie dem Aufbau lokaler Präsenzen wird daher in dieser Region auch 2012 ein zweistelliges Umsatzwachstum – ausgehend von einer niedrigen Basis – und eine entsprechende Ergebnisentwicklung erwartet.
- Asien/Pazifik: Nach erfolgreicher Integration des ehemaligen Händlers in Australien nach der Akquisition im Jahr 2010 geht die Gesellschaft für 2012 von einer stabilen Marktentwicklung in dieser Region aus. Diese soll sich in einer leichten Umsatz- und Ergebnisverbesserung bemerkbar machen. Die Aktivitäten in China befinden sich noch in der Entwicklungsphase. Auch wenn durch erfolgreiche Pilotversuche für große Mineralölgesellschaften sowie den Ausbau des Vertriebsnetzes auf die Autohändler die ersten positiven Zeichen aus diesem Markt zu beobachten sind, geht die Gesellschaft nicht davon aus, dass diese bereits 2012 zu einem nennenswerten Umsatz- und Ergebnisbeitrag führen werden. Vielmehr wird WashTec auch in diesem Jahr in den Ausbau unserer Direktvertriebsaktivitäten und -strukturen investieren. Mittel- bis langfristig werden aber durch starkes Wachstum des Fahrzeugbestands in dieser Region nachhaltige Wachstumschancen für WashTec erwartet.

in Mio. €	2011	Ziele 2012	Mittel- bis Langfristziele
Umsatz	293,3	↗	Wachstum 4–7 % p. a.
EBIT	–10,2	↑	Wachstum 4–7 % p. a.
Konzernergebnis	–14,5	↑	Wachstum 4–7 % p. a.
Wesentliche Projekte	Umsetzung Effizienz-maßnahmen	Strategische Lösung Nordamerika	Fortführung der neuen Strategie
		Umsetzung der neuen Strategie	Überdurchschnitt-liches Wachstum in Emerging Markets

Derzeit wird davon ausgegangen, dass das Nordamerikageschäft fortgeführt und das Restrukturierungsprogamm umgesetzt wird. Auf dieser Basis strebt WashTec für die Gesamtgruppe für 2012 ein leichtes Umsatzwachstum von 1–2 % bei einem deutlichen Anstieg des bereinigten Ergebnisses an. Weitere Sonderbelastungen durch eventuelle strategische Allianzen in Nordamerika können derzeit nicht ausgeschlossen werden. Mittel- bis langfristig wird durch die Implementierung der beschlossenen Strategie ein nachhaltiger Wachstumskurs mit 4–7 % Umsatz- und Ergebniszuwachs pro Jahr erwartet.

WashTec wird auch weiterhin einen Fokus auf die Optimierung des Working Capital und ein effektives Finanzmanagement haben. Die Verhandlungen über eine Anschlussfinanzierung für das im Juli 2011 ausgelaufene Konsortialdarlehen wurden im zweiten Quartal 2011 erfolgreich abgeschlossen. Das bestehende Konsortialdarlehen wurde durch ein Revolverdarlehen mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2014 ersetzt. Der Gesellschaft stehen somit auch in Zukunft zu marktüblichen Konditionen ausreichende Mittel für ihre Geschäftstätigkeit und die Fortführung der Strategie zur Verfügung. Im Rahmen der Refinanzierung des Unternehmens wurden als wesentliche Financial Covenants ein EBITDA-Verschuldungsgrad unter 2,5 sowie eine Eigenkapitalquote über 35 % vereinbart. Der Vorstand geht im Rahmen seiner Prognose davon aus, dass diese Kennzahlen auch in Zukunft eingehalten werden.

Augsburg, den 22. Februar 2012

Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands

Houman Khorram
Vorstand

Jahres- und Konzernabschluss der WashTec AG

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	102
Gesamtergebnisrechnung	103
Konzern-Bilanz	104
Konzern-Kapitalflussrechnung	106
Eigenkapitalveränderungsrechnung	107
Konzernanhang der WashTec AG	108
Bilanzeid	143
Bestätigungsvermerk	144
Jahresabschluss der WashTec AG (Kurzfassung HGB)	146

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

	Anhang	01.01. bis 31.12.2011 €	01.01. bis 31.12.2010 €
Umsatzerlöse	7	293.262.274	268.414.149
Sonstige betriebliche Erträge	8	4.836.273	5.281.047
Andere aktivierte Entwicklungskosten		1.383.577	1.481.375
Bestandsveränderung		493.059	–138.080
Gesamt		**299.975.183**	**275.038.491**
Materialaufwand			
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		105.955.214	88.645.065
Aufwendungen für bezogene Leistungen		21.447.364	20.607.302
		127.402.577	**109.252.367**
Personalaufwand	9	104.474.580	92.784.554
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens, Goodwill und Sachanlagen		29.527.743	9.565.236
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	47.944.912	42.355.126
Sonstige Steuern		854.811	741.804
Gesamte betriebliche Aufwendungen		**310.204.623**	**254.699.087**
Betriebsergebnis		**–10.229.440**	**20.339.404**
Finanzertrag		172.986	109.354
Finanzaufwand		1.724.797	1.868.496
Finanzergebnis	11	**–1.551.811**	**–1.759.142**
Ergebnis vor Steuern		**–11.781.251**	**18.580.262**
Ertragsteueraufwand	12	–2.735.009	–7.803.765
Ergebnisabführung		0	0
Konzernergebnis		**–14.516.260**	**10.776.497**
Ergebnisvortrag		**20.011.831**	**10.912.570**
Ausschüttung an Aktionäre		–4.332.861	–1.677.236
Konzernbilanzgewinn		**1.162.710**	**20.011.831**
Durchschnittliche Anzahl der Aktien		**13.976.970**	**13.976.970**
Ergebnis je Aktie (unverwässert entspricht verwässert)	13	**–1,04**	**0,77**

Weitere Ausführungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Gesamtergebnisrechnung

	2011	2010
	T€	T€
Ergebnis nach Steuern	**–14.516**	**10.776**
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken eingesetzten Finanzinstrumenten	–506	–491
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen und Währungsveränderungen	–75	323
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in Tochterunternehmen	339	–124
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	–238	–288
Latente Steuern auf direkt mit Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	124	282
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	**–355**	**–298**
Summe aus Periodenergebnis und erfolgsneutral erfasster Wertänderungen der Periode	**–14.871**	**10.478**

Weitere Ausführungen zur Gesamtergebnisrechnung im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Konzern-Bilanz Aktiva

		31.12.2011	31.12.2010
	Anhang	€	€
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	15	41.459.574	41.920.722
Geschäfts- oder Firmenwert	16	42.313.523	58.192.039
Immaterielle Vermögenswerte	16	9.319.436	9.862.248
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	823.860	387.967
Steuerforderungen	19	200.501	252.817
Sonstige Vermögenswerte	21	277.271	39.793
Aktive latente Steuern	17	7.140.268	7.015.377
Gesamtes langfristiges Vermögen		**101.534.433**	**117.670.963**
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	18	39.273.936	37.378.273
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	46.158.532	39.934.929
Steuerforderungen	19	69.887	1.210.691
Sonstige Vermögenswerte	21	3.365.306	5.584.162
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	22	4.602.593	15.304.363
Gesamtes kurzfristiges Vermögen		**93.470.254**	**99.412.418**
Gesamte Aktiva		**195.004.687**	**217.083.381**

Weitere Ausführungen zur Konzern-Bilanz im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Konzern-Bilanz Passiva

		31.12.2011	31.12.2010
	Anhang	€	€
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	23	40.000.000	40.000.000
Bedingtes Kapital	23	12.000.000	12.000.000
Kapitalrücklage	24	36.463.441	36.463.441
Sonstige Rücklagen und Währungskurseffekte	26	–2.471.897	–2.116.221
Ergebnisvortrag		15.678.970	9.235.334
Konzernergebnis		–14.516.260	10.776.497
		75.154.254	**94.359.051**
Langfristige Schulden			
Verzinsliche Darlehen	29	18.953.013	276.582
Finanzierungsleasingschulden	30	5.251.755	6.617.302
Rückstellungen für Pensionen	27	7.307.188	7.013.238
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	31	0	47.000
Sonstige langfristige Rückstellungen	28	5.003.177	3.693.291
Sonstige langfristige Schulden	31	1.808.373	1.540.501
Umsatzabgrenzung	32	860.671	698.988
Passive latente Steuern	17	2.998.024	4.551.105
Gesamte langfristige Schulden		**42.182.201**	**24.438.007**
Kurzfristige Schulden			
Verzinsliche Darlehen	29	2.294.388	32.427.648
Finanzierungsleasingschulden	30	2.499.054	2.560.143
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	31	4.175.186	7.968.064
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	31	9.940.581	9.478.523
Schulden aus Steuern und Abgaben	31	4.207.868	3.321.152
Schulden im Rahmen der sozialen Sicherheit	31	901.168	815.887
Ertragsteuerschulden		4.264.330	1.711.785
Sonstige kurzfristige Schulden	31	23.935.498	20.631.733
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	28	15.920.176	9.884.854
Umsatzabgrenzung	32	9.529.983	9.486.534
Gesamte kurzfristige Schulden		**77.668.232**	**98.286.323**
Gesamte Passiva		**195.004.687**	**217.083.381**

Weitere Ausführungen zur Konzern-Bilanz im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Konzern-Kapitalflussrechnung

		2011	2010
	Anhang	T€	T€
Ergebnis vor Steuern		**–11.781**	**18.580**
Überleitung zwischen Ergebnis vor Steuern und Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit			
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens, Goodwill und Sachanlagen		29.528	9.565
Gewinn/Verlust aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		–112	–182
Sonstige Gewinne und Verluste		–155	2.483
Finanzerträge		–173	–109
Finanzaufwendungen		1.725	1.868
Veränderung der Rückstellungen		7.189	–922
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		–6.916	–3.996
Zu-/Abnahme der Vorräte		–1.375	–2.810
Zu-/Abnahme der Schulden aus Lieferungen und Leistungen		255	5.484
Veränderung übriges Netto-Umlaufvermögen		–329	1.424
Gezahlte Ertragsteuer		–677	–2.273
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto Cashflow)		**17.178**	**29.112**
Auszahlungen für die Investitionen in das Anlagevermögen (ohne Finanzierungsleasing)		–8.025	–7.472
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens		549	606
Auszahlungen für Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbene Zahlungsmittel		–1.286	–3.173
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		**–8.762**	**–10.039**
Aufnahme langfristiger Kredite		19.000	372
Tilgung der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		–31.293	–10.039
Gezahlte Dividende		–4.333	–1.677
Erhaltene Zinsen		148	106
Gezahlte Zinsen		–1.362	–1.572
Tilgung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		–2.487	–2.727
Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit		**–20.327**	**–15.537**
Nettozu-/abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		**–11.912**	**3.536**
Wechselkursbedingte Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		**-640**	**–2.113**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		**15.155**	**13.732**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	22	**2.603**	**15.155**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		**4.603**	**15.304**
kurzfristige verzinsliche Darlehen		**–2.000**	**–149**

Weitere Ausführungen zur Konzern-Kapitalfluss-rechnung im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

T€	Gezeichnetes Kapital Anhang 23	Kapitalrücklage Anhang 24	Eigene Anteile Anhang 25	Sonstige Rücklagen Anhang 26	Währungskurseffekte Anhang 26	Ergebnisvortrag	Gesamt
Stand 1. Januar 2010	**40.000**	**36.464**	**0**	**–1.365**	**–453**	**10.912**	**85.558**
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				–903	323		–580
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen				282			282
Dividende						–1.677	–1.677
Konzernergebnis						10.776	10.776
Stand 31. Dezember 2010	**40.000**	**36.464**	**0**	**–1.986**	**–130**	**20.011**	**94.359**
Stand 1. Januar 2011	**40.000**	**36.464**	**0**	**–1.986**	**–130**	**20.011**	**94.359**
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				–405	–75		–480
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen				124			124
Dividende						–4.333	–4.333
Konzernergebnis						–14.516	–14.516
Stand 31. Dezember 2011	**40.000**	**36.464**	**0**	**–2.267**	**–205**	**1.162**	**75.154**

Weitere Ausführungen zur Eigenkapitalveränderungsrechnung im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Konzernanhang der WashTec AG (IFRS) 2011

Allgemeine Erläuterungen

1. Allgemeine Angaben zum Konzern

Der Konzernjahresabschluss der WashTec Gruppe für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2011 ist am 22. Februar 2012 aufgestellt und dem Aufsichtsrat zur Prüfung vorgelegt worden. Er soll auf der Aufsichtsratssitzung am 21. März 2012 festgestellt und anschließend durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben werden. Der Konzernabschluss und Konzernlagebericht sind über den elektronischen Bundesanzeiger und das Unternehmensregister zugänglich sowie auf unserer Website www.washtec.de abrufbar.

Das oberste Mutterunternehmen der WashTec Gruppe lautet auf WashTec AG und ist im Handelsregister der Stadt Augsburg unter HRB 81 eingetragen.

Der Sitz der Gesellschaft ist in der Argonstraße 7, in 86153 Augsburg, Deutschland.

Die Anteile der Gesellschaft werden öffentlich gehandelt.

Der Unternehmensgegenstand des WashTec Konzerns umfasst die Entwicklung, Herstellung, den Vertrieb und Service von Produkten zur Fahrzeugwäsche sowie die Vermietung und alle damit verbundenen Serviceleistungen und Finanzierungslösungen zum Betrieb von Fahrzeugwaschanlagen.

2. Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss der WashTec AG ist nach den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standard Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretationen (IFRIC) aufgestellt. Er steht im Einklang mit den für das Geschäftsjahr 2011 in der Europäischen Union anzuwendenden Rechnungslegungsstandards und wurde in Verbindung mit § 315a HGB um bestimmte Angaben sowie den Konzernlagebericht ergänzt.

Die Voraussetzungen des § 315a HGB für eine Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht sind erfüllt.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter der Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf tausend Euro (T€) auf- oder abgerundet.

3. Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der WashTec AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Beherrschung liegt ab dem Zeitpunkt vor, wenn die WashTec AG direkt oder indirekt die Möglichkeit hat, die Geschäfts- und Finanzpolitik zu bestimmen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

In den Konzernabschluss der WashTec AG sind zum 31. Dezember 2011 neben der Muttergesellschaft folgende Konzernunternehmen konsolidiert:

Konsolidierte Unternehmen	Anteil am Kapital %	Eigenkapital 31.12.11 in T€	Gewinn/Verlust für 2011 in T€
Inländische Beteiligungsgesellschaften			
WashTec Cleaning Technology GmbH, Augsburg[1]	100	29.846	0
WashTec Holding GmbH, Augsburg	100	96.228	–20.744
WashTec Carwash Operations GmbH, Augsburg[2]	100	51	0
WashTec Financial Services GmbH, Augsburg[1]	100	62	0
AUWA-Chemie GmbH, Augsburg[2]	100	537	0
Ausländische Beteiligungsgesellschaften			
WashTec France S.A.S., St. Jean de Braye, Frankreich	100	1.423	49
Mark VII Equipment Inc., Arvada, USA	100	–12.042	–25.828
WashTec S.r.l., Casale, Italien	100	–59	–45
WashTec UK Ltd., Great Dunmow, Großbritannien	100	1.513	–855
California Kleindienst Limited, Wokingham, Großbritannien[5]	100	0	0
WashTec A/S, Hedehusene, Dänemark[4]	100	1.662	–1.229
WashTec Cleaning Technology GmbH, Wien, Österreich	100	672	–42
WashTec Spain S.A., Madrid, Spanien	100	419	53
WashTec Car Cleaning Equipment (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	100	–62	–154
WashTec Cleaning Technology s.r.o., Nyrany, Tschechische Republik	100	2.012	3
WTMVII Cleaning Technologies Canada Inc., Grimsby, Ontario, Kanada[6]	100	–6.335	–6.339
WashTec Australia Pty Ltd., Sydney, Australien	100	–397	202
WashTec Cleaning Technology España S.A., Bilbao, Spanien[5]	100	1	0
WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, Niederlande[3]	100	1.969	240
WashTec Nordics AB, Bollebygd, Schweden	100	–421	–773

1) Ergebnisübernahme durch die WashTec Holding GmbH
2) Ergebnisübernahme durch die WashTec AG
3) Teilkonzern mit Benelux Carwash Management B.V., Zoetermeer, NL, WashTec Benelux Administratie B.V., Zoetermeer, NL und WashTec Benelux N.V., Brüssel, Belgien, deren Ergebnisse in WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, NL enthalten sind.
4) inkl. Betriebstätte Norwegen
5) Gesellschaft ist derzeit inaktiv
6) Indirekte Beteiligung über Mark VII Equipment Inc., Arvada, USA

4. Wesentliche Schätzungen, Annahmen und Bilanzierungsentscheidungen

In bestimmten Fällen wird die Anwendung schätz- und prämissensensitiver Bilanzierungsgrundsätze notwendig. Diese beinhalten komplexe und subjektive Bewertungen sowie Schätzungen aufgrund aktueller Kenntnisse von Sachverhalten, die sich von Natur aus durch Ungewissheit auszeichnen und Veränderungen unterliegen können. Schätz- und prämissensensitive Bilanzierungsgrundsätze können sich im Zeitablauf verändern und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen. Die Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Festlegung von wirtschaftlichen Nutzungsdauern, Bemessung der Rückstellungen und die Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern sowie Annahmen zu zukünftigen Zahlungsströmen und Abzinsungssätzen. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu wesentlichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

4.1 Wesentliche Schätzungen und Annahmen

Wertminderungen von nicht finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Der Geschäfts- und Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Wertminderung überprüft. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte werden auf Werthaltigkeit untersucht, wenn Hinweise vorliegen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt.

Die Bewertung des Veräußerungspreises abzüglich Veräußerungskosten von nicht finanziellen Vermögenswerten erfolgt anhand der Discounted-Cashflow-Methode. Hierbei werden die künftigen Cashflows und die Entwicklung der Zinsen anhand geeigneter Business- und Marktinformationen geschätzt und ein angemessener Abzinsungssatz gewählt, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Für weitere Einzelheiten wird auf die Anhangangabe 5.2 verwiesen.

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird. Die Schätzungen des Managements beziehen sich auf die Höhe des zu versteuernden Einkommens sowie den erwarteten Eintrittszeitpunkt. Weitere Einzelheiten sind unter der Anhangangabe 17 zu den latenten Steuern zu finden.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie Altersteilzeitleistungen

Der Aufwand aus Pensions- sowie Altersteilzeitverpflichtungen wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen in Bezug auf die Abzinsungssätze, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Weitere Details werden hierzu bei den Pensionsrückstellungen sowie sonstigen Rückstellungen für Altersteilzeit dargestellt.

Rückstellungen

Insbesondere Restrukturierungsrückstellungen sowie Rückstellungen für belastende Verträge (loss contracts) werden auf Grundlage von Erwartungen sowie der geplanten Maßnahmen gebildet. Die tatsächlich entstehenden Kosten unterliegen Unsicherheiten, da sie vom Eintritt der zugrunde gelegten Prämissen abhängig sind.

4.2 Wesentliche Bilanzierungsentscheidungen

Entwicklungskosten

Entwicklungskosten werden entsprechend der in Anhangangabe 5.2 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. 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.

Rückkaufverpflichtungen (Buyback-Verträge)

Die WashTec Gruppe verkauft Waschanlagen z. T. über Leasinggesellschaften an Großkunden. Dabei garantiert die WashTec Gruppe bei Bedarf den Rückkauf der Waschanlage am Ende der Leasinglaufzeit zu einem im Voraus vereinbarten Restkaufpreis.

Die Berechnung der Rückstellung bedingt eine Abschätzung der Wahrscheinlichkeit, ob die Anlage am Ende der Leasinglaufzeit zurückgekauft werden muss.

Die WashTec Gruppe realisiert die Erlöse im Zeitpunkt des Verkaufs an die Leasinggesellschaft, da zu diesem Zeitpunkt sowohl der wirtschaftliche Nutzen als auch die maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Erwerber übergegangen sind.

5. Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen, soweit im Folgenden nichts anderes angegeben ist, grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden.

5.1. Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2011 die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS-Standards und -Interpretationen angewandt.

- IAS 24 Änderungen des IAS 24 – Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen
- IAS 32 Änderungen des IAS 32 – Einstufung von Bezugsrechten
- IFRS 1 Änderungen des IFRS 1 – Begrenzte Befreiung von Vergleichsangaben nach IFRS 7 für erstmalige Anwender
- IFRIC 14 Änderungen des IFRIC 14 – Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen
- IFRIC 19 Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten
- IFRS Verbesserungen an den IFRS 2010

Die von den Standards IFRS 1, IAS 24, IAS 32, IFRIC 14 und IFRIC 19 angesprochenen Sachverhalte sind für die WashTec Gruppe derzeit nicht relevant.

Ferner haben das IASB und das IFRIC weitere nachfolgend aufgelistete Standards, Interpretationen und Änderungen verabschiedet, die im Geschäftsjahr 2011 noch nicht verpflichtend anzuwenden bzw. von der EU noch nicht anerkannt sind. Zum 31. Dezember 2011 erfolgte keine frühzeitige Anwendung dieser Standards durch die WashTec Gruppe. Die Erstanwendung der Standards ist für den Zeitpunkt geplant, an dem sie durch die EU anerkannt und übernommen sind.

- IAS 1 Änderung des IAS 1 – Darstellung einzelner Posten des sonstigen Ergebnisses
- IAS 12 Änderungen des IAS 12 – Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte
- IAS 19 Änderung des IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer
- IAS 27 neue Fassung des IAS 27 – Einzelabschlüsse
- IAS 28 neue Fassung des IAS 28 – Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen
- IAS 32 Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten

- IFRS 1 Änderungen des IFRS 1 – Schwerwiegende Hochinflation und Beseitigung fixer Daten für erstmalige Anwender
- IFRS 7 Änderungen des IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben
- IFRS 9 Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung
- IFRS 10 Konzernabschlüsse
- IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen
- IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen
- IFRS 13 Bewertung mit dem beizuliegenden Zeitwert
- IFRIC 20 Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebes im Tagebau

Die von den Standards IAS 12, IAS 27, IAS 28, IAS 32, IFRS 1, IFRS 11, IFRS 12, IFRS 13 und IFRIC 20 angesprochenen Sachverhalte sind für die WashTec Gruppe derzeit nicht relevant. Die übrigen Standards haben derzeit keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der WashTec Gruppe bzw. führen zu erweiterten Anhangangaben.

5.2 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Konzern

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in fremder Währung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskurses in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Hiervon ausgenommen sind Währungsdifferenzen aus einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb und aus Fremdwährungskrediten, soweit sie zur Sicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb eingesetzt werden. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang im Periodenergebnis erfasst. Aus diesen Währungsdifferenzen entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalls umgerechnet. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig war. Jegliche im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehenden Geschäfts- oder Firmenwerte und jegliche am beizulegenden Zeitwert ausgerichteten Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs bilanziert und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die funktionale Währung der ausländischen Geschäftsbetriebe ist die jeweilige Landeswährung.

Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden der Tochterunternehmen, mit einer anderen funktionalen Währung als Euro, zum Stichtagskurs umgerechnet. Die Umrechnung der Erträge und Aufwendungen dieser Tochterunternehmen erfolgt zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres.

Umrechnungsdifferenzen hieraus werden als separater Bestandteil im Eigenkapital erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. In die Herstellungskosten der selbsterstellten Anlagen werden neben den direkt zurechenbaren Kosten auch anteilige Material- und Fertigungsgemeinkosten und Abschreibungen einbezogen (IAS 16). Nur soweit ein qualifizierter Vermögenswert vorliegt, werden Zinsen einbezogen. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode auf die voraussichtliche Nutzungsdauer pro rata temporis vorgenommen.

Die planmäßigen Abschreibungen für Anlagen werden im Wesentlichen nach folgenden Nutzungsdauern bemessen:

Anlagen	Nutzungsdauer
Gebäude	20 bis 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	5 bis 14 Jahre
Finanzierungsleasing	6 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 8 Jahre

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des 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, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Die Restwerte, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf angepasst.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert.

Hierfür sind die Anschaffungskosten zu ermitteln. Die Anschaffungskosten umfassen den beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt. Sämtliche akquisitionsbezogenen Kosten werden als Aufwand erfasst.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens bemessen.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte beinhalten erworbene Patente, Technologien und aktivierte Entwicklungskosten sowie Lizenzen.

Die planmäßigen Abschreibungen für immaterielle Vermögenswerte werden im Wesentlichen nach folgenden Nutzungsdauern bemessen:

Immaterielle Vermögenswerte	Nutzungsdauer
Erworbene Patente und Technologien	8 Jahre
Lizenzen und Software	3 bis 8 Jahre
Aktivierte Entwicklungskosten	6 bis 8 Jahre

Erworbene immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter und solchen mit unbestimmter Nutzungsdauer differenziert. In der Berichtsperiode verfügte der Konzern ausschließlich über Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden im Fall von immateriellen Vermögenswerten mit einer bestimmten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

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.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte (Forschungs- und Entwicklungskosten)

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines Projekts beinhalten direkt zurechenbare Einzelkosten (im Wesentlichen Personalaufwand) sowie anteilige Gemeinkosten. Diese werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern sowohl die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht als auch die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen, nachweisen kann. Ferner muss der Konzern die Erwirtschaftung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert,

die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts und die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können, belegen.

Die Entwicklungskosten werden nach ihrem erstmaligen Ansatz unter Anwendung des Anschaffungskostenmodells, d. h. zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist. Während der Entwicklungsphase, in der die Nutzungsdauer unbestimmt ist, wird jährlich ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen; es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Cashflows, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird im Periodenergebnis erfasst.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegen. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird mindestens einmal jährlich überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Die Wertminderung wird regelmäßig für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units) durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags für die jeweilige Cash Generating Unit bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Die Cash Generating Units entsprechen bei der WashTec Gruppe den gemäß IFRS ermittelten operativen Segmenten. Sie teilen sich auf in die Regionen »Kerneuropa«, »Emerging Europe«, »Nordamerika« und »Asien/Pazifik«.

Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Werthaltigkeit nach Abschluss des Planungsprozesses vor.

Finanzielle Vermögenswerte

Grundsätzlich sind finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen klassifiziert. Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen als solchen, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Die Designation der finanziellen Vermögenswerte in die Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz.

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d. h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist, bilanziell erfasst. Marktübliche Käufe und Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Im Geschäftsjahr verfügte der Konzern lediglich über finanzielle Vermögenswerte der Kategorien »Kredite und Forderungen« in Form von Forderungen und »erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte«.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert werden.

Beizulegender Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

Fortgeführte Anschaffungskosten

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sowie Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertberichtigungen und unter Berücksichtigung von Disagien und Agien beim Erwerb ermittelt und beinhalten Transaktionskosten und Gebühren, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes sind.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerten eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts, d. h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Effektivzinssatz. Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in den folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Der neue Buchwert des Vermögenswerts darf jedoch die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung nicht übersteigen. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten im Sinne von IAS 39 werden entweder als »erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten« oder als »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten« klassifiziert.

Im Geschäftsjahr verfügte der Konzern lediglich über finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorien »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet«.

Verzinsliche Darlehen

Verzinsliche Darlehen werden bei der erstmaligen Erfassung mit den Anschaffungskosten bewertet. Sie werden nicht zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn vertragliche Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert erloschen sind.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, 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.

Finanzinstrumente und Sicherungsbeziehungen

Originäre Finanzinstrumente

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente – mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente – umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Bankdarlehen, Schulden aus Lieferungen und Leistungen und Finanzierungs-Leasingverhältnisse. Der Hauptzweck dieser Finanzinstrumente ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

In der Bilanz abgebildete Zahlungsmittel umfassen den Kassenbestand und Bankguthaben mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt und umfasst auch die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsbeziehungen

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps, um sich gegen Zinsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Gewinne oder Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Der beizulegende Zeitwert von Zinsswapkontrakten wird unter Bezugnahme auf die Marktwerte ähnlicher Instrumente ermittelt.

Zum Zwecke der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen werden Sicherungsinstrumente wie folgt klassifiziert:

- als Absicherung des beizulegenden Zeitwerts, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld oder einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung handelt;
- als Absicherung von Cashflows, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos von Schwankungen der Cashflows handelt, das dem mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Schuld oder mit einer höchstwahrscheinlich eintretenden künftigen Transaktion verbundene Risiko oder dem Währungsrisiko einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung zugeordnet werden kann; oder
- als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb.

Zu Beginn der Absicherung werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien des Konzerns im Hinblick auf die Absicherung formal festgelegt und dokumentiert. Die Dokumentation enthält die Festlegung des Sicherungsinstruments, des Grundgeschäfts oder der abgesicherten Transaktion sowie die Art des abgesicherten Risikos und eine Beschreibung, wie das Unternehmen die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflows des gesicherten Grundgeschäfts ermittelt. Sicherungsbeziehungen werden hinsichtlich der Erreichung einer Kompensation der Risiken aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflows als in hohem Maße wirksam eingeschätzt. Sie werden fortlaufend dahin gehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hochwirksam waren.

Sicherungsgeschäfte, die die strengen Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden wie folgt bilanziert:

Absicherung von Cashflows (Cashflow Hedges)

Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil sofort erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgebucht, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst; z. B. dann, wenn abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder wenn ein erwarteter Verkauf durchgeführt wird.

Wird mit dem Eintritt der vorgesehenen Transaktion oder der festen Verpflichtung nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgebucht. Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt wird, ohne dass ein Ersatz oder ein Überrollen des Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument erfolgt, verbleiben die bislang im Eigenkapital erfassten Beträge so lange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die vorgesehene Transaktion oder feste Verpflichtung eingetreten ist.

Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (Net Investment Hedge)

Absicherungen von Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb werden wie die Absicherung von Cashflow Hedges behandelt.

Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts des eingesetzten Sicherungsinstruments wird gemeinsam mit dem Ergebnis aus der Fremdwährungsumrechnung der besicherten Investition direkt im Eigenkapital erfasst; auf den ineffektiven Teil entfallende Gewinne und Verluste werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Erst mit dem Abgang (Veräußerung oder Liquidation) des ausländischen Geschäftsbetriebs werden die zuvor kumuliert im Eigenkapital erfassten Bewertungsänderungen des Sicherungsinstruments und die Umrechnungsergebnisse des Grundgeschäfts erfolgswirksam in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Vertriebskosten.

Das Vorratsvermögen wird wie folgt bewertet:

- Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe: Anschaffungskosten bei Anwendung der gleitenden Durchschnittsmethode,
- Fertige und unfertige Erzeugnisse: Material- und Fertigungseinzelkosten sowie angemessene Teile der Gemeinkosten, basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten.

Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der, sofern im Einzelfall erforderlich, die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Finanzaufwand erfasst. Die Auflösungen der Rückstellungen werden grundsätzlich in dem Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst, in dem sie gebildet wurden.

Rückstellungen für Pensionen

Rückstellungen für Pensionen werden nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet (IAS 19). Nach dieser Methode werden nicht nur die am Stichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt.

Entsprechend IAS 19 wurden die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste unmittelbar und in voller Höhe im Eigenkapital erfasst. Weitere Einzelheiten sind in der Anhangangabe 27 dargestellt.

Die Rückstellungen betreffen vor allem die WashTec Cleaning Technology GmbH und WashTec Holding GmbH, Augsburg und werden für Pensionsverpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an aktive und ehemalige Mitarbeiter und deren Hinterbliebene gebildet. Entsprechend der Versorgungsordnung werden Altersrente (ab 63 Jahren), vorzeitige Altersrente und Invalidenrente gewährt. Voraussetzung für die Leistung ist eine Dienstzeit von 10 Jahren, wobei Dienstjahre frühestens ab dem 30. Lebensjahr berücksichtigt werden. Die monatliche Altersrente ergibt sich aus einem Fixbetrag, multipliziert mit der Anzahl der anrechnungsfähigen Dienstjahre. Darüber hinaus kommen einzelvertragliche Regelungen zur Anwendung.

Rückstellungen für Altersteilzeitvereinbarungen

Altersteilzeitvereinbarungen basieren überwiegend auf dem sog. Blockmodell. In diesem Zusammenhang entstehen zwei Arten von Verpflichtungen, die jeweils in Übereinstimmung mit versicherungsmathematischen Grundsätzen mit ihrem Barwert bewertet und getrennt voneinander bilanziert werden: Die erste Verpflichtungsart bezieht sich auf den kumulierten ausstehenden Erfüllungsbetrag, der anteilig über die Laufzeit der Aktiv-/Arbeitsphase erfasst wird. Der kumulierte ausstehende Erfüllungsbetrag basiert auf der Differenz zwischen der Vergütung des Arbeitnehmers vor Beginn der Altersteilzeitvereinbarung (einschließlich des Arbeitgeberanteils an den Sozialversicherungsbeiträgen) und der Vergütung für die Teilzeitbeschäftigung (einschließlich des Arbeitgeberanteils an den Sozialversicherungsbeiträgen, jedoch ohne Berücksichtigung der Aufstockungsbeträge). Die zweite Verpflichtungsart bezieht sich auf die Verpflichtung des Arbeitgebers zur Leistung von Aufstockungsbeträgen zuzüglich eines weiteren Beitrags zur gesetzlichen Rentenversicherung und wird unmittelbar bei Entstehen der Verpflichtung in voller Höhe erfasst.

Umsatzabgrenzung

Die Umsatzabgrenzung dient der periodengerechten Ertragsverteilung von im Wesentlichen Umsatzerlösen aus Wartungsverträgen und Garantieverlängerungen.

Leasingverhältnisse

Von WashTec gefertigte Maschinen werden an eine Leasinggesellschaft veräußert und von der WashTec Gruppe zurückgeleast, die sie ihrerseits Kunden, insbesondere große Betreibergruppen oder Mineralölgesellschaften, im Rahmen des Betreibermodells gegen waschzahlenabhängige Vergütung bereitstellt. Die Verträge zwischen der Leasinggesellschaft und WashTec werden nach IAS 17 als Finanzierungsleasing behandelt, da die WashTec Gruppe als Leasingnehmer alle wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken trägt. Weitere Finanzierungsleasingverträge betreffen Kraftfahrzeuge. Zum Jahresende beträgt der Buchwert T€ 41.

In der Regel sind die Lease-Back-Verträge mit einer Laufzeit von ca. 5 – 7 Jahren ausgestattet, während die Verträge der WashTec Gruppe mit ihren Kunden eine Laufzeit von bis zu 10 Jahren haben. Die Gewinne aus dem Verkauf werden über die Laufzeit des Leasingvertrages abgegrenzt.

Die auf Maschinen bezogenen Sale-and-Lease-Back-Verträge haben in der Regel eine Kaufoption am Ende der Laufzeit sowie die Möglichkeit zur Vertragsverlängerung. Preisanpassungen sind während der Laufzeit nicht möglich.

Ist die WashTec Gruppe Finanzierungs-Leasingnehmer, erfolgt die Aktivierung des Leasinggegenstands zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, angesetzt. Leasingzahlungen werden derart in Finanzaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, dass über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingschuld entsteht.
Finanzaufwendungen werden erfolgswirksam erfasst.

Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden die aktivierten Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben.

Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz sowie auf steuerliche Verlustvorträge.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme der:

- latenten Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalls weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und der
- latenten Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass das zu versteuernde Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalls weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann.

Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind. Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf die Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen und von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst, mit Ausnahme folgender Fälle:

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird in der Konzernbilanz unter Forderungen bzw. Schulden erfasst.

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge sind zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung zu bemessen. Rabatte, Skonti sowie Umsatzsteuern und andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus:

Umsätze aus dem Verkauf von Maschinen, Zubehör, Waren und Dienstleistungen sind realisiert, wenn die geschuldete Lieferung oder Leistung erbracht worden ist bzw. die maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Erwerber übergegangen sind. Dies ist in der Regel bei Abnahme bzw. Versand oder Abholung von Fertigerzeugnissen oder Waren der Fall.

Erträge aus Wartungsverträgen werden erfasst, wenn die Leistung erbracht ist.

Umsätze aus dem Rentgeschäft werden erst mit der Ausführung der jeweiligen Autowäsche realisiert, auch wenn die Waschanlage zuerst an eine externe Leasinggesellschaft veräußert wurde, da dieser Verkauf gem. IAS 17 als »Sale and Lease-back« Transaktion behandelt wird.

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode; d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich gemäß IAS 33 aus der Division des Konzernergebnisses nach Steuern durch die gewichtete Anzahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien.

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden, geteilt.

Segmentberichterstattung

Nach IFRS 8 basiert die Identifikation von operativen Segmenten, auf dem »Management Approach«. Danach erfolgt die externe Segmentberichterstattung auf Basis der konzerninternen Organisation- und Managementstruktur sowie der internen Finanzberichterstattung an die »Chief Operating Decision Maker« (Vorstand). IFRS 8 verlangt von den Unternehmen eine Berichterstattung über finanzielle und beschreibende Informationen bezüglich ihrer berichtspflichtigen Segmente. Soweit die Zusammenfassungskriterien erfüllt sind, werden operative Segmente zu berichtspflichtigen Segmenten zusammengefasst.

Die Segmentierung nach dem Management Approach erfolgt bei der WashTec Gruppe nach Vertriebsgebieten.

Im Rahmen der Umstellung der internen Steuerung des Konzerns wurde zum ersten Quartal 2011 die Segmentberichterstattung auf die Regionen »Kerneuropa«, »Emerging Europe«, »Nordamerika« und »Asien/Pazifik« geändert.

In der Region »Kerneuropa« werden die Aktivitäten der WashTec Gruppe innerhalb von Nord- und Westeuropa zusammengefasst. Diese Region beinhaltet somit die bisherige Area »DACH« sowie den europäischen Anteil der Area »RoW« und des Chemie- und Betreibergeschäfts (Area »Sonstige«). Die Region »Emerging Europe« entspricht der bisherigen Area »CEE«, während die Region »Nordamerika« die Aktivitäten in den USA und Kanada beinhaltet, die bisher in der Area »RoW« gezeigt wurden. Die Region »Asien/Pazifik« reflektiert im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung der australischen Tochtergesellschaft und die Entwicklung Chinas.

Die Steuerung der einzelnen Segmente erfolgt auf Basis des erzielten Betriebsergebnisses. Die Segmentergebnisse ergeben sich aus den direkt zuordenbaren Erträgen und Aufwendungen sowie aus Umlagen bereichsübergreifender Funktionen. Die Summe der berichtspflichtigen Segmente entspricht nach Konsolidierungen dem Konzernergebnis.

Ein geografisches Segment ist eine unterscheidbare Teilaktivität eines Unternehmens, die Produkte oder Dienstleistungen innerhalb eines spezifischen, wirtschaftlichen Umfeldes anbietet oder erbringt, und die Risiken und Erträgen ausgesetzt ist, die sich von Teilaktivitäten, die in anderen wirtschaftlichen Umfeldern tätig sind, unterscheiden.

Die geografischen Segmente des Konzerns werden nach dem Standort der Vermögenswerte des Konzerns bestimmt. Verkäufe an externe Kunden, die in den geografischen Segmenten angegeben werden, werden entsprechend dem geografischen Standort der Kunden den einzelnen Segmenten zugewiesen.

Segmentvermögen und Segmentschulden beinhalten die Vermögenswerte und Schulden, die von einem Segment für dessen betriebliche Tätigkeit genutzt werden. Die Bilanzpositionen werden, wenn möglich, direkt dem Segmentvermögen und Segmentschulden zugeordnet. Ist eine direkte Zuordnung nicht möglich, erfolgt die Umlage anhand von Umlageschlüsseln.

Die Verrechnungspreise mit den einzelnen Konzernunternehmen werden nach dem »arm's length« Prinzip vorgenommen und halten dem Drittvergleich stand. Sie tragen gleichzeitig den marktspezifischen und wirtschaftlichen Anforderungen in den einzelnen Regionen Rechnung.

6. Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse im Jahr 2011

Im Bereich der Waschchemie hat WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, Niederlande, mit Wirkung zum 1. April 2011 einen Kaufvertrag über ausgewählte Vermögensgegenstände, insbesondere den Kundenstamm, abgeschlossen sowie einen Vertriebsmitarbeiter des ehemaligen Händlers für Waschchemie – Shop Service Center B.V. – übernommen. WashTec sichert damit die zukünftige Versorgung und Betreuung aller lokalen Kunden für AUWA-Waschchemie durch die Tochtergesellschaft von WashTec in den Niederlanden.

Der Kaufpreis für den Unternehmenserwerb liegt unterhalb von Mio. € 0,5. Er beinhaltet eine variable Komponente. Es wurden im Wesentlichen Due Diligence-Prüfungen für wirtschaftliche Risiken durchgeführt.

Zudem hat WashTec im April einen Vertrag zum Erwerb der wesentlichen Vermögenswerte der »Carwash«-Sparte des früheren Ceccato-Händlers und zweitgrößten Marktteilnehmers in Spanien, Barin S.A., unterzeichnet. Durch diesen Schritt wird WashTec zum zweitgrößten Anbieter auf dem spanischen Markt. Barin war aufgrund der schwierigen Marktsituation in Spanien in finanzielle Schwierigkeiten geraten und musste Ende 2010 Insolvenz anmelden. WashTec hat sich daher entschieden, diese Gelegenheit zum Ausbau der Marktposition in Spanien, trotz des dort weiter vorherrschenden schwierigen wirtschaftlichen Umfelds, zu nutzen. WashTec erwartet, dass sich aus der Zusammenführung der beiden Organisationen positive Synergieeffekte ergeben werden.

Als Kaufpreis wurde ein Betrag von ca. Mio. € 0,7 vereinbart, der den Kundenstamm sowie einige Vorräte abdeckt. Darüber hinaus sind wesentliche Mitarbeiter auf WashTec übergegangen. Der Kaufpreis beinhaltet einen Einbehalt gegenüber dem Verkäufer. Die für die Wirksamkeit des Vertrags notwendige Genehmigung durch das zuständige Insolvenzgericht in Madrid wurde zwischenzeitlich ebenfalls erteilt.

Im Zusammenhang mit den Akquisitionen fielen insgesamt T€ 52 Anschaffungsnebenkosten an, die in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst wurden.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und die vorläufigen Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden der oben genannten Gesellschaften zum Übernahmestichtag:

in Mio. €	Zeitwert	Buchwert
Vorräte	0,2	0,2
Immaterielle Vermögenswerte	1,0	0,0

Im Konzernergebnis zum 31. Dezember 2011 sind ein Ergebnis i.H.v. Mio. € 0,1 sowie Umsatzerlöse i.H.v. Mio. € 1,1 enthalten. Hätten die Unternehmenszusammenschlüsse zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Konzernumsatzerlöse um ca. Mio. € 0,1 auf ca. Mio. € 293,4 erhöht, das Konzernergebnis bliebe unverändert bei Mio. € –14,5.

Unternehmenszusammenschlüsse im Jahr 2010

Am 19. März 2010 wurde WashTec Australia Pty. Ltd. als australische Tochtergesellschaft der WashTec Cleaning Technology GmbH mit einem Stimmrechtsanteil von 100% gegründet, um direkte Vertriebs- und Serviceaktivitäten in Australien aufzunehmen.

Am 1. April 2010 hat WashTec Australia Pty Ltd. einen Kaufvertrag über wesentliche Vermögensgegenstände des bisherigen australischen Händlers abgeschlossen. Die Investition in den australischen Markt soll den dortigen Maschinenabsatz von WashTec sicherstellen, den Kunden eine hohe Anlagenverfügbarkeit gewährleisten und die Beziehung zu den Großkunden stärken.

Am 20. April 2010 wurde in Kanada als Tochtergesellschaft von Mark VII Equipment Inc., USA, eine neue 100%-Tochtergesellschaft namens WTMVII Cleaning Technologies Canada Inc. gegründet. WashTec nimmt damit direkte Vertriebs- und Serviceaktivitäten in Kanada auf.

Im weiteren Verlauf des Jahres 2010 hat WTMVII Cleaning Technologies Canada Inc. im Rahmen von Asset Deals die Vermögensgegenstände von mehreren Vertriebs- und Serviceorganisationen erworben. Diese Akquisitionen ermöglichen es WashTec, seinen Marktanteil in Kanada weiter auszubauen, den seit 2010 bestehenden Rahmenvertrag mit Shell in dieser Region zu implementieren und den Kunden landesweit einen hochwertigen Service zu bieten.

Diese Akquisitionen werden folgend zusammengefasst dargestellt.

Als Kaufpreis für die Unternehmenserwerbe wurde ein Betrag von Mio. € 2,1 vereinbart. Die Kaufverträge beinhalten einen Einbehalt gegenüber den Verkäufern. Es wurden im Wesentlichen Due Diligence-Prüfungen für wirtschaftliche Risiken durchgeführt. Im Zusammenhang mit den Akquisitionen fielen bisher T€ 237 Anschaffungsnebenkosten für Due Diligence und Transaktionskosten an, die in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst wurden.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und die Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden der oben genannten Gesellschaften zum Übernahmestichtag.

in Mio. €	Zeitwert	Buchwert
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1,7	2,1
Vorräte	1,3	2,4
Anlagevermögen	1,0	0,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0,6	0,5
Sonstige Schulden und Rückstellungen	1,3	0,6

Am 4. Oktober 2010 hat WashTec mit Wirkung zum 1. Januar 2011 die wesentlichen Vermögensgegenstände der Produktentwicklungs- und Vertriebsabteilungen von Adekema, einem der führenden Chemieanbieter in Skandinavien, erworben. Um Skaleneffekte und das bestehende Logistiknetzwerk nutzen zu können, hat WashTec die Produktion sowie die logistische Abwicklung für den skandinavischen Markt für Autowaschchemie im Rahmen einer strategischen Kooperation an die Flügger-Gruppe übertragen.

Durch die Akquisition von Adekema und die darüber hinausgehende Kooperation mit Flügger kann WashTec den skandinavischen Marktanforderungen noch stärker gerecht werden und seine Kunden so mit der bestmöglichen Autowaschchemie bedienen.

Als Kaufpreis für den Unternehmenserwerb wurde ein Betrag von Mio. € 2,1 vereinbart. Die Kaufverträge beinhalten einen Einbehalt gegenüber den Verkäufern. Es wurden im Wesentlichen Due Diligence-Prüfungen für wirtschaftliche Risiken durchgeführt. Im Zusammenhang mit den Akquisitionen fielen bisher T€ 69 Anschaffungsnebenkosten für Due Diligence und Transaktionskosten an, die in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst wurden.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und die vorläufigen Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden der oben genannten Gesellschaft zum Übernahmestichtag, die über die nächsten 5–8 Jahre abgeschrieben werden.

in Mio. €	Zeitwert	Buchwert
Immaterielle Vermögenswerte	2,1	2,1

7. Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Nach Segmenten 2011 in T€	Kerneuropa	Emerging Europe	Nordamerika	Asien/Pazifik	Konsolidierung	Konzern
Umsatzerlöse	**244.485**	**11.379**	**38.836***	**11.673**	**–13.111**	**293.262**
davon mit Dritten	233.155	11.357	37.910	11.673	–833	293.262
davon mit anderen Segmenten	11.330	23	926	0	–12.279	0
Betriebsergebnis	**18.009**	**1.068**	**–29.910**	**746**	**–142**	**–10.229**
Finanzertrag						173
Finanzaufwand						–1.725
Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit						**–11.781**
Ertragsteueraufwand						–2.735
Konzernergebnis						**–14.516**
Segmentvermögen	167.208	3.725	17.676	4.640	–10.372	182.877
Segmentschulden	68.618	206	15.370	3.967	–6.214	81.947
Investitionen immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	11.130	1.010	153	323	0	12.616
planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	–8.807	–402	–939	–300	0	–10.448
außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	0	0	–19.079	0	0	–19.079

Nach Segmenten 2010 in T€	Kerneuropa	Emerging Europe	Nordamerika	Asien/Pazifik	Konsolidierung	Konzern
Umsatzerlöse	**233.254**	**8.740**	**31.144***	**7.283**	**–12.007**	**268.414**
davon mit Dritten	223.173	8.738	29.902	7.283	–682	268.414
davon mit anderen Segmenten	10.081	2	1.242	0	–11.325	0
Betriebsergebnis	**22.384**	**611**	**–540**	**–965**	**–1.151**	**20.339**
Finanzertrag						109
Finanzaufwand						–1.868
Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit						**18.580**
Ertragsteueraufwand						–7.804
Konzernergebnis						**10.776**
Segmentvermögen	183.946	2.131	33.188	3.861	–29.906	193.220
Segmentschulden	68.871	213	16.872	4.083	–15.649	74.390
Investitionen immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	7.753	200	1.203	762	0	9.918
planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	–7.988	–330	–1.086	–161	0	–9.565

* Die Umsatzerlöse für Nordamerika betrugen in 2011 T$ 54.338 (Vorjahr: T$ 41.140)

Überleitung Segmentvermögen und Segmentschulden

in T€	2011	2010
Segmentvermögen	**182.877**	**193.220**
Aktive latente Steuern	7.140	7.015
Steuerforderungen	270	1.464
Zahlungsmittel und -äquivalente	4.603	15.304
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	115	80
Konzernbilanzsumme	**195.005**	**217.083**

in T€	2011	2010
Segmentschulden	**81.947**	**74.390**
Passive latente Steuern	2.998	4.551
Ertragsteuerschulden	4.264	1.712
Langfristiges verzinsliches Darlehen	18.953	277
Kurzfristiges verzinsliches Darlehen	2.294	32.428
Finanzierungsleasingschulden	7.751	9.177
Derivative finanzielle Instrumente	1.643	189
Konzernfremdkapital	**119.850**	**122.724**
Eigenkapital	75.154	94.359
Konzernbilanzsumme	**195.005**	**217.083**

Die Konzern-Umsatzerlöse gliedern sich in folgende Produkte:

in Mio. €	2011	2010	Veränderung
Neu- und Gebrauchtmaschinen	168,7	154,9	13,8
Ersatzteile, Service	88,9	86,5	2,4
Chemie	24,3	18,0	6,3
Vermietung, Zubehör und Sonstiges	11,4	9,0	2,4
Gesamt	**293,3**	**268,4**	**24,9**

Die Konzern-Umsatzerlöse wurden in folgenden Regionen erzielt:

in Mio. €	2011	2010	Veränderung
Deutschland	102,9	97,4	5,5
Übriges Europa	139,3	132,6	6,7
davon Frankreich	*44,4*	*37,1*	*7,3*
Nordamerika	37,9	30,1	7,8
Übrige Länder [1)]	13,2	8,3	4,9
Gesamt	**293,3**	**268,4**	**24,9**

[1)] vor allem Asien und Australien

Nach Regionen

Die Konzern-Vermögenswerte gliedern sich innerhalb unserer Geschäftsbereiche in folgende Regionen:

2011 in T€	Deutschland	Übriges Kerneuropa	Emerging Europe	Nordamerika	Asien/Pazifik	Konzern
Buchwert Sachanlagen	31.179	6.650	2.233	789	609	41.460
Investitionen Sachanlagen	3.572	2.492	1.010	132	277	7.483
Buchwert immaterielle Vermögenswerte	44.743	6.755	3	0	132	51.633
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	1.796	3.270	0	21	46	5.133

2010 in T€	Deutschland	Übriges Kerneuropa	Emerging Europe	Nordamerika	Asien/Pazifik	Konzern
Buchwert Sachanlagen	32.089	6.400	1.641	1.171	620	41.921
Investitionen Sachanlagen	3.529	2.368	200	531	651	7.279
Buchwert immaterielle Vermögenswerte	44.775	4.133	13	19.022	111	68.054
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	1.795	63	0	672	109	2.639

In den übrigen Ländern verfügt der Konzern über kein Vermögen, da keine eigenen Vertriebsgesellschaften bestehen. Die Umsätze mit übrigen Ländern werden durch Exporte an unabhängige Händler generiert.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

8. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge i. H. v. T€ 4.836 (Vorjahr: T€ 5.281) enthalten im Wesentlichen Erträge aus Wechselkursdifferenzen i. H. v. T€ 1.304 (Vorjahr: T€ 2.357), aus Ertragsabgrenzungen aus Betreibermodellen i. H. v. T€ 1.462, (Vorjahr: T€ 1.064), Erträge aus Schrottverkäufen i. H. v. T€ 779 (Vorjahr: T€ 684) sowie Erträge aus der Veräußerung von erworbenen Fahrzeugen und aus dem Verkauf von anderen Sachanlagen i. H. v. T€ 168 (Vorjahr: T€ 228).

9. Personalaufwand

Der erfasste Personalaufwand stellt sich wie folgt dar:

in T€	2011	2010
Löhne und Gehälter	89.530	77.745
Sozialversicherungsbeiträge	7.649	7.532
Aufwendungen für Altersversorgung und Altersteilzeit	1.552	1.686
Aufwendungen Arbeitgeber-Anteil für gesetzliche und freiwillige Rentenversicherung (beitragsorientiert)	5.744	5.822
Gesamt	**104.475**	**92.785**

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Funktionen stellt sich wie folgt dar:

Mitarbeiterzahl	31.12.2011	31.12.2010	Veränderung
Vertrieb und Service	1035	968	67
Produktion, Technik und Entwicklung	481	473	8
Finanzen und Verwaltung	144	155	–11
Summe	**1.660**	**1.596**	**64**

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

in T€	2011	2010
Kraftfahrzeugkosten	9.951	8.086
Reisekosten	5.022	4.294
Werbung und Messekosten	2.400	3.049
Instandhaltung/Reparaturen	3.126	2.879
Mieten/Operating Lease ohne Kfz	3.360	2.846
Rechts- und Beratungskosten	3.185	2.316
Kommunikationskosten	2.288	2.211
Operating Leasing Kfz	2.140	2.078
Zeitarbeitskräfte	2.681	2.061
Kosten Datenverarbeitung	2.210	2.025
Wechselkursdifferenzen	1.024	1.153
Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen	588	1.072
Versicherungen	779	906
Fort- und Weiterbildungskosten	883	637
Bürobedarf	588	609
Produkthaftpflicht	425	492
Aufwendungen für eigene Patente und Schutzrechte	355	435
Honorare, Lizenzen und Entwicklungskosten	528	399
Bankgebühren	323	269
Öffentlichkeitsarbeit	272	242
Verlust Anlagenabgänge	27	46
verschiedene Verwaltungskosten/sonstige Kosten	5.790	4.250
Gesamt	**47.945**	**42.355**

Honorar des Abschlussprüfers

Im Berichtsjahr entstand folgender Honoraraufwand für die Leistungen des Abschlussprüfers (PricewaterhouseCoopers AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München):

in T€	2011	2010
Abschlussprüfungsleistungen	238	235
andere Bestätigungsleistungen	49	48
Steuerberatungsleistungen	4	0
sonstige Leistungen	68	20
Gesamt	**359**	**303**

11. Finanzergebnis

in T€	2011	2010
Erträge aus Bankzinsen und ähnliche Erträge	173	109
Finanzertrag	**173**	**109**
Verzinsliche Darlehen	860	847
Zinsswaps	165	280
Aufwendungen aus Finanzierungsleasing	496	561
Aufwendungen Finanzierungskosten und ähnliche Aufwendungen	203	180
Finanzaufwand	**1.725**	**1.868**
Finanzergebnis	**–1.552**	**–1.759**

Von den Zinserträgen und Zinsaufwendungen sind insgesamt T€ –1.237 (Vorjahr: T€ –918) den IAS 39 Kategorien »Kredite und Forderungen« (LaR) und »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten« (FLAC) zuzuordnen.

12. Ertragsteueraufwand

Die Position betrifft sowohl laufende als auch latente Steuern.

Folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit dem Konzernsteuersatz von 30,7 % (Vorjahr: 30,7 %) multipliziert. Der effektive Steuersatz der WashTec Gruppe beträgt –23,2 % (Vorjahr: 42,0 %).

in T€	2011	2010
Erwarteter Ertragsteueraufwand/-ertrag	–3.617	5.705
Steuerabweichungen in Folge unterschiedlicher Steuersätze im Ausland	144	–51
Nicht abziehbare Aufwendungen	3.117	240
Mindeststeuer	0	187
Auswirkungen aus dem Nichtansatz von latenten Steuerforderungen	3.187	1.109
Abschreibung latenter Steuern auf Verlustvorträge	98	154
Dividende	0	34
Aufzinsung Körperschaftssteuerguthaben	–5	–5
Quellensteuer	48	35
Sonstige	–237	396
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand	**2.735**	**7.804**

Die Zusammensetzung des Steueraufwands ist wie folgt:

in T€	2011	2010
Latenter Steueraufwand	–1.633	5.319
Tatsächlicher Steueraufwand	4.368	2.485
Steuern vom Einkommen und Ertrag	**2.735**	**7.804**

13. Ergebnis je Aktie

Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie für die Jahre 2011 und 2010

in T€ bzw. Stck.	2011	2010
Konzernjahresergebnis	–14.516	10.776
durchschnittliche gewichtete ausstehende Anzahl der Aktien	13.976.970	13.976.970
Ergebnis je Aktie (unverwässert = verwässert)	**–1,04**	**0,77 €**

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Jahresabschluss der WashTec AG für das Geschäftsjahr 2011 ausgewiesenen Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

14. Sondereinflüsse

Im Jahr 2011 wurden negative Sondereinflüsse von insgesamt Mio. € 5,4 im Personalaufwand, i. H. v. Mio. € 0,5 im sonstigen betrieblichen Aufwand, i. H. v. Mio. € 3,0 im Materialaufwand gebucht. Davon entfallen Mio. € 4,3 auf das initiierte Restrukturierungs- und Effizienzprogramm. Der restliche Betrag entfällt auf die Dotierung sonstiger Rückstellungen.

Darüber hinaus wurde eine außerplanmäßige Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte in Nordamerika i. H. v. Mio. € 19,1 vorgenommen.

Im Vorjahr wurden negative Sondereinflüsse im Zusammenhang mit Akquisitionen (T€ 332) und Abfindungen (T€ 584) in Höhe von T€ 916 gebucht. Dem gegenüber standen positive Sondereinflüsse aus Wechselkurseffekten in Höhe von T€ 955.

15. Sachanlagen

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens stellt sich wie folgt dar:

in T€	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen Betriebs- und Geschäftsausstattung	Finanzierungs-leasing	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
1. Januar 2010	**40.907**	**20.739**	**14.273**	**15.502**	**32**	**91.453**
Zugänge	188	3.118	1.601	1.473	89	6.469
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	70	667	73	0	810
Abgänge	0	1.820	863	230	70	2.983
Umbuchungen	0	753	–177	–567	–9	0
Währungsumrechnungseffekte	121	196	118	8	0	443
31. Dezember 2010	**41.216**	**23.056**	**15.619**	**16.259**	**42**	**96.192**
Zugänge	692	3.596	1.582	1.343	271	7.483
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	0	0	0	0	0
Abgänge	26	1.108	1.678	834	0	3.647
Umbuchungen	18	863	77	–795	–164	0
Währungsumrechnungseffekte	57	28	69	3	2	161
31. Dezember 2011	**41.957**	**26.435**	**15.668**	**15.977**	**151**	**100.188**
Abschreibungen und Wertminderungen						
1. Januar 2010	**19.944**	**13.672**	**11.521**	**4.916**	**0**	**50.053**
Abschreibung des Jahres	1.473	1.664	1.477	2.225	0	6.839
Abgänge	0	1.805	574	216	0	2.595
Umbuchungen	0	548	–173	–375	0	0
Währungsumrechnungseffekte	69	65	–161	1	0	–26
31. Dezember 2010	**21.486**	**14.144**	**12.090**	**6.551**	**0**	**54.271**
Abschreibung des Jahres	1.519	2.120	1.660	2.257	0	7.556
Abgänge	17	1.090	1.345	553	0	3.006
Umbuchungen	0	563	0	–563	0	0
Währungsumrechnungseffekte	55	46	–195	1	0	–93
31. Dezember 2011	**23.043**	**15.782**	**12.210**	**7.693**	**0**	**58.728**
Nettobuchwert						
31. Dezember 2011	**18.914**	**10.653**	**3.458**	**8.284**	**151**	**41.460**
31. Dezember 2010	**19.730**	**8.912**	**3.529**	**9.708**	**42**	**41.921**
1. Januar 2010	**20.963**	**7.067**	**2.752**	**10.586**	**32**	**41.400**

Finanzierungsleasing

Buchwerte in T€	2011	2010
Waschanlagen Sale and Lease Back	8.243	9.595
Finanzierungsleasing Betriebs- und Geschäftsausstattung	41	113
Gesamt	**8.284**	**9.708**

Finanzierungsleasing Betriebs- und Geschäftsausstattung beinhaltet Leasingverträge für Fahrzeuge. Sie haben in der Regel eine Leasingdauer von 3–5 Jahren.

Wesentliche vertragliche Verpflichtungen, wie z. B. aus dem Erwerb von Sachanlagen oder immateriellen Vermögenswerten, bestehen zum Stichtag nicht.

16. Immaterielle Vermögenswerte

in T€	Entwicklungskosten selbsterstellt	Lizenzen und Software erworben	Patente, Technologien und sonstige immaterielle Vermögenswerte erworben	Geschäfts- und Firmenwert	Sonstige, geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
1. Januar 2010	**9.529**	**8.874**	**3.334**	**79.852**	**6**	**101.595**
Zugänge	564	168	53	0	1.691	2.475
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	0	156	8	0	164
Abgänge	0	37	0	0	0	37
Umbuchungen	0	4	0	0	–4	0
Währungsumrechnungseffekte	186	4	115	1.037	0	1.342
31. Dezember 2010	**10.279**	**9.013**	**3.658**	**80.897**	**1.693**	**105.540**
Zugänge	51	400	21	19	1.395	1.885
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	0	3.241	0	0	3.241
Abgänge	0	1	4	0	37	43
Umbuchungen	0	544	0	0	–544	0
Währungsumrechnungseffekte	101	–1	63	502	8	672
31. Dezember 2011	**10.430**	**9.955**	**6.979**	**81.417**	**2.515**	**111.297**
Abschreibungen und Wertminderungen						
1. Januar 2010	**4.342**	**5.464**	**2.197**	**22.700**	**0**	**34.704**
Abschreibung des Jahres	1.194	1.138	395	0	0	2.727
Wertminderung	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	38	0	0	0	38
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	10	2	78	5	0	95
31. Dezember 2010	**5.546**	**6.565**	**2.670**	**22.705**	**0**	**37.486**
Abschreibung des Jahres	522	1.236	1.135	0	0	2.892
Wertminderung	2.559	0	126	16.394	0	19.079
Abgänge	0	0	–33	0	0	–33
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	104	1	64	4	0	174
31. Dezember 2011	**8.731**	**7.801**	**4.028**	**39.103**	**0**	**59.664**
Nettobuchwert						
31. Dezember 2011	**1.699**	**2.154**	**2.951**	**42.314**	**2.515**	**51.633**
31. Dezember 2010	**4.732**	**2.447**	**989**	**58.192**	**1.693**	**68.054**
1. Januar 2010	**5.187**	**3.411**	**1.137**	**57.152**	**6**	**66.891**

Der Zugang der geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau resultiert weitestgehend aus aktivierten Entwicklungskosten. Diese Entwicklungen sind derzeit noch nicht abgeschlossen und wurden deshalb einem Impairmenttest zum Jahresende unterzogen, der zu keinem Wertberichtigungsbedarf führte.

Darüber hinaus sind T€ 528 (Vorjahr: T€ 399) Forschungs- und Entwicklungskosten angefallen, die nicht aktiviert wurden, da die Kriterien zur Aktivierung gem. IAS 38 nicht erfüllt waren.

Geschäfts- und Firmenwert

Die gesamten Firmen- und Geschäftswerte mit einem Buchwert von T€ 42.314 (Vorjahr: T€ 58.192) werden den gemäß IFRS 8 ermittelten operativen Segmenten »Kerneuropa« i. H. v. T€ 41.601 (Vorjahr: T€ 41.582), »Emerging Europe« i. H. v. T€ 705 (Vorjahr: T€ 705), »Nordamerika« i. H. v. T€ 0 (Vorjahr: T€ 15.897) und »Asien/Pazifik« i. H. v. T€ 8 (Vorjahr: T€ 8) zugeordnet.

Die Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- und Firmenwerte wird regelmäßig für die operativen Segmente auf Grundlage der Berechnung des Nutzungswerts durchgeführt.

Basis für die Werthaltigkeitsprüfung gemäß der unter Abschnitt 5.2 dargestellten Vorgehensweise für Geschäfts- und Firmenwerte ist die Mittelfristplanung 2012 bis 2016 auf Konzernebene.

Der Mittelfristplanung liegen im Wesentlichen die folgenden Annahmen zugrunde, die auf der langjährigen Erfahrung des Managements sowie auf den mittelfristigen Strategien für die einzelnen Märkte basieren. Weitergehende Informationen standen dem Management durch externe Marktstudien zur Verfügung. Die Kernannahmen lassen sich wie folgt darstellen:

- Umsatzsteigerung durchschnittlich zwischen 4 % und 7 % p. a., in einzelnen Regionen bis zu 44 %
- Kostensteigerungen von 2–3 %
- Lohn- und Gehaltskostensteigerungen von ca. 2–4 % p. a.

Zur Diskontierung wurde im Planungszeitraum ein Zinssatz von 7,63 % (Vorjahr: 7,03 %) und ein Langfristwachstum in der ewigen Rente von 1 bis 1,5 % (Vorjahr: 0,5 %) zugrunde gelegt.

In die Ermittlung des Diskontierungszinssatzes geht ein gewichteter Fremdkapitalzinssatz von 4,7 % (Vorjahr: 4,6 %) und der gewichtete Eigenkapitalzinssatz ein. Dem Eigenkapitalzinssatz liegt ein risikofreier Zins von durchschnittlich 3,20 % (Vorjahr: 3,40 %) sowie ein Beta-Faktor von 1,06 (Vorjahr: 1,07) zugrunde.

Im Geschäftsjahr 2011 wurde eine außerplanmäßige Abschreibung auf den Geschäfts- und Firmenwert i. H. v. T€ 16.394 erforderlich. Die Abschreibung betrifft den Geschäfts- und Firmenwert für Nordamerika. Der auf Basis des »value in use« erzielbare Betrag lag auf Basis der Mittelfristplanung unter dem Buchwert der cash generating unit. Die detaillierte Lage zu Nordamerika ist im Lagebericht erläutert.

Für alle weiteren Geschäfts- und Firmenwerte der WashTec Gruppe ergibt sich im Berichtsjahr kein Abschreibungsbedarf. Auch bei einem um 10 Prozentpunkte höheren Diskontierungszinssatz und einer um 5 Prozentpunkte geringeren Bruttomarge ergibt sich kein Abwertungsbedarf.

17. Latente Steuern

Es bestehen aktive latente Steuern i. H. v. T€ 7.140 (Vorjahr: T€ 7.015) sowie passive latente Steuern i. H. v. T€ 2.998 (Vorjahr: T€ 4.551). Diese resultieren aus latenten Steuerforderungen auf voraussichtlich nutzbare steuerliche Verlustvorträge sowie aus zeitlichen Unterschieden, die entsprechend der sogenannten bilanzorientierten Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) berechnet wurden.

Verlustvorträge wurden zur Bildung aktiver latenter Steuern herangezogen, soweit die Nutzung der Verlustvorträge auf Basis der internen Mittelfristplanung 2012 bis 2016 mit hinreichender Sicherheit gewährleistet ist.

Sofern Zweifel bestehen, dass Verlustvorträge mit zukünftigen zu versteuernden Einkommen verrechnet werden können, werden diese nicht zur Bildung von aktiven latenten Steuern herangezogen.

Deshalb wurden im Berichtsjahr Verlustvorträge i. H. v. T€ 25.450 (Vorjahr: T€ 17.335) nicht angesetzt. Dies entspricht nicht aktivierten latenten Steuern i. H. v. T€ 8.132 (Vorjahr: T€ 5.717).

Ein Teil der Verlustvorträge unterliegt keiner zeitlichen Begrenzung hinsichtlich der Nutzung. Lediglich T€ 18.528 Verlustvorträge sind begrenzt. Davon verfallen T€ 5.280 in den Jahren von 2012 bis 2021 und T€ 13.248 von 2022 bis 2032, sofern sie nicht verbraucht werden können.

Die latenten Steuerforderungen und Steuerschulden entfallen auf folgende wesentliche Bilanzpositionen und Verlustvorträge.

in T€	Latente Steuerforderungen		Latente Steuerschulden	
	2011	2010	2011	2010
Steuerliche Verlustvorträge	3.333	4.358	0	0
Sachanlagen	121	135	–4.743	–5.147
Immaterielle Vermögenswerte	293	91	–1.695	–2.759
Vorräte	1.576	1.667	–525	–474
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	250	24	–236	–1.293
Rückstellungen	1.585	1.574	–165	–11
Sonstige Schulden	718	232	–72	–27
Finanzierungsleasingschulden	2.116	2.457	0	0
Umsatzabgrenzung	1.620	1.727	0	0
Sonstige	113	30	–145	–118
Gesamt	**11.724**	**12.295**	**–7.581**	**–9.829**
davon langfristig	7.399	7.245	–6.393	–8.166
davon kurzfristig	4.325	5.050	–1.188	–1.663

Es wurden latente Steuerschulden i. H. v. T€ 4.584 mit latenten Steuerforderungen, gem. den Saldierungsvorschriften des IAS 12, aufgerechnet.

Im Berichtsjahr wurden T€ 124 (Vorjahr: T€ 282) latente Steuern direkt im Eigenkapital gebucht. Der Saldo der direkt im Eigenkapital erfassten latenten Steuern beläuft sich damit auf T€ 1.010 (Vorjahr: T€ 886).

In der folgenden Tabelle sind die Erträge und Aufwendungen sowie die darauf entfallende Steuerbelastung der im Eigenkapital direkt erfassten Wertänderungen dargestellt:

in T€	2011			2010		
	vor Ertragsteuern	Ertragsteuern	nach Ertragsteuern	vor Ertragsteuern	Ertragsteuern	nach Ertragsteuern
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen und Währungsveränderungen	–75	–	–75	323	–	323
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in Tochterunternehmen	339	–104	235	–123	40	–85
Marktwertveränderungen von derivativen Finanzinstrumenten	–506	156	–350	–491	153	–338
Veränderung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste	–238	71	–167	–288	90	–198
Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	–480	124	–356	–582	282	–299

18. Vorräte

in T€	2011	2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe inkl. Waren	24.844	24.272
Unfertige Erzeugnisse	5.712	6.072
Fertige Erzeugnisse	8.325	7.022
Geleistete Anzahlungen	393	12
Gesamt	**39.274**	**37.378**

Im Berichtsjahr belief sich der Zugang zu Wertberichtigungen auf das Vorratsvermögen auf T€ 1.942 (Vorjahr: T€ 820).

19. Steuerforderungen

in T€	2011	2010
Langfristige Steuerforderungen	200	253
Kurzfristige Steuerforderungen	70	1.211
Gesamt	**270**	**1.464**

Die langfristigen Steuerforderungen betreffen im Wesentlichen die abgezinsten Forderungen gegenüber dem Finanzamt aus Körperschaftsteuerguthaben. Die kurzfristigen Steuerforderungen resultierten im Vorjahr überwiegend aus Körperschaftsteuervorauszahlungen, denen Gewerbesteuerschulden in ähnlicher Höhe gegenüberstanden.

20. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T€	2011	2010
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	46.158	39.935
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	824	388
Gesamt	**46.982**	**40.323**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben in der Regel eine Fälligkeit zwischen 0 und 90 Tagen netto. Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auf einem gesonderten Konto für Wertberichtigungen vorgenommen. Wird die Forderung als uneinbringlich eingestuft, wird der entsprechende wertgeminderte Vermögenswert ausgebucht.

Zum 31. Dezember 2011 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von T€ 2.798 (Vorjahr: T€ 3.277) wertgemindert. Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos stellt sich wie folgt dar:

in T€	2011	2010
Stand 1. Januar	3.277	3.005
Aufwandswirksame Zuführungen	835	1.001
Verbrauch	–1.100	–398
Auflösung	–225	–349
Wechselkurseffekte	11	18
Stand 31. Dezember	**2.798**	**3.277**

Die Analyse der überfälligen, nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

in T€	2011	2010
Weder überfällige noch wertberichtigte Forderungen	37.568	30.496
Überfällige Forderungen, die nicht einzelwertberichtigt sind, davon		
weniger als 30 Tage	5.372	5.646
30–120 Tage	3.049	3.136
120–365 Tage	851	960
größer 365 Tage	0	0
Gesamt	9.272	9.742
Einzelwertberichtigte Forderungen	**2.942**	**3.362**

Es wird eine pauschalierte Einzelwertberichtigung für Forderungen entsprechend der Altersstruktur vorgenommen. Darüber hinaus werden Forderungen bei drohender Uneinbringlichkeit und bei Einleitung rechtlicher Schritte einzelwertberichtigt.

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

21. Sonstige Vermögenswerte

in T€	2011	2010
Langfristige sonstige Vermögenswerte	277	40
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	3.365	5.584
Gesamt	**3.642**	**5.642**
davon Abgrenzungsposten	*1.223*	*802*

Der Abgrenzungsposten ergibt sich aus der Abgrenzung von vorausbezahlten Wartungspauschalen sowie aus Vorauszahlungen von Versicherungsprämien und Steuern.

Der Rückgang der kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte ergibt sich im Wesentlichen aus der Erlangung der Verfügungsmacht über die erworbenen Vermögenswerte aus dem Unternehmenserwerb »Adekema« aus 2010 und den nun entsprechenden Ausweis im Anlagevermögen (T€ 2.231).

22. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T€	2011	2010
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	**4.603**	**15.304**

Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst. Der beizulegende Zeitwert der Zahlungsmittel beträgt T€ 4.603 (Vorjahr: T€ 15.304).

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Kassenbestände, Guthaben bei Kreditinstituten mit bis zu 3 Monaten Fälligkeit und Kontokorrentkredite) des WashTec Konzerns im Berichtsjahr verändert haben. Dabei wurden die Zahlungsströme entsprechend IAS 7 nach den betrieblichen Tätigkeiten im Mittelfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Für Zwecke der Konzern-Kapitalflussrechnung setzt sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

in T€	2011	2010
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	4.603	15.304
Kontokorrentkredite	–2.000	–149
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**2.603**	**15.155**

In Bezug auf die Erläuterungen zu den verzinslichen Darlehen wird auf Anhangangabe 29 verwiesen.

Eigenkapital

23. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt Mio. € 40. Es ist eingeteilt in 13.976.970 (Vorjahr: 13.976.970) auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien und ist voll eingezahlt. Jede Aktie besitzt ein Stimmrecht und ist entsprechend ihrem Anteil am Grundkapital dividendenbezugsberechtigt.

Die durchschnittlich gewichtete Anzahl der im Umlauf befindlichen Anteile beträgt zum 31. Dezember 2011 13.976.970 Aktien (Vorjahr: 13.976.970 Aktien).

	2011	2010
Stammaktien in Tausend Stück	13.977	13.977
Nennwert der Stammaktien in €	2,86	2,86

Die ordentliche Hauptversammlung der WashTec AG vom 5. Mai 2011 hat beschlossen, aus dem Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2010 i. H. v. € 4.759.216 eine Dividende in Höhe von € 4.332.860,70 auszuschütten und € 426.355,30 auf neue Rechnung vorzutragen. Die Ausschüttung entspricht einer Dividende von € 0,31 je dividendenberechtigter Stückaktie. Der Ergebnisvortrag verringert sich somit um € 4.332.860,70.

Genehmigtes Kapital

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 wurde genehmigtes Kapital wie folgt geschaffen. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 4. Mai 2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 12.000.000 zu erhöhen, wobei auf diesen Betrag zum Zeitpunkt der Ausgabe neuer Aktien derjenige anteilige Betrag am Grundkapital anzurechnen ist, der auf diejenigen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien entfällt, für die Wandlungsrechte oder -pflichten oder Optionsrechte oder -pflichten bestehen, die auf Basis des Beschlusses der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 ausgegeben werden. Soweit vorstehende Wandlungsrechte oder -pflichten oder Optionsrechte oder -pflichten nicht mehr bestehen, weil diese bis zum Zeitpunkt der Ausgabe neuer Aktien ausgeübt wurden, sind die hierauf ausgegebenen Aktien zu berücksichtigen.

Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können von einem oder mehreren, durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht).

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in bestimmten, in § 5.1. der Satzung der WashTec AG festgelegten Fällen, auszuschließen. Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung bislang keinen Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

Gemäß § 218 Aktiengesetz erhöht sich das bedingte Kapital einer Aktiengesellschaft im gleichen Verhältnis wie das durch eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln erhöhte Grundkapital.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 wurde bedingtes Kapital wie folgt geschaffen.

Bedingtes Kapital I: Das Grundkapital ist um bis zu Euro 12.000.000 eingeteilt in bis zu 4.193.091 auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I), wobei auf diesen anteiligen Betrag des Grundkapitals derjenige Betrag anzurechnen ist, um den das Grundkapital aufgrund von Ziffer 5.1 der Satzung (genehmigtes Kapital) erhöht ist; eine solche Anrechnung erfolgt bereits mit der entsprechenden Beschlussfassung zur Kapitalerhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten bzw. die zur Wandlung/Optionsausübung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombination dieser Instrumente), die von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Vorstands durch Hauptversammlungsbeschluss vom 5. Mai 2010 bis zum 4. Mai 2013 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder soweit sie zur Wandlung/Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung/Optionsausübung erfüllen bzw. soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder Aktien einer anderen börsennotierten Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zum bestimmenden Options- bzw. Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

24. Kapitalrücklage

Im Wesentlichen resultiert die Kapitalrücklage aus der Einbringung der California Kleindienst Holding GmbH in die WashTec AG zum 1. Januar 2000 i. H. v. T€ 26.828 und i. H. v.

T€ 18.019 – abzüglich T€ 1.774 Kapitalerhöhungskosten – aus dem Agio der Kapitalerhöhung im August 2005. Im Jahr 2009 wurde die Kapitalrücklage durch den Einzug von eigenen Aktien i. H. v. T€ 9.464 gemindert.

25. Eigene Anteile

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2010 wird die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 4. Mai 2013 eigene Aktien i. H. v. bis zu 10 % des derzeitigen Grundkapitals von € 40.000.000 zu anderen Zwecken als dem Handeln zu erwerben.

Die zurückgekauften Aktien können unter anderem im Rahmen des unmittelbaren oder mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen des Zusammenschlusses mit Unternehmen übertragen werden. Darüber hinaus können sie zur Bedienung von Optionsrechten, die an die Mitglieder der Geschäftsführung mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen sowie an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen im Rahmen eines Aktienoptionsprogramms ausgegeben werden.

Die Gesellschaft behält sich vor, zurückgekaufte Aktien ganz oder teilweise einzuziehen.

26. Sonstige Rücklagen und Währungskurseffekte

Hierunter fallen insbesondere die Bilanzierung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste im Bereich der Pensionsrückstellungen sowie die Abbildung von als zu Sicherungsinstrumenten eingesetzte Finanzinstrumente:

Sonstige Rücklagen

in T€	31.12.2011	31.12.2010
In der Hedge Reserve erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Finanzinstrumenten	–1.752	–1.246
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in Tochterunternehmen	–420	–759
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	–1.105	–867
Latente Steuern auf direkt mit Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	1.010	886
Sonstige Rücklagen	**–2.267**	**–1.986**
Währungskurseffekte	–205	–130
Gesamt	**–2.472**	**–2.116**

27. Rückstellungen für Pensionen

Die Höhe der Rückstellung wurde nach versicherungsmathematischen Methoden berechnet. Dabei wurde ein Abzinsungsfaktor von 4,75 % (Vorjahr: 5,0 %) angenommen. Die jährlichen Gehalts- und Lebenskostensteigerungsraten wurden unverändert zum Vorjahr mit 1,5 % bewertet. Die erwartete Rendite aus den Erstattungsansprüchen aufgrund der bestehenden Rückdeckungsversicherungen beträgt 4,5 % (Vorjahr: 4,5 %). Als biometrische Rechnungsgrundlage wurden die »Richttafeln 2005 G« von Prof. Klaus Heubeck verwendet. Die Fluktuationswahrscheinlichkeit wurde alters- und geschlechtsspezifisch geschätzt.

Die Anzahl der Leistungsempfänger betrug zum 31. Dezember 2011 233 Mitarbeiter (Vorjahr: 240 Mitarbeiter).

Die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge ergeben sich wie folgt:

in T€	2011	2010	2009	2008	2007
Leistungsorientierte Verpflichtung (Barwert)	7.307	7.013	6.649	6.200	6.633

In den versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten sind Aufwendungen für erfahrungsbedingte Anpassungen i. H. v. T€ 51 (Vorjahr: T€ 21) enthalten.

Seit dem Geschäftsjahr 2005 werden sämtliche versicherungsmathematische Gewinne und Verluste mit dem Eigenkapital verrechnet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrugen die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste T€ –238. Insgesamt sind bis zum 31. Dezember 2011 T€ –1.105 (Vorjahr: T€ –867) versicherungsmathematische Gewinne und Verluste direkt im Eigenkapital erfasst worden.

In den Geschäftsjahren 2010 und 2011 hat sich der Barwert der Pensionsverpflichtung wie folgt entwickelt:

in T€	2011	2010
Stand 1. Januar	7.013	6.649
Gezahlte Renten	–414	–415
Dienstzeitaufwand der Berichtsperiode	100	157
Zinsaufwand	323	332
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	229	290
Stand 31. Dezember	**7.251**	**7.013**

Die Ansprüche gegenüber der Unterstützungskasse und die auf das Leben der begünstigten Mitarbeiter abgeschlossenen Rückdeckungsversicherungen haben Erstattungscharakter. Die Entwicklung der sogenannten Reimbursement Rights in 2010 und 2011 zeigt die nachfolgende Tabelle:

in T€	2011	2010
Zeitwert Erstattungsansprüche 1. Januar	385	390
Erwartete Rendite	16	15
Arbeitgeberbeiträge	0	0
Gezahlte Leistungen	–18	–18
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	–7	–2
Zeitwert Erstattungsansprüche 31. Dezember	**376**	**385**

Die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge der Erstattungsansprüche ergeben sich wie folgt:

in T€	2011	2010
Erstattungsansprüche Barwert	**376**	**385**

Der im Personalaufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung enthaltene Aufwand aus der Zuführung zur Pensionsrückstellung setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2011	2010
Dienstzeitaufwand der Berichtsperiode	100	155
Zinsaufwand	323	332
Erwarteter Ertrag aus Erstattungsanspruch	–16	–15
Pensionsaufwendungen	**407**	**472**

Der tatsächliche Ertrag für Erstattungsansprüche für 2011 beläuft sich auf T€ 10.

Der Konzern rechnet für das Geschäftsjahr 2012 mit Zahlungen i. H. v. T€ 412 zuzüglich dem Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung.

28. Sonstige Rückstellungen

in T€	Altersteilzeit 2011	Gewährleistung 2011	Rückkaufverpflichtungen 2011	Restrukturierung 2011	Übrige 2011	Gesamt 2011	Gesamt 2010
Stand 1. Januar	2.136	5.071	2.647	1.794	1.930	**13.578**	13.937
Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	0	0	188	**188**	691
Zuführung	658	4.708	570	4.318	5.329	**15.584**	6.184
Inanspruchnahme	–915	–2.869	–528	–897	–1.239	**–6.449**	–5.529
Auflösung	0	–735	–19	–774	–478	**–2.006**	–1.848
Währungsdifferenz	0	10	0	0	18	**28**	142
Stand 31. Dezember	**1.879**	**6.185**	**2.670**	**4.441**	**5.748**	**20.923**	**13.578**
davon kurzfristig	1.440	6.015	681	4.441	3.343	**15.920**	–
davon langfristig	439	170	1.998	0	2.405	**5.003**	–
Rückstellungen in 2010							
davon kurzfristig	951	4.836	524	1.794	1.779	**–**	9.885
davon langfristig	1.184	236	2.123	0	151	**–**	3.693

Die Rückstellung für Altersteilzeit wurde entsprechend IAS 19 »Leistungen an Arbeitnehmer« berechnet. Dabei wurden ein Zinssatz von 3,75 % (Vorjahr: 4,00 %) und ein jährlicher Gehaltstrend von 1,50 % (Vorjahr: 1,50 %) berücksichtigt.

Die Rückstellung für Gewährleistungsverpflichtungen wird anhand der Erfahrungen aus vergangenen Jahren gebildet. Die den Berechnungen der Gewährleistungsrückstellung zugrunde liegenden Annahmen basieren auf dem aktuellen Absatzniveau und den aktuell verfügbaren Informationen über Reparaturen und Reklamationen für die verkauften Produkte innerhalb des Gewährleistungszeitraums. Es ist zu erwarten, dass diese Kosten innerhalb des entsprechenden Gewährleistungszeitraums nach dem Bilanzstichtag anfallen werden.

Die Rückstellung für Restrukturierungsmaßnahmen i. H. v. T€ 4.441 (Vorjahr: T€ 1.794) beinhaltet im Wesentlichen Rückstellungen für geplante Personalmaßnahmen in Nordamerika und Deutschland i. H. v. T€ 3.634.

Die Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen wird rollierend ermittelt und berücksichtigt die vertragliche Verpflichtung zum Rückkauf von vormals an Mineralölgesellschaften verkauften Maschinen. Diese Verpflichtungen sind in der Regel durch Avale gesichert.

Die übrigen Rückstellungen von T€ 5.748 (Vorjahr: T€ 1.930) betreffen vor allem Rückstellungen für Rechts- und Beratungskosten i. H. v. T€ 1.560 (Vorjahr: T€ 779) sowie Rückstellungen für belastende Verträge in Nordamerika i. H. v. T€ 3.103.

Zum Bilanzstichtag bestanden aus Sicht des WashTec Konzerns Eventualschulden im Wesentlichen aus Vertragserfüllungsverpflichtungen und für potenzielle Aufwendungen aus dem Rückkauf von Maschinen i. H. v. T€ 726 (Vorjahr: T€ 701), deren Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme geringer als 50 % eingeschätzt wird.

29. Verzinsliche Darlehen

in T€	2011	2010
Kurzfristige verzinsliche Darlehen	2.294	32.428
Langfristige verzinsliche Darlehen	18.953	277
Gesamt verzinsliche Darlehen	**21.247**	**32.705**

Zum 31. Mai 2011 wurde die neue Refinanzierung der WashTec Gruppe umgesetzt. Es wurde ein Revolverdarlehen mit einer Laufzeit bis zum 31.12.2014 abgeschlossen. Darlehensnehmerin ist die WashTec Cleaning Technology GmbH; sie verfügt nun über eine Kreditlinie von Mio. € 45. Die Kreditlinie besteht aus einer Betriebsmittellinie i. H. v. Mio. € 38 und einer Avalkreditlinie i. H. v. Mio. € 7. Die WashTec Gruppe verfügt insgesamt über eine Kreditlinie i. H. v. Mio. € 47,1.

Zum 31. Dezember 2011 ist die Avalline mit Mio. € 5,3 (Vorjahr: Mio. € 4,9) in Anspruch genommen. Die nicht in Anspruch genommene Kreditlinie, die für die künftige betriebliche Tätigkeit und zur Erfüllung von Verpflichtungen eingesetzt werden könnte, beläuft sich zum Stichtag auf Mio. € 20,3 (Vorjahr: Mio. € 16,6).

Das Konsortialdarlehen ist weiterhin an Bedingungen geknüpft, jedoch sind diese im Vergleich zum vorherigen Konsortialkreditvertrag stark verbessert worden. Z. B. ist WashTec für die Laufzeit des Vertrages nunmehr an zwei anstatt fünf Covenants gebunden. Zudem konnten die Sicherheiten gegenüber den Banken reduziert werden. Der Vertrag konnte zu marktüblichen Margen abgeschlossen werden.

Der Zinssatz des Darlehens ist variabel und an die Entwicklung des EURIBOR gebunden sowie von einer an die operative Performance des Unternehmens gebundenen Zinsmarge abhängig.

Die Kosten für herausgelegte Avale richten sich nach der Zinsmarge abzüglich eines Abschlags i. H. v. 0,6 %. Die Verzinsung des Kontokorrentkredites wird bei Inanspruchnahme durch die geltenden Konditionen der entsprechenden Kreditinstitute bestimmt. Die Zinssätze betrugen im Berichtsjahr zwischen 1,75 % und 3,65 %.

Bei der Strukturierung der Finanzierung wurde ein Disagio berechnet, das gem. IAS 39 mittels der Effektivzinsmethode berücksichtigt wird. Die im Zinsaufwand erfassten Beträge für die Amortisation des Disagios belaufen sich auf T€ 198 (Vorjahr: T€ 276).

Zur Sicherung der gewährten Betriebsmittelkreditlinie wurden wesentliche Vermögenswerte der deutschen Gesellschaften der WashTec Gruppe verpfändet.

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der als Sicherung begebenen Vermögenswerte. Diese sind jeweils zu 100 % besichert. Im Falle des Zahlungsverzuges (gegebenenfalls nach Ablauf einer anwendbaren Heilungsfrist) sind die Banken zur Verwertung der Sicherheiten berechtigt.

gestellte Sicherheiten in T€	2011 Buchwert	2010 Buchwert
Markenrechte, Patente, Lizenzen	keine Sicherung	427
Grundstücke und Gebäude	17.142	18.222
Vorräte	keine Sicherung	20.164
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.491	7.341

	2011	2010
Gewichteter, effektiver Durchschnittszinssatz	5,07 %	4,88 %

30. Leasingverhältnisse

Finanzierungsleasing

Der Konzern hat Finanzierungs-Leasingverträge und Mietkaufverträge im Wesentlichen für Waschanlagen im Rahmen des Betreibermodells abgeschlossen.

Die Mindestleasingzahlungen für diese Finanzierungsleasingschulden belaufen sich auf:

Leasingzahlungen fällig (in T€)	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
Mindestleasingzahlung 2011	2.874	5.554	137	8.566
Zinsaufwand für die am jeweiligen Bilanzstichtag bestehende Leasing-verbindlichkeit	375	437	3	815
Barwert der Mindestleasingzahlung 2011	2.499	5.117	135	7.751

Leasingzahlungen fällig (in T€)	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
Mindestleasingzahlung 2010	3.012	6.999	206	10.217
Zinsaufwand für die am jeweiligen Bilanzstichtag bestehende Leasing-verbindlichkeit	452	584	4	1.040
Barwert der Mindestleasingzahlung 2010	2.560	6.415	202	9.177

Operating Lease

Aus Leasing- und Mietverträgen (Operating Lease) bestehen zum Stichtag folgende Verpflichtungen unter den angegebenen Fälligkeiten in T€:

Jahr	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
2011	9.264	12.126	204	21.594
2010	8.365	12.007	63	20.434

Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Leasing von Servicefahrzeugen, die am Ende der Laufzeit durch neue Leasingverträge ersetzt werden.

31. Schulden

in T€	2011	2010
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	9.941	9.526
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	4.175	7.968
Schulden aus Steuern und Abgaben	4.208	3.321
Schulden im Rahmen der sozialen Sicherheit	901	816
Sonstige Schulden	25.744	22.172
Gesamt	**44.969**	**43.803**
davon kurzfristig (<1 Jahr)	*43.161*	*42.215*
davon langfristig (>1Jahr)	*1.808*	*1.588*

Die grundsätzlichen Fälligkeiten der Schulden aus Lieferungen und Leistungen, Steuern und Abgaben und im Rahmen der sozialen Sicherheit belaufen sich auf bis zu 90 Tage.

Die Schulden aus Steuern und Abgaben betreffen im Wesentlichen abzuführende Umsatzsteuer.

Die sonstigen Schulden mit einer Laufzeit von unter 1 Jahr beinhalten kreditorische Debitoren i. H. v. T€ 573 (Vorjahr: T€ 1.052), Schulden gegenüber Mitarbeitern z. B. für Urlaub, Überstunden, Reisekosten etc. i. H. v. T€ 11.619 (Vorjahr: T€ 10.108) und Schulden gegenüber Berufsgenossenschaften i. H. v. T€ 247 (Vorjahr: T€ 213). Darüber hinaus beinhalten die sonstigen Schulden abgegrenzte Schulden i. H. v. T€ 7.193 (Vorjahr: T€ 6.976), die sich im Wesentlichen aus fehlenden Rechnungen für bereits erbrachte Leistungen sowie für zu erstellende Gutschriften im Bereich Service ergeben.

32. Umsatzabgrenzung

Die Umsatzabgrenzung i. H. v. T€ 10.391 (Vorjahr: T€ 10.186) wurde im Wesentlichen für die periodengerechte Verteilung der Umsätze gebildet.

33. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflowrisiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken.

Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken so weit wie möglich zu vermeiden bzw. zu begrenzen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden im Wesentlichen zentral koordiniert bzw. durchgeführt. Beispielsweise ermittelt WashTec regelmäßig die Positionen, die dem Zins- und Fremdwährungsrisiko unterliegen, bewertet die Eintrittswahrscheinlichkeit von negativen Entwicklungen für die Gesellschaft und trifft gegebenenfalls Entscheidungen zur Vermeidung oder Verminderung der entsprechenden Zins- und/oder Währungspositionen. Weiterhin verfügt WashTec über eine monatlich rollierende Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, mithilfe derer die aktuelle und zukünftige Liquiditätssituation zeitnah gemanagt werden kann.

Im Folgenden werden alle Risikoarten, denen der Konzern ausgesetzt ist, einzeln beschrieben und die Strategien und Verfahren zur Steuerung dieser Risiken dargestellt.

Zinsrisiko

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsbeziehungen

Der Konzern verfügt über derivative Finanzinstrumente, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden. Deren Zweck besteht in der Absicherung gegen Zins- und Marktrisiken, die aus der Geschäftstätigkeit des Konzerns und seiner Finanzierungsquellen resultieren.

Entsprechend einer konzerninternen Richtlinie wird grundsätzlich kein Handel mit Derivaten betrieben.

Im Berichtsjahr wurden derivative Finanzinstrumente zu Sicherungszwecken in Form von Zinsswaps gehalten. Gem. IFRS sind derivative Finanzinstrumente am Abschlussstichtag jeweils zum Marktwert zu bewerten und werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr Marktwert positiv und als Schulden, wenn ihr Marktwert negativ ist. Der positive Wert der derivativen Finanzinstrumente wird unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen, der negative Wert unter den kurzfristigen Schulden.

Zu Beginn der Absicherung werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien des Konzerns im Hinblick auf die Absicherung formal festgelegt und dokumentiert. Die Dokumentation enthält die Festlegung des Sicherungsinstruments, des Grundgeschäfts oder der abgesicherten Transaktion sowie die Art des abgesicherten Risikos und eine Beschreibung, wie das Unternehmen die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken ermittelt. Derartige Sicherungsbeziehungen werden hinsichtlich der Effektivität einer Kompensation der Risiken aus Änderungen des Marktwerts oder der Cashflows als in hohem Maße wirksam eingeschätzt und diese Effektivität wird fortlaufend überprüft.

Absicherung von Cashflows

Der Basiszinssatz aus dem Kreditvertrag ist variabel und orientiert sich am EURIBOR. Deshalb wurden am 9. Juni 2011 zwei weitere derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps, mit Laufzeitende jeweils bis 31.12.2015, als Sicherungsinstrument abgeschlossen

Zum 31. Dezember 2011 bestehen als Sicherungsinstrument insgesamt vier Zinsswaps, die der Absicherung der variablen, an den EURIBOR gebundenen Zinssätze des Darlehens vor Zinsschwankungen dienen. Auf die eingesetzten Swap-Kontrakte zahlt das Unternehmen fixe Zinsen auf die ausgereichte Darlehenssumme und erhält im Gegenzug dafür variable Zinsen auf denselben Kapitalbetrag. Mit diesen Zinsswaps wird die zugrunde liegende Verpflichtung abgesichert. Für die beiden Swaps mit Laufzeit bis zum 31. Dezember 2012 sind die Zinssätze mit 2,115 % bzw. 2,120 %, für die beiden neuen Zinsswaps mit Laufzeit bis 31.12.2015 sind die Zinssätze mit 2,580 % bzw. 2,572 % festgelegt. Die Cashflows aus den Zinsswaps werden über die Laufzeit verteilt erwartet. Der beizulegende Zeitwert der Zinsswaps beträgt zum 31. Dezember 2011 T€ –1.029 (Vorjahr: T€ –189) und ist unter den sonstigen kurzfristigen Schulden (Vorjahr: kurzfristigen Schulden) ausgewiesen.

Die Sicherungsbeziehung wird als hoch effektiv eingestuft. Der effektive Teil der Sicherungsbeziehung wird im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen erfasst.

Die im Eigenkapital aufgelaufenen Beträge werden in den Geschäftsjahren in die Gewinn- und-Verlust-Rechnung (Finanzergebnis) umgebucht, in denen das Grundgeschäft erfolgswirksam wird. Im Geschäftsjahr belief sich dieser Betrag auf T€ –165 (Vorjahr: T€ –280).

Die folgende Tabelle zeigt die vertraglichen Fälligkeiten der Zahlungen, d. h. wann die in eine Hedge-Beziehung genommenen Grundgeschäfte erfolgswirksam werden:

Start	Ende	Nominalvolumen in T€ zum 31. Dez. 2011	Referenzzins
1. Januar 2010	31. Dezember 2012	5.331	1-Monats-Euribor
4. Januar 2011	31. Dezember 2012	5.331	1-Monats-Euribor
1. Juli 2010	31. Dezember 2015	6.759	1-Monats-Euribor
30. Juni 2011	31. Dezember 2015	3.380	1-Monats-Euribor

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Auswirkungen auf das variabel verzinsliche Darlehen unter Berücksichtigung der bestehenden Zinssicherungen) gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze. Alle anderen Variablen bleiben konstant. Wesentliche Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital bestehen nicht.

2011 EURIBOR				
Erhöhung/Verringerung in Basispunkten	10	15	–10	–15
Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€	–20	–31	20	31

2010 EURIBOR				
Erhöhung/Verringerung in Basispunkten	10	15	–10	–15
Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€	–19	–28	19	28

Währungsrisiko

Durch USD-Transaktionen, bedingt durch die Tochtergesellschaft in den USA, können sich Änderungen des USD/EUR-Wechselkurses auf den Abschluss auswirken. Zur Vermeidung von hohen Risiken bedient sich WashTec entsprechender Derivate, die im Juni 2011 abgeschlossen worden sind. Es handelt sich um Devisentermingeschäfte mit unterschiedlichen Laufzeiten, teilweise mit einer 6-Monate-Laufzeitoption. Die letzte Fälligkeit ist am 30. Dezember 2015. Die Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts der Sicherungsinstrumente und des Grundgeschäfts werden erfolgswirksam in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb

Der Konzern verfügt über langfristige Darlehensforderungen gegenüber seiner Tochtergesellschaft Mark VII.

Die Nettoinvestition in den ausländischen Geschäftsbetrieb wurde mit Wirkung zum 25. Mai 2011 um Mio. USD 10, mit Wirkung vom 23. September 2011 um Mio. USD 4, auf Mio. USD 34 erhöht. Aufgrund einer Kapitalerhöhung bei Mark VII, durch Einlage eines Teiles der Darlehensforderung wurde diese Nettoinvestition im Dezember 2011 auf Mio. USD 15 reduziert. Die amerikanische Tochtergesellschaft verfügt über langfristige CAD-Darlehensforderungen gegenüber der kanadischen Tochtergesellschaft. Die Nettoinvestition in den ausländischen Geschäftsbetrieb wurde mit Wirkung vom 1. Juli 2011 auf Mio. CAD 5,9 festgelegt und im Oktober 2011 um Mio. CAD 0,9 erhöht. Dementsprechend werden die Umrechnungseffekte dieser Darlehen im Eigenkapital erfasst.

Operative Risiken, die sich aus weiteren einzelnen Transaktionen in Fremdwährung ergeben, sind aufgrund ihres geringen Umfangs für den Konzern unwesentlich.

Die folgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte und Schulden) und des Eigenkapitals des Konzerns (aufgrund der Absicherung einer Nettoinvestition) gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US-Dollar zum Euro. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

2011	Kursentwicklung des USD	5 %	–5 %
	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€	120	–120
	Auswirkungen auf das Eigenkapital in T€	–580	580
2010	Kursentwicklung des USD	5 %	–5 %
	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€	75	–75
	Auswirkungen auf das Eigenkapital in T€	–374	374

Liquiditätsrisiko

Die jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit der WashTec Gesellschaften ist ein wichtiges Unternehmensziel. Mittels der implementierten Cash-Management-Systeme, wie beispielsweise einer rollierenden Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, werden mögliche Engpässe rechtzeitig transparent gemacht und angemessene Schritte ausgelöst. Nicht ausgenutzte Kreditlinien stellen die Liquiditätsversorgung sicher. Die Kreditlinien zur Betriebsmittelfinanzierung sind von den Konsortialbanken der WashTec Gruppe auf der Basis einer gesamtschuldnerischen Haftung der WashTec Cleaning Technology GmbH als Darlehensnehmer und unter Mithaftung anderer Konzerngesellschaften eingeräumt worden. Nähere Ausführungen sind unter Anhangangabe 29 verzinsliche Darlehen aufgeführt. Die Finanzierung der WashTec Gruppe erfolgt im Wesentlichen über die WashTec Cleaning Technology GmbH, die als wichtigste operative Gesellschaft auch über den größten Finanzierungsbedarf verfügt.

Die folgende Tabelle zeigt alle zum 31. Dezember 2011 vertraglich fixierten Zahlungen für Tilgungen, Rückzahlungen und Zinsen aus bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten. Es werden die nicht diskontierten Cashflows für die nächsten Geschäftsjahre angegeben.

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2011 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vereinbart waren. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten, vor allem aus dem Darlehen, wurden unter Zugrundelegung der erwarteten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zuzuordnen. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

in T€	Buchwert 2011	Cashflows 2012	Cashflows 2013–2015	Cashflows 2016 ff.
Verzinsliche Darlehen	21.247	2.616	21.055	0
Finanzierungsleasingschulden	7.751	2.874	5.112	579
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	9.941	9.941	0	0
sonstige finanzielle Schulden	13.741	13.741	0	0
derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1.029	307	759	0

in T€	Buchwert 2010	Cashflows 2011	Cashflows 2012–2014	Cashflows 2015 ff.
Verzinsliche Darlehen	32.704	34.129	104	276
Finanzierungsleasingschulden	9.177	3.012	6.297	908
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	9.526	9.526	0	0
sonstige finanzielle Schulden	11.451	11.357	64	30
derivative finanzielle Verbindlichkeiten	189	110	12	0

Kreditrisiken

Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Um das Delkredere-Risiko möglichst gering zu halten, wird, sofern die Bonität der Kunden nicht erstklassig ist, sehr stark mit Beschränkungen des Bestellrahmens gearbeitet. Bei regionalen Neukunden fordert die Gesellschaft einen Bonitäts- oder Finanzierungsnachweis. Es wird davon ausgegangen, dass durch Wertberichtigungen für Forderungsausfälle das tatsächliche Risiko abgedeckt ist.

Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Kreditrisiken. Eine Konzentration des Kreditrisikos wird angenommen, wenn ein einzelner Kunde bzw. eine Mineralölgesellschaft mehr als 10 % des Umsatzes ausmacht. Im Geschäftsjahr 2011 war dies nicht der Fall.

Bei sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und anderen finanzielle Vermögenswerte, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass er zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit und zur Maximierung des Shareholder Value ein hohes Bonitätsrating und eine gute Eigenkapitalquote aufrechterhält. Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Der Konzern überwacht sein Kapital mithilfe geeigneter Finanzkennzahlen.

Der Konzern überwacht sein Kapital mithilfe eines Verschuldungsgrades, der dem Verhältnis von Netto-Finanzschulden zu einem operativen Betriebsergebnis gemäß Definition des Vertrags zum verzinslichen Darlehen entspricht. Gemäß den internen Richtlinien darf der so definierte Verschuldungsgrad einen Wert von 2,5 nicht überschreiten. Die Netto-Finanzschulden umfassen verzinsliche Darlehen sowie Schulden aus Finanzierungsleasing abzüglich Zahlungsmittel.

Darüber hinaus muss das Eigenkapital des WashTec Konzerns im Verhältnis zur Bilanzsumme zum jeweiligen Quartalsende mindestens 35 % betragen.

Alle Covenants sind zum Bilanzstichtag eingehalten.

34. Finanzinstrumente – zusätzliche Angaben

Aus der nachfolgenden Tabelle sind, ausgehend von den relevanten Bilanzpositionen, die Zusammenhänge zwischen der Klassifikation und den Wertansätzen der Finanzinstrumente ersichtlich.

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien:

In T€	Bewertungs-kategorien nach IAS 39	Buchwert 31.12.2011	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value 31.12.2011
			Fortgeführte Anschaffungs-kosten	Fair Value erfolgs-neutral	Fair Value erfolgs-wirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	4.603	4.603	–	–	–	4.603
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	46.982	46.982	–	–	–	46.982
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	750	750	–	–	–	507
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9.941	9.941	–	–	–	9.941
Verzinsliche Darlehen	FLAC	21.247	21.247	–	–	–	21.247
Sonstige finanzielle Schulden	FLAC	13.741	13.741	–	–	–	13.741
Finanzierungsleasingschulden	n.a.	7.751	–	–	–	7.751	7.751
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		1.643	–	1.029	614	–	1.643
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1.029	–	1.029	–	–	1.029
Aggregierter Ausweis nach Bewertungskategorien gem. IAS 39							
Loans and Receivables (LaR)			52.335	–	–		
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)			44.929	–	–		

In T€	Bewertungs-kategorien nach IAS 39	Buchwert 31.12.2010	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value 31.12.2010
			Fortgeführte Anschaffungs-kosten	Fair Value erfolgs-neutral	Fair Value erfolgs-wirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	15.304	15.304	–	–	–	15.304
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	40.323	40.323	–	–	–	40.323
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	507	507	–	–	–	507
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9.526	9.526	–	–	–	9.526
Verzinsliche Darlehen	FLAC	32.704	32.704	–	–	–	32.704
Sonstige finanzielle Schulden	FLAC	11.452	11.452	–	–	–	11.452
Finanzierungsleasingschulden	n.a.	9.177	–	–	–	9.177	9.177
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		189	–	189	–	–	189
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	189	–	189	–	–	189
Aggregierter Ausweis nach Bewertungskategorien gem. IAS 39							
Loans and Receivables (LaR)			56.112	–	–		
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)			53.682	–	–		

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen und Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente entspricht aufgrund der kurzen Laufzeiten dem jeweiligen Buchwert. Der beizulegende Zeitwert der derivativen Finanzinstrumente, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und Darlehen wurde durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen ermittelt.

In der nachfolgenden Tabelle werden die Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten entsprechend den Kategorien des IAS 39 dargestellt:

Nettoergebnisse nach Bewertungskriterien:

Nettoergebnis in T€	2011	2010
Kredite und Forderungen	–1.380	–333
zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	843	–1.596

Das Nettoergebnis resultiert im Wesentlichen aus Fremdwährungsbewertung, Wertberichtigung (Kredite und Forderungen) und Zinsaufwendungen sowie Fremdwährungsbewertung (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten).

In der nachfolgenden Tabelle wird die Klassifizierung für die in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente dargestellt. Dabei spiegelt das Level der Hierarchie die Marktnähe wider.

Angabe Fair-Value-Hierarchie

in T€	beizulegender Zeitwert 2011		
	Level 1	Level 2	Level 3
derivative Finanzinstrumente	–	1.643	–

in T€	beizulegender Zeitwert 2010		
	Level 1	Level 2	Level 3
derivative Finanzinstrumente	–	189	–

Sonstige Angaben

35. Entsprechenserklärung nach § 161 AktG

Die WashTec AG hat für 2011 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären unter www.washtec.de zugänglich gemacht.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 22. Februar 2012 verabschiedet und umgehend dem Aufsichtsrat zur Prüfung zugeleitet.

Die Feststellung des Jahresabschlusses und Billigung des Konzernabschlusses ist für die Aufsichtsratssitzung am 21. März 2012 vorgesehen.

36. Angaben zu den Organen der Gesellschaft

Vorstand

Thorsten Krüger, (Dipl.-Ing.), Weißenhorn
Sprecher des Vorstands
Vertrieb, Supply Chain, Service und Service Support

Houman Khorram, (Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing.), Gröbenzell
Finanzen, allgemeine Dienste und Business Development
sowie Produktentwicklung

Aufsichtsrat

Michael Busch, (Dipl.-Kfm.), (Vorsitzender)
selbstständiger Unternehmensberater und Geschäftsführer der Cobe Consult GmbH, Berlin
Mitglied des Beirats in folgender Gesellschaft:

- factorP Partnerschaft engineering & consulting group, Frankfurt am Main

Jürgen Lauer, (Dipl.-Betriebswirt/MBA), (stellvertretender Vorsitzender)
Geschäftsführer der JüLa Beteiligungs GmbH, Weißenhorn
Mitglied des Beirats/Aufsichtsrats in folgenden Gesellschaften:

- Medica Medizintechnik GmbH, Hochdorf (Mitglied des Beirats)
- Pulsion AG, München (stellvertretender Vorsitzender)

Massimo Pedrazzini
Rechtsanwalt, Massagno, Schweiz
Mitgliedschaften in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- Fidinam Group Holding SA, Lugano, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats)
- Sterling Strategic Value Ltd., Tortola, Britische Jungferninseln (Präsident des Verwaltungsrats)
- Fondazione Fidinam, Lugano, Schweiz (Mitglied des Stiftungsrats)
- Katadyn Produkte AG, Wallisellen, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats)
- Pestalozzi Stiftung, Zürich, Schweiz (Mitglied des Stiftungsrats)
- Precicast Bilbao SA, Bilbao, Spanien (Mitglied des Verwaltungsrats)
- Rex Articoli Tecnici SA, Mendrisio, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats)
- Teleplan International NV, Zoetermeer, Niederlande (Mitglied des Aufsichtsrats bis 28. Januar 2011)

37. Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Die WashTec Gruppe wird im Geschäftsjahr 2011 von den Angabepflichten zu IAS 24 ausschließlich in Bezug auf Geschäftsvorfälle mit Mitgliedern des Vorstandes und des Aufsichtsrates sowie mit ehemaligen Mitgliedern des Vorstandes berührt. Die Bedingungen der Transaktion entsprechen denen wie unter fremden Dritten.

Für die detaillierte Darstellung der Vorstandsvergütung sowie Aufsichtsratsvergütung wird auf den Vergütungsbericht im Lagebericht verwiesen, der integraler Bestandteil des Anhangs ist.

Vorstand

Die Vergütung des Gesamtvorstands beläuft sich im Geschäftsjahr auf T€ 693. Im Vorjahr betrug die Vergütung T€ 834.

Die Aktienanteile des Vorstands entwickelten sich wie folgt:

Aktienanteile des Vorstands (in Stück)	2011	2010
Thorsten Krüger	0	0
Houman Khorram	390	390
Christian Bernert (bis 31. August 2010)	0	33.794
Ausscheiden Christian Bernert	0	–33.794
Gesamt zum 31.12.	**390**	**390**

Aufsichtsrat

Die Vergütung des Aufsichtsrats beläuft sich im Geschäftsjahr auf T€ 144 (Vorjahr: T€ 142).

Die Aktienanteile des Aufsichtsrats teilen sich wie folgt auf:

Aktienanteile des Aufsichtsrats (in Stück)	2011	2010
Michael Busch	0	0
Jürgen Lauer	0	0
Massimo Pedrazzini (ab 5. Mai 2010)*	2.251	2.251

* Hr. Pedrazzini ist zudem Präsident des Verwaltungsrats von Sterling Strategic Value Limited, die gem. Mitteilung vom 01.04.2010 am 30.03.2010 einen Anteil von 2.142.868 Stimmrechten (15,33 %) an der WashTec AG hielten.

Ehemalige Mitglieder des Vorstandes

Es bestehen Pensionsverpflichtungen gegenüber einem ehemaligen Vorstandsmitglied und Hinterbliebenen i. H. v. T€ 146 (Vorjahr: T€ 161), die durch eine Unterstützungskasse gedeckt sind.

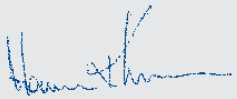
38. Angaben nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt.

Augsburg, am 22. Februar 2012

WashTec AG

Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands



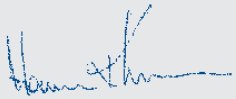
Houman Khorram
Vorstand

Bilanzeid

»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 Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.«

Augsburg, am 22. Februar 2012

Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands



Houman Khorram
Vorstand

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der WashTec AG, Augsburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht der WashTec AG, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 23. Februar 2012

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Petra Justenhoven
Wirtschaftsprüferin

Holger Graßnick
Wirtschaftsprüfer

Jahresabschluss der WashTec AG – Bilanz der WashTec AG (HGB)

Aktiva	31.12.2011	31.12.2010
	€	€
A. Anlagevermögen		
I. Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	22.983	10.211
II. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	128.048.510	128.029.510
	128.071.493	**128.039.721**
B. Umlaufvermögen		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	8.049.394	8.472.908
2. Sonstige Vermögensgegenstände	270.459	303.856
davon größer 1 Jahr € 252.818		
	8.319.853	**8.776.764**
II. Flüssige Mittel	22	233
	22	**233**
C. Rechnungsabgrenzungsposten	**20.833**	**23.833**
Summe Aktiva	**136.412.201**	**136.840.552**

Passiva	31.12.2011	31.12.2010
	€	€
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	**40.000.000**	**40.000.000**
Bedingtes Kapital	*12.000.000*	*12.000.000*
II. Kapitalrücklage	**90.844.959**	**90.844.959**
III. Bilanzgewinn	**4.096.309**	**4.759.216**
	134.941.268	**135.604.175**
B. Rückstellungen		
1. Steuerrückstellungen	89.615	2.072
2. Sonstige Rückstellungen	705.259	563.975
	794.874	**566.048**
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	74.825	101.663
2. Sonstige Verbindlichkeiten	601.234	568.666
davon aus Steuern € 578.988 (Vj. € 480.655)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit		
€ 18.896 (Vj. € 21.912)		
	676.059	**670.330**
Summe Passiva	**136.412.201**	**136.840.552**

Jahresabschluss der WashTec AG – Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB)

	31.12.2011	31.12.2010
	€	€
Umsatzerlöse	1.594.215	1.517.688
Sonstige betriebliche Erträge	243.130	28.229
	1.837.345	**1.545.917**
Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–794.624	–964.727
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	–122.279	–133.223
davon für Altersversorgung € –91.291 (Vj. € –95.609)		
	–916.902	**–1.097.951**
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	–7.512	–4.390
Sonstige betriebliche Aufwendungen	–1.764.663	–1.086.878
	–2.689.077	**–2.189.220**
	–851.731	**–643.302**
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	2.521.691	1.086.913
Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	0	–82.199
Erträge aus Beteiligungen	2.000.000	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	87.878	200.772
davon aus verbundenen Unternehmen € 72.729 (Vj. € 183.854)		
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	–44	–124.763
davon an verbundene Unternehmen € –44,36 (Vj. € –124.762,95)		
	4.609.524	**1.080.723**
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.757.793	437.420
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–87.839	0
Jahresüberschuss	3.669.954	437.420
Gewinnvortrag	4.759.216	5.999.032
Entnahme aus Bilanzgewinn	–4.332.861	–1.677.236
Bilanzgewinn	**4.096.309**	**4.759.216**

WashTec weltweit

Tochtergesellschaften

Australien
WashTec Australia Pty. Ltd.
1,33 Maddox Street
AUS-Alexandria NSW 2015
Tel. 0061 283945000
Fax 0061 283945099
info@washtec.com.au

Belgien
WashTec Benelux
Humaniteitslaan 415
B-1190 Brüssel
Tel. 0032 23760035
Fax 0032 237698 51
info@washtec.be

China
WashTec Car Cleaning Equipment
(Shanghai) Co., Ltd.
Building 1, No. 5343 Nanting
Road,Tinglin,
Jinshan District, Shanghai 201505
Tel. 0086 02137 283217-0
Fax 0086 02137 283200
info@washtec.cn

Dänemark
WashTec A/S
Guldalderen 10
DK-2640 Hedehusene
Tel. 0045 46557717
Fax 0045 46557716
pkrebs@washtec.dk

Frankreich
WashTec France S.A.S.
84, Avenue Denis Papin
F-45 808 St. Jean de Braye Cedex
Tel. 0033 238607073
Fax 0033 238607071
washtec@washtec.fr

Großbritannien
WashTec UK Ltd.
Unit 14 A Oak Industrial Estate
Chelmsford Rd.
Great Dunmow
Essex CM 6 1 XN
Tel. 0044 1371878800
Fax 0044 1371878810
enquiries@washtec-uk.com

Italien
WashTec Srl.
Via Achille Grandi 16/E
I-15033 Casale Monferrato
Tel. 0039 0142418775
Fax 0039 0142453704
info@washtec.it

Kanada
WTMVII Cleaning Technologies
Canada, Inc.
623 South Service Road, Unit 1
Grimsby, Ontario, Canada
L3M 4E8
Tel. 001 8666589274
Fax 001 9056437050
markvii@markvii.net

Niederlande
WashTec Benelux
Industrieterrein Lansinghage
Radonstraat 9
NL-2718 SV Zoetermeer
Tel. 0031 793683720
Fax 0031 793683725
info@washtec.nl

Norwegen
WashTec Bilvask
Bedriftsveien 6
N-0950 Oslo
Tel. 0047 22918180
Fax 0047 22161717
mdale@washtec.no

Österreich
WashTec Cleaning Technology GmbH
Wehlistraße 27 b
A-1200 Wien
Tel. 0043 13343065-0
Fax 0043 13343065150
office@washtec.at

Schweden
WashTec Nordics AB
Grönkullen
S-51781 Bollebygd
Tel. 0046 337006557732
aingebretsen@washtec.no

Spanien
WashTec Spain, S.A.U.
C/Isla Graciosa, 1/Edificio Ancora
E-28703 San Sebastián de los Reyes
(Madrid)
Tel. 0034 916636070
Fax 0034 916636071
info@washtec.es

USA
Mark VII Equipment Inc.
5981 Tennyson Street
CO-80003 Arvada
Tel. 001 3034324910
Fax 001 3034230139
markvii@markvii.net

Händler

Eine aktuelle Übersicht über unsere internationalen Vertriebspartner finden Sie im Internet unter www.washtec.de

WashTec Produktprogramm

Produkte (ca. 2/3 des Umsatzes)

Portalwasch-anlagen

Waschstraßen

SB-Waschanlagen

Nutzfahrzeug-waschanlagen

Wasseraufbereitungssysteme

Service (ca. 1/3 des Umsatzes)

Service
- Full-Service
- Call-out-Service
- Ersatzteile

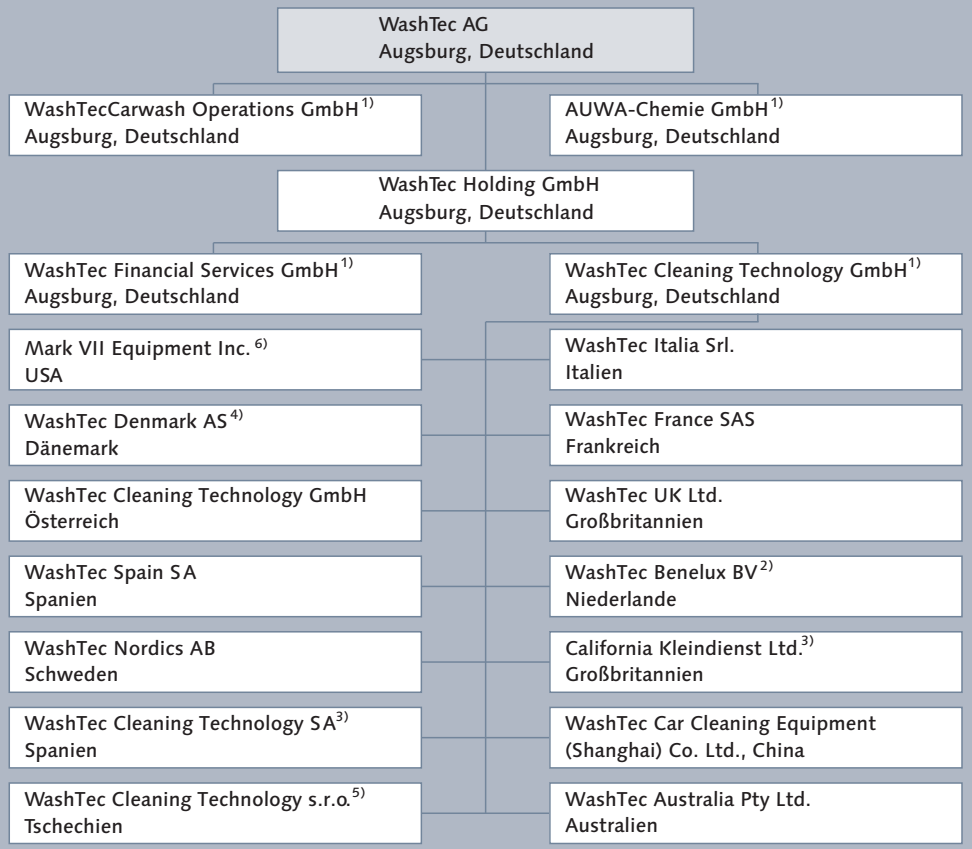
Waschchemie

Remote-Management

Betreibergeschäft
- WashTec Carwash Operations

Finanzierung
- WashTec Financial Services

Unternehmensstruktur



1) Beherrschungs- und Ergebnisübernahmevertrag
2) Gesellschaft bildet Teilkonzern mit Benelux Carwash Management B.V., Zoetermeer, Niederlande, WashTec Benelux Administrative B.V. Zoetermeer, Niederlande und WashTec Benelux N.V., Brüssel, Belgien, deren Ergebnisse in WashTec Benelux B.V. Zoetermeer, Niederlande enthalten sind.
3) Gesellschaft ist derzeit inaktiv
4) Inkl. Betriebsstätte Norwegen
5) WashTec Cleaning Technology GmbH 90 %, WashTec Holding GmbH 10 %
6) Inkl. Tochtergesellschaft WTMVII Cleaning Technologies Canada, Inc. in Kanada

Finanzkalender

Geschäftsbericht 2011	26. März 2012
3-Monats-Bericht 2012	7. Mai 2012
Hauptversammlung	10. Mai 2012, Augsburg
6-Monats-Bericht 2012	7. August 2012
9-Monats-Bericht 2012	5. November 2012
Eigenkapitalforum, Analystenkonferenz	12.–14. November 2012, Frankfurt am Main

Impressum

Herausgeber	WashTec AG Argonstraße 7 D-86153 Augsburg
Konzept/Gestaltung	Büro Benseler
Text	WashTec AG
Foto	altro – die Fotoagentur, WashTec AG
Druck/Litho	Biering Mediahaus
Papier	Munken Polar
Auflage	500 Stck. deutsch, 500 Stck. englisch

WashTec AG
Argonstraße 7
86153 Augsburg

Telefon +49 821 5584-0
Telefax +49 821 5584-1135
www.washtec.de
washtec@washtec.de

WashTec