

Detailindex Konzernlagebericht

I. Das Unternehmen Wacker	76	VII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren	98
		Forschung und Entwicklung	98
II. Rahmenbedingungen	77	Produktion	99
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	77	Qualität und Nachhaltigkeit	100
Bau- und Landwirtschaft im Überblick	78	Einkauf	100
Rechtliche Rahmenbedingungen	80	Logistik	101
Position im Wettbewerb	80	Personal	102
		Vertrieb und Marketing	104
III. Entwicklung im Geschäftsjahr 2007	81	VIII. Chancen- und Risikobericht	104
IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	86	IX. Übernahmerechtliche Angaben	
Aussagen zur Ertragslage	86	gemäß § 315 Abs. 4 HGB	109
Aussagen zur Finanzlage	89	X. Angaben gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB	115
Aussagen zur Vermögenslage	91	XI. Nachtragsbericht	116
Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	92	XII. Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Konzerns	117
V. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen	92	Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	117
Entwicklung in der Region Europa	92	Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft	118
Entwicklung in der Region Amerika	93	Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Konzerns	120
Entwicklung in der Region Asien	94	Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen	120
VI. Entwicklung der Geschäftsbereiche	95	Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen	121
Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)	95	Prognose des Unternehmens	122
Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	96	Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns	123
Geschäftsbereich Dienstleistungen	97		

Die im Nachfolgenden wiedergegebenen Grafiken und Tabellen sind nicht Bestandteil des Konzernlageberichts. Sie dienen ausschließlich zur weiteren Information. Die Nummerierung entspricht nicht exakt dem geprüften Konzernlagebericht.

Konzernlagebericht

I. Das Unternehmen Wacker

- Hersteller von Baugeräten („Light Equipment“) und kompakten Baumaschinen („Compact Equipment“)
- Internationales Vertriebs-, Betreuungs- und Beratungsnetz
- Wachstumswert dank neuer Produkte und Ausbaus des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen durch Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG

Der Wacker Konzern ist ein weltweit tätiges Unternehmen, das hochwertige Baugeräte („Light Equipment“) und kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) entwickelt, produziert und vertreibt. Mit seinem Leistungsangebot orientiert sich der Konzern an den Bedürfnissen seiner Kunden: in erster Linie die „Profi-Anwender“ aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen sowie den Bereichen Recycling und Industrie. Nach der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG im Geschäftsjahr 2007 bieten wir diesen Anwendern zur Verbesserung ihrer Prozesse rund 300 Produktgruppen sowie einen Vermiet-, Ersatzteil- und Reparaturservice an.

Mit der Fusion hat Wacker die Grundlage für das weitere Wachstum des Konzerns geschaffen. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2008 werden die Produkte und Dienstleistungen sukzessive unter der neuen Hauptmarke „Wacker Neuson“ angeboten. Daneben wird das Unternehmen künftig Produkte aus dem Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“) unter den Markennamen „Weidemann“ und „Kramer Allrad“ vertreiben.

Mit über 180 eigenen Vertriebs- und Servicestationen in über 30 Ländern und derzeit rund 5.200 Vertragshändlern an mehr als 12.400 Standorten betreuen wir unsere anspruchsvolle Kundschaft über ein engmaschiges Beratungs- und Betreuungsnetz. Denn unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden neben der großen Produktvielfalt einen umfassenden Service zu bieten.

Der Wacker Konzern bietet seine Produkte und Dienstleistungen in drei Geschäftsbereichen an:

- Baugeräte („Light Equipment“) mit den – an den Arbeitsprozessen der Kunden ausgerichteten – Geschäftsfeldern
 - Betontechnik
 - Boden- und Asphaltverdichtung
 - Aufbruchtechnik und
 - Versorgungstechnik
- Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)
- Dienstleistungen (Services) mit den Geschäftsfeldern
 - Service und
 - Vermietung

Der folgende Konzernlagebericht spiegelt das Ergebnis der weltweiten Aktivität des Wacker Konzerns im Geschäftsjahr 2007 wider.

Die Rechnungslegung erfolgt nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Der Konsolidierungskreis umfasst 32 Tochtergesellschaften und 11 Enkelgesellschaften, die Segmentberichterstattung erfolgt primär nach den Regionen Europa, Amerika und Asien. Aufgrund der Fusion wurde die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG vom 1. Oktober 2007 an konsolidiert.

Um ein funktionierendes internes Steuerungssystem zu gewährleisten, steuert und überwacht die Controlling-Abteilung des Wacker Konzerns die Analyse von Soll-Ist-Abweichungen der Tochtergesellschaften sowie die Entwicklung und Verfolgung notwendiger Maßnahmen und bereitet auf Konzernebene die monatlichen Ergebnisse für den Vorstand auf. Die Entscheidungen über Entwicklungsprojekte fällt ein Gremium, das sich aus verantwortlichen Personen der Geschäftsleitung, des Bereichs Forschung und Entwicklung, des Produktmanagements, des Qualitätsmanagements, des Services und des strategischen Einkaufs zusammensetzt.

EBITDA wesentliche Steuerungsgröße

Aufgrund der hohen Investitionen, mit denen wir unser nachhaltiges Wachstum sicherstellen, ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) für uns eine wesentliche Steuerungsgröße. Insbesondere die Investitionen in den Ausbau der Vermietflotte in Zentral- und Osteuropa führen zunächst zu hohen Abschreibungen. Neben den laufenden Mieterlösen trägt der Verkauf der Mietgeräte – zeitverzögert – zum Ergebnis bei. Vermietete Baugeräte („Light Equipment“) sind nach durchschnittlich vier Jahren abgeschrieben und werden dann als Gebrauchtgerät verkauft, kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) nach durchschnittlich sechs Jahren.

II. Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Weltwirtschaft expandierte 2007 auf hohem Niveau
- Konjunktureller Aufschwung in Europa
- Deutsche Wirtschaft 2007 gewachsen

Im Jahr 2007 expandierte die Weltwirtschaft weiter. In der zweiten Jahreshälfte wurden die weltweiten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen jedoch zunehmend von den Unsicherheiten auf dem amerikanischen Immobilienmarkt, den daraus folgenden Turbulenzen auf den Finanzmärkten, einem steigenden Ölpreis sowie einer Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Euro beeinflusst. Dennoch wird das Jahr 2007 von Konjunkturexperten positiv bewertet, da sich die Wirtschaft insbesondere in Europa, Asien sowie Latein- und Mittelamerika günstig entwickelt hat. Nach dem Gemeinschaftsgutachten führender Wirtschaftsforschungsinstitute in Deutschland wuchs das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt 2007 um 3,2 Prozent, das Welthandelsvolumen stieg um 5,3 Prozent.

Bruttoinlandsprodukt

reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %	2007	2006
Deutschland	2,6	2,9
Europa (West- und Mitteleuropa)	2,8	3,1
USA	1,9	2,9
Lateinamerika	5,0	5,2
China	11,0	11,1
Japan	2,0	2,2

Quelle: Gemeinschaftsgutachten führender Wirtschaftsinstitute

In den USA verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum 2007 gegenüber dem Vorjahr erneut. Das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts verlangsamte sich auf 1,9 Prozent, da sich auch die private Binnennachfrage schwach entwickelte und die Investitionen um 4,8 Prozent sanken.

Dagegen konnten die Volkswirtschaften in Lateinamerika unter anderem aufgrund einer regen Inlandsnachfrage einen deutlichen Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts um 5,0 Prozent verzeichnen. Nur in Brasilien und Mexiko war ein leichter Rückgang der wirtschaftlichen Dynamik im Jahresverlauf zu beobachten.

In China standen die Zeichen 2007 erneut auf Wachstum. Das reale Bruttoinlandsprodukt nahm deutlich um 11,0 Prozent zu, unter anderem aufgrund der gestiegenen Investitions- und Exporttätigkeit. In Japan verlor der Aufschwung leicht an Dynamik, da sich die Zunahme der Exporte deutlich verlangsamte. Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg um 2,0 Prozent. Deutlich gestiegen ist das Wachstumstempo in Indien. Dort nahm das reale Bruttoinlandsprodukt um 9,0 Prozent zu. Auch in Ostasien setzte sich die kräftige wirtschaftliche Entwicklung mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts um 5,5 Prozent fort.

Der konjunkturelle Aufschwung der europäischen Wirtschaft blieb auch 2007 ungebrochen. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs um 2,9 Prozent. Wesentliche Impulse kamen dabei von der wachsenden Außenhandelstätigkeit. In den mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten hielt die hohe wirtschaftliche Dynamik aufgrund der starken Binnen- nachfrage und kräftig wachsender Investitionen an. Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg hier um 6,0 Prozent. In

Russland führte die rege Binnennachfrage erneut zu einer dynamischen Entwicklung. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs um 7,5 Prozent.

Aufgrund der weltweit günstigen Rahmenbedingungen ist die deutsche Wirtschaft auch 2007 wieder gewachsen. Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und des Statistischen Bundesamts stieg das reale Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt um 2,5 Prozent. Ursachen der wirtschaftlichen Aufwärtsentwicklung waren eine trotz der deutlichen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar hohe Auslandsnachfrage sowie ein Anstieg der Bruttoanlageinvestitionen.

Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- Weltweit aktive Bautätigkeit und dynamische Baunachfrage in Europa
- Starke Bautätigkeit in Deutschland
- Weitere Belebung der Nachfrage aus der Landwirtschaft

Die Bauindustrie behielt auch 2007 ihre Bedeutung als wesentlicher Wirtschaftsfaktor in vielen Ländern. Insbesondere in China, Russland, Indien sowie im Nahen und Mittleren Osten verzeichneten die Baumärkte ein starkes Wachstum, unter anderem aufgrund von Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur.

Veränderung wichtiger Währungen gegenüber dem Euro

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung in %
1 Euro entspricht			
US-Dollar (USD)	1,4716	1,3181	+ 11,64
Britisches Pfund (GBF)	0,7346	0,6714	+ 9,41
Schweizer Franken (CHF)	1,6557	1,6080	+ 2,97
Japanischer Yen (JPY)	165,0000	156,6500	+ 5,33

Quelle: Anhang

In den USA war die Entwicklung auf dem nationalen Bau- markt vor allem durch die Verunsicherung der Immobilien- märkte geprägt, nachdem Zinserhöhungen der Notenbank die Hypotheken verteuert hatten. In der Folge sanken die Investitionen in den Wohnungsbau laut dem amerikanischen statistischen Bundesamt (U.S. Census Bureau) innerhalb eines Jahres um 17,5 Prozent. Die Investitionen in den Wirtschafts- und Industriebau stiegen dagegen im gleichen Zeit- raum deutlich um 18,1 Prozent. Der Wirtschaftsbau wartete mit teils zweistelligen Zuwachsraten auf. Der Anteil der Wohnungsbauinvestitionen am Gesamtvolumen der Bau- investitionen betrug zum November 2007 rund 42 Prozent, der Anteil der Investitionen in den Wirtschafts- und Industrie- bau erreichte rund 58 Prozent.

In Europa dagegen zeigte sich die Baunachfrage deutlich dynamischer. Laut dem Brancheninstitut Euroconstruct belief sich das Wachstum in der europäischen Bauindustrie 2007 auf 2,0 Prozent. In den mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten stellte die Europäische Union Fördermittel für Infrastrukturprojekte zur Verfügung. Das Wachstum in Osteuropa lag 2007 mit 7,6 Prozent auf Vorjahresniveau. Die Impulse gingen vor allem vom Wirtschafts- und Tiefbau aus. Laut Euroconstruct betrug das Wachstum 2007 im Nicht-Wohnungsbau 4,4 Prozent. Das Wachstum in West- europa hat sich dagegen deutlich abgeschwächt und lag im Berichtszeitraum bei 1,7 Prozent. Hier verlor der Wohnungs- bau nach einem Boom in den Jahren 2003 bis 2006 in der zweiten Jahreshälfte insbesondere in Spanien und Groß- britannien an Fahrt. Insgesamt ging der europäische Woh- nungsbaumarkt laut Euroconstruct 2007 leicht zurück (- 0,1 Prozent). Der europäische Tiefbau erlebte mit einer Zuwachsrate von 3 Prozent sein elftes Wachstumsjahr in Folge.

In Deutschland hat sich die Baukonjunktur 2007 günstig entwickelt, allerdings mit leichten Eintrübungen im Laufe des zweiten Halbjahrs. Hatten die Bauunternehmen ihre Investi- tionsentscheidungen im ersten Halbjahr 2007 aufgrund des milden Winters noch sehr zügig und bestimmt gefällt, so zögerten sie im zweiten Halbjahr mit der Anschaffung von Baugeräten und -maschinen, unter anderem wegen zeitli- cher Verzögerungen bei Anschlussprojekten. Wachstum- treiber waren 2007 laut dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes der Wirtschaftsbau mit einem Umsatzplus von 4,2 Prozent und der öffentliche Bau mit einem Umsatzplus von 2,2 Prozent, während die Wohnungsbauinvestitionen deutlich rückläufig waren, wodurch der Umsatz in dieser Sparte um 4,7 Prozent sank.

Landwirtschaft hat 2007 weiter an Bedeutung gewonnen

Die Landwirtschaft hat in den vergangenen Jahren welt- weit an Bedeutung gewonnen. Aufgrund der wachsenden Weltbevölkerung steigt die Bedeutung der Branche für die Nahrungsmittelversorgung weiter. Inzwischen spielt sie aber auch eine wesentliche Rolle als Energielieferant, unter an- derem bei der Gewinnung von Kraftstoffen aus regenerativen Rohstoffen wie Biodiesel und Bioethanol. Die hierfür be- nötigte Anbaufläche wuchs 2007 laut US-Landwirtschafts- ministerium um 15 Prozent auf 36,6 Mio. Hektar.

Der Strukturwandel in der Landwirtschaft setzte sich 2007 fort. Sichtbar wurde er in einer kontinuierlichen Verringerung der Zahl landwirtschaftlicher Betriebe bei gleichzeitiger Ver- größerung und zunehmender Industrialisierung derselben, insbesondere in Osteuropa. Weitere Wachstumsmärkte waren Großbritannien, Irland, Österreich sowie Deutschland und Frankreich. Der deutsche Markt für landwirtschaftliche Maschinen verzeichnete in den vergangenen Jahren zwei- stellige Wachstumsraten.

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Schutz von Anwender und Umwelt
- Beachtung geltender Vorschriften
- Integration in Prozessabläufe

Als weltweit aktiver Baumaschinenhersteller muss das Unternehmen eine Vielzahl nationaler und internationaler Vorschriften hinsichtlich Umwelt- und Anwenderschutz beachten. Sie betreffen unter anderem Abgasemissionen, Ergonomie oder Lärm- und Vibrationsbelastungen. Sämtliche Produktionsstandorte unterliegen den jeweiligen umweltrechtlichen, insbesondere wasser-, immissionsschutz- und bodenrechtlichen Vorschriften.

Wir setzen neue Vorschriften um und sind stets bestrebt, diese frühzeitig in unsere Prozessabläufe zu integrieren. Im Berichtsjahr gab es keine Veränderungen der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, die einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsverlauf hatten. Umgesetzt wurden 2007 speziell alle Anforderungen der neuen Abgasrichtlinien EPA Tier 3 (2004/26/EG), die seit dem 1. Januar 2008 gelten.

Position im Wettbewerb

- Konzentration auf Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen
- Führende Marktstellung im internationalen Wettbewerb
- Breites Produktangebot und starke Marktpräsenz

In unseren Märkten lässt sich aus unserer Sicht kein homogenes Wettbewerbsfeld feststellen. In einzelnen Bereichen treten global tätige Unternehmen als Wettbewerber auf, die ein breites Programm an kompakten („Compact Equipment“) und großen Baumaschinen („Heavy Equipment“) herstellen und vertreiben. Daneben gibt es eine Vielzahl von weltweit oder in bestimmten lokalen Märkten tätigen Wettbewerbern, deren Produktangebot entweder nur auf Baugeräte („Light Equipment“) oder nur auf kompakte Baumaschinen fokussiert ist.

Es gibt nur wenige Unternehmen, die Produkte aus beiden Produktgruppen anbieten. Vor diesem Hintergrund haben wir durch die Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG unsere Wettbewerbsposition deutlich gestärkt, insbesondere durch die Ergänzung unserer bereits umfangreichen Produktpalette des Geschäftsbereichs Baugeräte durch die hochwertigen kompakten Maschinen unseres Fusionspartners.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Wacker Konzern erneut sowohl gegenüber international agierenden Wettbewerbern als auch gegenüber lokalen Anbietern behauptet. Wir konzentrieren uns dabei ausschließlich auf Baugeräte und kompakte Baumaschinen und grenzen uns damit von Anbietern für den Heimwerkerbedarf („Do-it-yourself“) ebenso ab wie von Anbietern großer Baumaschinen („Heavy Equipment“). Die Kunden des Wacker Konzerns sind vor allem im Bereich des Nicht-Wohnungsbaus tätig. Rund 70 Prozent unserer Produkte werden insbesondere beim Neubau und der Reparatur von Infrastrukturobjekten eingesetzt, unter anderem im Straßen- und Tiefbau, Wirtschafts- und Hochbau, der Energie- und Wasserversorgung sowie der Telekommunikation.

Einsatzgebiete Produkte

	Wirtschaftsbau/ Wohnungsbau
Einsatzverhältnis	
Nordamerika	65/35
Südamerika	70/30
Europa	70/30
Asien	90/10
Ozeanien	60/40

Stand: Oktober 2007

Als mittelständisch strukturiertes Unternehmen verfügen wir neben einer hohen Produkt- und Servicequalität über technisch hochwertige Produktionsanlagen, ein besonderes Know-how in der Produktentwicklung und der Fertigung sowie über einen leistungsfähigen Vertrieb. In einigen Produktgruppen haben einzelne Produkte international herausragende Marktpositionen erreicht.

Durch den Erwerb der Weidemann-Gruppe im Jahr 2005 hat sich das Tätigkeitsfeld des Wacker Konzerns auch auf Teilbereiche des Marktes für landwirtschaftliche Maschinen ausgeweitet. Die Weidemann GmbH ist ein in Zentraleuropa führender Anbieter von Radladern für die Landwirtschaft. Ebenfalls für die Landwirtschaft entwickeln und fertigen die Kramer Werke Teleskoplader, die von der CLAAS Global Sales GmbH, einem deutschen Landmaschinenhersteller, vertrieben werden.

III. Entwicklung im Geschäftsjahr 2007

- Umsatz und Ertrag im Geschäftsjahr 2007 gesteigert
- Inlandsgeschäft profitiert von guter Baukonjunktur in Deutschland
- Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa

Im Berichtsjahr hat sich das Geschäft des Wacker Konzerns entsprechend den Erwartungen des Unternehmens entwickelt. Die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen war hoch. Dabei profitierten wir von der positiven Entwicklung der Bauindustrie in Europa. In den USA führte die Entwicklung des amerikanischen Immobilienmarkts im zweiten Halbjahr vereinzelt zu Unsicherheiten bei Bauunternehmen.

Der Wacker Konzern verfolgte im Geschäftsjahr 2007 seine auf Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie weiter. Zur Finanzierung des Wachstums gingen wir im Mai 2007 an die Börse. Um die Grundlage für das Wachstum der Zu-

kunft zu schaffen, fusionierten wir im Oktober 2007 mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG mit Sitz in Linz (Österreich).

Wachstumsstrategie fortgesetzt

Im Zuge unserer Wachstumsstrategie haben wir das Vertriebs- und Servicenetz sowie das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa weiterentwickelt. Die Produktpalette des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen ergänzten wir bereits im Frühjahr 2007 mit der Einführung eigener Radlader für die Bauwirtschaft. Im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) wurden neue Produkte in den Markt eingeführt und viele bestehende Produkte wurden entsprechend dem Bedarf unserer Kunden weiterentwickelt. Interne Prozessabläufe, unter anderem in der Produktion und der Logistik, wurden verbessert. Dabei gelang es uns, den Anteil der Vertriebs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten auf rund 28 Prozent am Umsatz zu senken.

Insgesamt konnten wir unsere Marktposition optimieren, unter anderem dank folgender Stärken unseres Geschäftsmodells: hohe Innovationsleistung, hohe Produkt-, Vermiet- und Servicequalität, stabiles Ersatzteilgeschäft, effiziente Unternehmensprozesse, integrierte Kundenbetreuung, Markenbekanntheit – und nicht zuletzt durch Qualitäts- und Technologieführerschaft.

Geschäftsverlauf stellt zufrieden

Mit dem Geschäftsverlauf im Berichtsjahr 2007 sind wir zufrieden. Bestehende Marktchancen haben wir im Rahmen der konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Möglichkeiten genutzt. Auf Preiserhöhungen haben wir im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) im Geschäftsjahr 2007 verzichtet. Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“) haben wir die Preise für Produkte der Weidemann GmbH aufgrund gestiegener Material- und Rohstoffpreise zum 1. Februar 2007 um durchschnittlich 4,5 Prozent erhöht.

Zielerreichung¹

in Mio. €	Ziele 2007	Ist 2007
Umsatz	720	742,1
EBITDA	120	119,6
Anteil Vertriebs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten am Umsatz in %	unter 30,0	28,2

¹ auf Basis Wacker inkl. Q4 Neuson Kramer vor Kaufpreisallokation (PPA)

Die für uns wesentlichen Ziele für das Geschäftsjahr 2007 haben wir erreicht und wesentliche Finanzkennzahlen wurden verbessert. Unsere Prognose für den Umsatz von mehr als 720 Mio. Euro haben wir deutlich übertroffen. Die Prognose für das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) vor Kaufpreisallokation von 120 Mio. Euro haben wir erreicht und unter Berücksichtigung vieler ergebniswirksamer Sondereinflüsse übertroffen. Der Unternehmenswert wurde gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert.

Im Geschäftsjahr 2007 stieg der Umsatz des Wacker Konzerns um 19,8 Prozent auf 742,1 Mio. Euro (Vorjahr: 619,3 Mio. Euro). Ohne Berücksichtigung des vierten Quartals der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG stieg der Umsatz auf 658,2 Mio. Euro. Damit betrug das organische Wachstum des Wacker Konzerns 6,3 Prozent.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nach Kaufpreisallokation stieg um 16,7 Prozent von 100,2 Mio. Euro auf 117,0 Mio. Euro. Das EBITDA vor Kaufpreisallokation beträgt 119,6 Mio. Euro. Ohne Konsolidierung des vierten Quartals der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG stieg das EBITDA auf 106,1 Mio. Euro.

Deutlicher Umsatzanstieg bei der Weidemann GmbH und bei Ground Heaters, Inc.

Wesentlich zur Umsatzsteigerung im abgelaufenen Geschäftsjahr trug der Umsatz der im Jahr 2005 akquirierten Weidemann GmbH in Höhe von 84,7 Mio. Euro (Vorjahr: 75,8 Mio. Euro) bei, eine Folge der steigenden Nachfrage nach Radladern für die Landwirtschaft. Dabei kamen die Tendenz zu größeren Betrieben und der damit verbundene Zwang zu Rationalisierungsinvestitionen unserem Geschäft zugute.

Ebenfalls deutlich wuchs der Umsatz der Ground Heaters, Inc., einem im Jahr 2006 akquirierten Start-up-Unternehmen mit Sitz in Spring Lake, Michigan, USA. Das Unternehmen ist auf dem nordamerikanischen Markt bereits ein führender Hersteller mobiler hydronischer Heizgeräte für die Bauwirtschaft. Das Unternehmen setzte 2007 14,0 Mio. Euro um. Im Vorjahr hatte der Umsatz 12,1 Mio. Euro betragen.

Erfolgreicher Börsengang im Mai 2007

Am 15. Mai 2007 wurde der Handel mit Aktien der Wacker Construction Equipment AG im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse aufgenommen. Die Erlöse aus dem Börsengang sollten dazu beitragen, wichtige Investitionen und Projekte zur Sicherung eines profitablen Wachstums zu finanzieren, unsere führende Marktposition auszubauen und unsere internationale Wachstumsstrategie fortzusetzen.

Insgesamt wurden 18.398.985 Aktien zu einem Preis von 22,00 Euro je Aktie platziert. Davon stammten 7.500.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung, 8.499.117 Aktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre sowie 2.399.868 Aktien aus einer seitens der Wacker Beteiligungs GmbH & Co. KG eingeräumten Mehrzuteilungsoption. Dem Unternehmen flossen aus der Kapitalerhöhung netto 153 Mio. Euro zu.

Zum 24. September 2007 wurde die Aktie der Wacker Construction Equipment AG in den SDAX der Deutschen Börse aufgenommen. Obwohl seit dem Börsengang keine negativen Entwicklungen eintraten, litt der Aktienkurs im Jahresverlauf nachhaltig unter den Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten. Vom 15. Mai 2007 bis 31. Dezember 2007 sank unser Börsenkurs von 22,00 Euro auf 14,62 Euro.

Erfolgreiche Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG

Im Oktober 2007 haben die Wacker Construction Equipment AG und die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG fusioniert. Mit der Fusion zweier profitabler, in Qualität und Technik führender Familienunternehmen ist ein aus unserer Sicht weltweit führendes Unternehmen mit einem einzigartigen, umfangreichen Angebot leichter und kompakter Baumaschinen entstanden. Die Produktspektren beider Unternehmen ergänzen sich ideal. Anwender, Absatzmärkte und Vertriebskanäle sind dagegen weitgehend

identisch. Die von der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG eingebrachte Produktpalette kompakter Baumaschinen steht erst am Anfang ihres Lebenszyklus und wurde bisher fast ausschließlich in Europa vertrieben. Über unser bestehendes Vertriebs- und Servicenetz werden wir sie erstmals weltweit vermarkten, um neue Potenziale im Bauhauptgewerbe und im Garten- und Landschaftsbau in Europa, den USA und in Asien zu erschließen. Wir werden keine Produktionsstätten schließen.

Nach der Veröffentlichung der Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) am 30. März 2007 haben das Bundeskartellamt am 4. Mai 2007 und das österreichische Kartellamt am 11. Mai 2007 die Fusion freigegeben. Am 23. September 2007 unterzeichneten die Wacker Construction Equipment AG und die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG (Österreich) sowie die Hauptaktionäre der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG, die insgesamt 89,6 Prozent der Aktien hielten, den Vertrag über die Fusion der beiden Unternehmen. Die übrigen Aktionäre der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG, bei denen 10,4 Prozent der Unternehmensanteile lagen, unterzeichneten den Vertrag am 18. Oktober 2007. Mit Vollzug der Zusammenschlussverträge im Oktober 2007 erwarb die Wacker Construction Equipment AG sämtliche Aktien an der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG, die seither ihre hundertprozentige Tochtergesellschaft ist. Im Rahmen des Zusammenschlusses wurde das Grundkapital der Wacker Construction Equipment AG auf insgesamt 70.140.000 Euro erhöht.

Wichtige Kennzahlen der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG

in T€	2007 ¹	2006/2007
Umsatz ²	329.924	262.462
EBITDA	58.591	48.837
EBIT	54.511	45.292
Ergebnis vor Minderheiten und abgegangenem Ergebnis	35.617	36.702

¹ nur 11 Monate (1.2. – 31.12.)

² nach Gesamtkostenverfahren 2006/2007. Angaben nach Umsatzkostenverfahren auf S. 180.

Die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG wurde vom 1. Oktober 2007 an konsolidiert. Dazu hat das Unternehmen sein Wirtschaftsjahr (1. Februar bis 31. Januar) auf das Kalenderjahr umgestellt. Die Geschäfte der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG entwickelten sich über das gesamte Jahr hinweg aufgrund einer hohen Nachfrage sehr gut: So stieg der Umsatz nach dem Gesamtkostenverfahren für den Zeitraum vom 1. Februar bis 31. Dezember 2007 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2006/2007 für den Zeitraum 1. Februar 2006 bis 31. Januar 2007 um 25,7 Prozent von 262,5 Mio. Euro auf 329,9 Mio. Euro. Rund 96 Prozent des Umsatzes wurden dabei in Europa erzielt. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wuchs um 19,8 Prozent auf 58,6 Mio. Euro (Vorjahr: 48,9 Mio. Euro), das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 20,3 Prozent auf 54,5 Mio. Euro (Vorjahr: 45,3 Mio. Euro). Der Überschuss des Teilkonzerns³ betrug 35,6 Mio. Euro (Vorjahr: 36,7 Mio. Euro).

Wahl Aufsichtsrat und Bestellung Vorstand

In seiner Sitzung am 18. Oktober 2007 wählte der Aufsichtsrat der Wacker Construction Equipment AG Johann Neunteufel, den Gründer und ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG, zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden. Dr. Ulrich Wacker wurde zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Außerdem bestellte der Aufsichtsrat Martin Lehner zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden und Günther C. Binder (beide bisherige Vorstandsmitglieder der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG) zum Mitglied des Vorstands der Wacker Construction Equipment AG.

Gründung Tochtergesellschaft in Indien

In ihrer Sitzung am 13. November 2007 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Gründung einer Tochtergesellschaft in Indien beschlossen.

Baumaßnahmen erfolgreich abgeschlossen

Planmäßig abgeschlossen wurden sämtliche Baumaßnahmen des Wacker Konzerns. Der Bau des europäischen Schulungszentrums auf dem Gelände des Werks Reichertshofen wurde Anfang 2008 fertig gestellt. Künftig werden dort eigene Mitarbeiter sowie Vertreter von Kunden im Umgang mit unseren Produkten geschult.

Der Bau des neuen Werks in Manila und der Umzug wurden Anfang 2008 abgeschlossen. Hier haben wir die Produktionskapazität deutlich ausgeweitet, um die steigende Nachfrage auf dem asiatischen Markt schnell und effizient bedienen zu können.

³ Ergebnis vor Minderheiten und abgegangenem Ergebnis

Bereits früher als geplant wurde das neue Werk der Weidemann GmbH fertig gestellt. Statt wie geplant am Ende des Jahres, konnte im neuen Werk in Korbach (Hessen) bereits Anfang November 2007 die Fertigung von kompakten Radladern für die Land- wie für die Bauwirtschaft aufgenommen werden. Der Standort Diemelsee-Flechtendorf bleibt Hauptsitz der Weidemann GmbH und wird für Verwaltung, Konstruktion, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung genutzt.

In den USA haben wir am 3. August 2007 den Grundstein für einen Werksneubau der 2006 akquirierten Ground Heaters, Inc. gelegt. Mit dem neuen Werk in Norton Shores, Michigan (USA) werden die Produktionskapazitäten für mobile Flächenheizgeräte vervielfacht. Darüber hinaus werden mobile Beleuchtungsanlagen sowie Generatoren aus dem Geschäftsfeld Versorgungstechnik in diese Fertigungsstätte verlagert und dabei Effizienzverbesserungen in den Produktionsabläufen erzielt. Das Objekt soll im Sommer 2008 fertig gestellt werden. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf bis zu 10,0 Mio. USD. Es besteht die Möglichkeit, dieses Produktionswerk bei Bedarf stufenweise auszubauen. In diesem Zusammenhang prüfen wir, ob eine Produktion von Kompakt-Baumaschinen für den amerikanischen Markt an diesem Standort angesiedelt werden kann.

In München wurden die Planungsmaßnahmen für den Neubau eines Forschungs- und Entwicklungszentrums einschließlich der Bürogebäude für die Unternehmenszentrale intensiviert. Gegen Jahresende begannen die Abrissarbeiten der früheren Werksanlage. Das Projekt soll in mehreren Abschnitten bis 2010 fertig gestellt werden.

Genehmigung der Dividendenzahlung

Am 13. April 2007 hat die Hauptversammlung der Wacker Construction Equipment AG in München dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Zahlung einer Dividende in Höhe von 24.273.000 Euro zugestimmt. Diese Summe entsprach einer Dividende in Höhe von 0,62 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie (Vorjahr: 0,38 Euro).

Dividende

in €

2007	2006	2005	2004
0,50 ¹	0,62	0,38	0,27

¹ Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 3. Juni 2008 (vgl. S. 88)

Zusatzinformationen¹

in Mio. €	2007	2007	2007	2006	2007	2007	2006
	inkl. Q4 Neuson Kramer ohne PPA ²	inkl. Q4 Neuson Kramer mit PPA	Wacker ³	Wacker ³	Wacker Neuson ⁴ (pro forma) ohne PPA	Wacker Neuson ⁴ (pro forma) mit PPA	Wacker Neuson (pro forma) mit PPA
Umsatz	742,1	742,1	658,2	619,3	979,5	979,5	883,2
EBITDA	119,6	117,0	106,1	100,2	162,2	157,4	142,8
EBITDA-Marge in %	16,1	15,8	16,1	16,2	16,6	16,1	16,2
EBIT	90,4	78,9	78,2	76,7	130,3	112,6	105,6
EBIT-Marge in %	12,2	10,6	11,9	12,4	13,3	11,5	12,0
Jahresüberschuss	62,0	54,1	54,3	48,5	87,3	75,0	72,8

¹ Weitere Informationen in den zusätzlichen Angaben auf den Seiten 180–181.

² PPA = Kaufpreisallokation. Die Kaufpreisallokation beschreibt jenen Prozess, in dem die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs auf die einzeln erworbenen und zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden verteilt werden.

³ ohne Neuson Kramer Teilkonzern

⁴ nur 11 Monate NEUSON Baumaschinen GmbH (1.2. – 31.12.)

Allgemeine		
Verwaltungskosten	2007	6,5
in % vom Umsatz	2006	7,3
Vertriebs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten		
	2007	28,2
in % vom Umsatz	2006	29,9

IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage berücksichtigt neben der Muttergesellschaft Wacker Construction Equipment AG insgesamt 43 Konzerngesellschaften. Die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG ist vom 1. Oktober 2007 an berücksichtigt.

Die Erläuterung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage stellt die kumulierten Finanzdaten des Wacker Konzerns für das Geschäftsjahr 2007 einschließlich des vierten Quartals des Teilkonzerns Neuson Kramer unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation den Finanzdaten des Wacker Konzerns für das Geschäftsjahr 2006 gegenüber.

Im IFRS Konzernabschluss wurden im Rahmen der Erstkonsolidierung der Neuson Kramer Gruppe die Vermögenswerte per 1. Oktober 2007 zu Zeitwerten angesetzt. Dies führt in der Folge beispielsweise betreffend das Vorratsvermögen zu einer Erhöhung des Materialaufwands und betreffend Auftragsbestand und Technologie zu einer Erhöhung der Abschreibungen. Derartige Folgeeffekte werden im Folgenden als Effekte aus der Kaufpreisallokation bezeichnet.

Aussagen zur Ertragslage

- **Finanzkennzahlen im Geschäftsjahr 2007 verbessert**
- **Umsatz- und Ertragswachstum erzielt**
- **Dividendenvorschlag auf Vorjahresniveau**

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Wacker Konzerns im Geschäftsjahr 2007 entspricht den Planungen des Unternehmens. Der positive Geschäftsverlauf spiegelt sich auch in der Ertragslage wider. So wuchs der Umsatz um 19,8 Prozent auf 742,1 Mio. Euro (Vorjahr: 619,3 Mio. Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 23,3 Prozent. Ohne Berücksichtigung des vierten Quartals der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG stieg der Umsatz des Wacker Konzerns auf 658,2 Mio. Euro.

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen stiegen auf 459,5 Mio. Euro (Vorjahr: 363,5 Mio. Euro). Dies ist auf den erhöhten Materialaufwand aufgrund der gestiegenen Produktion, höhere Fertigungs- und Frachtkosten sowie auf den Ausbau der Mietflotte zurückzuführen.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz betrug 282,5 Mio. Euro (Vorjahr: 255,7 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge belief sich auf 38,1 Prozent (Vorjahr: 41,3 Prozent). Ursache des Rückgangs ist der gestiegene Anteil des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen: Wegen eines mehrstufigen Vertriebssystems im Agrarmarkt liegen die Margen hier unter denen des Geschäftsbereichs Baugeräte.

Anteil Verwaltungskosten am Umsatz leicht rückläufig

Die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt einen Kostenanstieg über alle Kostenblöcke hinweg. Der Anteil der Vertriebs- und Verwaltungskosten am Umsatz sank auf 28,2 Prozent (Vorjahr: 29,9 Prozent).

Die Vertriebskosten stiegen um 13,0 Prozent auf 140,1 Mio. Euro (Vorjahr: 123,9 Mio. Euro). Dies ist auf die Einstellung von Mitarbeitern zum Ausbau des Vertriebs sowie auf den Anstieg von Provisionen im Gefolge der guten Geschäftsentwicklung zurückzuführen.

Die intensive Neuentwicklung und Überarbeitung von Produkten in den Geschäftsbereichen Baugeräte („Light Equipment“) und Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“), die auch Neueinstellungen erforderlich machte, ließ die Kosten für Forschung und Entwicklung um 29,3 Prozent auf 20,8 Mio. Euro (Vorjahr: 16,1 Mio. Euro) steigen.

Dem Anstieg der allgemeinen Verwaltungskosten um 6,5 Prozent auf 48,3 Mio. Euro (Vorjahr: 45,3 Mio. Euro) liegen folgende Ursachen zugrunde: eine Steigerung der Personalkosten aufgrund des Personalaufbaus und aufgrund höherer Tantiemen Restrukturierungskosten bei der Weidemann GmbH. Der Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz ging von 7,3 Prozent auf 6,5 Prozent zurück.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge um 13,2 Prozent auf 8,4 Mio. Euro (Vorjahr: 9,7 Mio. Euro) ist auf den im Vorjahr erfolgten Verkauf eines Verteilerzentrums in Kalifornien (- 1,3 Mio. Euro) und auf niedrigere Wechselkursgewinne im Geschäftsjahr 2006 (- 1,9 Mio. Euro) zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 2,9 Mio. Euro sind um 16,7 Prozent gesunken (Vorjahr: 3,4 Mio. Euro). Die Veränderung ist mit geringeren Wechselkursverlusten (- 0,3 Mio. Euro) zu begründen.

Ertragslage von Sondereffekten beeinflusst

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 16,7 Prozent von 100,2 Mio. Euro auf 117,0 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge beträgt 15,8 Prozent (Vorjahr: 16,2 Prozent). Ohne Berücksichtigung der Kaufpreisallokation stieg das EBITDA auf 119,6 Mio. Euro, woraus eine EBITDA-Marge von 16,1 Prozent resultiert. Ohne Berücksichtigung des vierten Quartals der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG stieg das EBITDA auf 106,1 Mio. Euro. Damit erreichte die EBITDA-Marge ebenfalls 16,1 Prozent.

Das EBITDA wurde im Geschäftsjahr 2007 von Sonderaufwendungen in Höhe von 9,9 Mio. Euro beeinflusst, davon 8,3 Mio. Euro in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres. Bereinigt um diese Sondereffekte wäre das EBITDA um 8,4 Prozent auf 126,9 Mio. Euro gestiegen. Dies entspräche einer EBITDA-Marge von 17,1 Prozent.

Die Abschreibungen stiegen unter anderem aufgrund der hohen Investitionen in das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa um 61,4 Prozent auf 38,1 Mio. Euro (Vorjahr: 23,6 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 2,9 Prozent auf 78,9 Mio. Euro (Vorjahr: 76,7 Mio. Euro). Die EBIT-Marge sank auf 10,6 Prozent (Vorjahr: 12,4 Prozent). Ohne Berücksichtigung der Kaufpreisallokation stieg das EBIT um 14,6 Prozent auf 90,4 Mio. Euro, was einer EBIT-Marge von 12,2 Prozent entspricht. Ohne Berücksichtigung des vierten Quartals der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG wäre das EBIT des Wacker Konzerns auf 78,2 Mio. Euro (+ 2,0 Prozent) gestiegen, bei einer EBIT-Marge von 11,9 Prozent.

Beeinflusst wurde das EBIT durch Sonderaufwendungen in Höhe von 13,5 Mio. Euro, davon entfielen bereits 11,0 Mio. Euro auf die ersten neun Monate des Geschäftsjahres. Bereinigt um die Sondereffekte wäre das EBIT um 17,9 Prozent auf 92,4 Mio. Euro gestiegen. Dies entspräche einer EBIT-Marge von 12,4 Prozent.

Zu den Sonderaufwendungen gehörten unter anderem Kosten für die dreijährlich stattfindende Baumaschinenmesse bauma, Wechselkurseffekte, Effekte aus der Zwischengewinneliminierung, Aufwendungen durch eine Materialknappheit aufgrund einer erhöhten Radladerproduktion bei der Tochter Weidemann, Kosten für die bevorrechtigte Zuteilung von Aktien an Mitarbeiter im Rahmen des Börsengangs, Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen bei der Weidemann GmbH sowie Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der Fusion.

Beeinflusst wurde die Ergebnisentwicklung des Weiteren von einem im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen durchschnittlichen Wechselkursverhältnis vom Euro zum US-Dollar von 1 Euro zu 1,3790 USD (Vorjahr: 1 Euro zu 1,2631 USD).

Vergleich EBITDA/EBIT bzgl. Sonderaufwendungen

in Mio. €	2007	2007	2007	2006	2007	2007	2006
	inkl. Q4 Neuson Kramer ohne PPA	inkl. Q4 Neuson Kramer mit PPA	Wacker ¹	Wacker ¹	Wacker Neuson ² (pro forma) ohne PPA	Wacker Neuson ² (pro forma) mit PPA	Wacker Neuson (pro forma) mit PPA
EBITDA (bereinigt)	129,4	126,9	114,9	–	179,0	174,2	–
EBITDA-Marge (bereinigt) in %	17,4	17,1	17,5	–	18,3	17,8	–
EBITDA	119,6	117,0	106,1	100,2	162,2	157,4	142,8
EBITDA-Marge in %	16,1	15,8	16,1	16,2	16,6	16,1	16,2
EBIT (bereinigt)	103,9	92,4	90,6	–	150,7	133,0	–
EBIT-Marge (bereinigt) in %	14,0	12,4	13,8	–	15,4	13,6	–
EBIT	90,4	78,9	78,2	76,7	130,3	112,6	105,6
EBIT-Marge in %	12,2	10,6	11,9	12,4	13,3	11,5	12,0

¹ ohne Neuson Kramer

² nur 11 Monate NEUSON Baumaschinen GmbH (1.2.–31.12.)

Periodenüberschuss um 4,4 Prozent gestiegen

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) wuchs um 2,7 Prozent auf 78,2 Mio. Euro (Vorjahr: 76,2 Mio. Euro). Der Steueraufwand sank auf 24,1 Mio. Euro (Vorjahr: 27,6 Mio. Euro). Die Steuerquote nahm dabei aufgrund einer Anpassung der latenten Steuern mit Blick auf die Steuerreform zum 1. Januar 2008 von 36,3 Prozent im Vorjahr auf 30,9 Prozent ab.

Der Jahresüberschuss liegt unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation mit 54,1 Mio. Euro um 11,5 Prozent deutlich über dem Vorjahresergebnis von 48,5 Mio. Euro. Ohne Berücksichtigung der Kaufpreisallokation stieg der Jahresüberschuss um 28,1 Prozent auf 62,0 Mio. Euro. Ohne Berücksichtigung des vierten Quartals der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG stieg der Jahresüberschuss

des Wacker Konzerns auf 54,3 Mio. Euro (+ 12,0 Prozent).

Das Ergebnis je Aktie lag bezogen auf eine gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Berichtsperiode im Umlauf gewesenen Stammaktien in Höhe von 49,2 Mio. Aktien bei 1,10 Euro (Vorjahr: 1,19 Euro bei 40,8 Mio. Aktien).

Angesichts der positiven Ergebnisentwicklung schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Construction Equipment AG der Hauptversammlung am 3. Juni 2008 die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,27 Euro sowie eines Bonus von 0,23 Euro, insgesamt also 0,50 Euro je dividendenberechtigte Stückaktie (insgesamt 70,14 Mio. dividendenberechtigte Aktien) vor (Vorjahr: 0,62 Euro, insgesamt 39,15 Mio. dividendenberechtigte Aktien). Dies ergibt eine Ausschüttungssumme von 35,07 Mio. Euro (Vorjahr: 24,27 Mio. Euro). Bezogen auf den Konzernjahresüberschuss nach Kaufpreis-

allokation in Höhe von 54,1 Mio. Euro ergibt sich eine Ausschüttungsquote von 35 Prozent ohne Bonus. Gemessen am Jahresüberschuss des Wacker Neuson Konzerns auf Pro-forma-Basis vor Kaufpreisallokation in Höhe von 87,3 Mio. Euro entspricht die Dividende von 0,50 Euro inklusive Bonus einer Ausschüttungsquote von 40 Prozent.

Aussagen zur Finanzlage

- Solide Finanzpolitik auch im Geschäftsjahr 2007
- Hohe Investitionstätigkeit fortgeführt
- Free Cashflow hat sich positiv entwickelt

Eine solide Finanzierungspolitik ist für uns eine wichtige Grundlage profitablen Wachstums. Durch den Börsengang verfügt das Unternehmen über ausreichende liquide Mittel. Das Unternehmen will in seine Weiterentwicklung investieren, unter anderem durch Akquisitionen.

Grundsätze des Finanzmanagements des Wacker Konzerns

Das Finanzmanagement des Wacker Konzerns wird von dem Grundsatz getragen, trotz hoher Investitionen zum Kapazitätsaufbau und Ausbau der Vermietaktivität in Zentral- und Osteuropa ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrendite und Ertrag zu gewährleisten. In diesem Rahmen steuern wir die Finanzierung anhand definierter Bilanzrelationen und Bilanzkennzahlen. Mittelfristig können wir uns in diesem Zusammenhang eine Reduzierung der Eigenkapitalquote auf rund 45 Prozent vorstellen.

Das laufende Geschäft wollen wir möglichst aus liquiden Mitteln bestreiten. Überschüssige Finanzmittel sollen zeitnah, sicher und entsprechend den gängigen Marktbedingungen verzinst und zur Finanzierung von Maßnahmen zum weiteren Wachstum genutzt werden. Für Investitionen setzen wir in Abhängigkeit von der jeweiligen Art längerfristige Lieferantenzahlungsziele sowie spezielle Finanzierungsvarianten zielgerichtet ein.

Der Wacker Konzern unterhält einen Cash Pool, an dem bis auf wenige Ausnahmen alle Gesellschaften teilnehmen. Aus seinem positiven Saldo stellt dieser Cash Pool den Teilnehmern notwendige Finanzmittel bis zu einem individuell fixierten Limit bereit. Teilnehmer, die positive Einlagen liefern, erhalten eine den Marktbedingungen der jeweiligen Währung entsprechende Verzinsung. Die Soll- und Habenzinsen werden taggenau berechnet.

Ausschließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominimierung nutzt der Wacker Konzern gängige Finanzinstrumente wie Devisentermin- und -optionsgeschäfte sowie Zinsswaps. Zum 31. Dezember 2007 haben wir Zinsrisiken über einen Hedge abgesichert. Handelsgeschäfte ohne ein entsprechendes Grundgeschäft werden nicht getätigt.

Cashflow und Liquidität

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit erreichte zum Ende des Geschäftsjahres 55,0 Mio. Euro (Vorjahr: 49,1 Mio. Euro).

In der Veränderung des Cashflow aus Investitionstätigkeit spiegeln sich die hohen Investitionen des Unternehmens wider. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf - 141,8 Mio. Euro (Vorjahr: - 41,6 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir 81,6 Mio. Euro in Sachanlagen investiert (Vorjahr: 31,4 Mio. Euro). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Cashflow aus Investitionstätigkeit nur bezahlte Investitionen erfasst werden. Die Investitionen gemäß Anlagespiegel wurden um Positionen bereinigt, für die die Zahlung erst später erfolgte. Die Investitionen laut Anlagespiegel beliefen sich im Geschäftsjahr 2007 unter Berücksichtigung der Fusion auf 108,1 Mio. Euro (Vorjahr: 42,3 Mio. Euro).

Zu den Investitionsmaßnahmen zählten der Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa, die Baumaßnahmen zur Erweiterung der Kapazitäten unserer Fertigungsstätten in Manila und Korbach sowie der Bau eines Schulungszentrums auf dem Gelände des Produktionswerks in Reichertshofen.

Investitionen (Auszug)

in Mio. €	2007
Ausbau Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa	24,6
Neubau Fertigungswerk in Manila	2,6
Neubau Fertigungswerk Weidemann GmbH in Korbach	12,4
Neubau Schulungszentrum Reichertshofen	3,0
Neubau Fertigungswerk Ground Heaters, Inc, Norton Shores	4,8

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf 96,4 Mio. Euro (Vorjahr: - 23,0 Mio. Euro). Dieser ist vor allem aufgrund von Kapitalerhöhungen und Agiobeträgen aus dem Börsengang deutlich positiv. Der Mittelzufluss aus dem Börsengang beläuft sich auf brutto 165 Mio. Euro. Für Divi-

dendenzahlungen sind 24,3 Mio. Euro und für die Tilgung von Bankkrediten 50,6 Mio. Euro abgeflossen, bei gleichzeitiger Neuaufnahme von Darlehen in Höhe von 12,2 Mio. Euro.

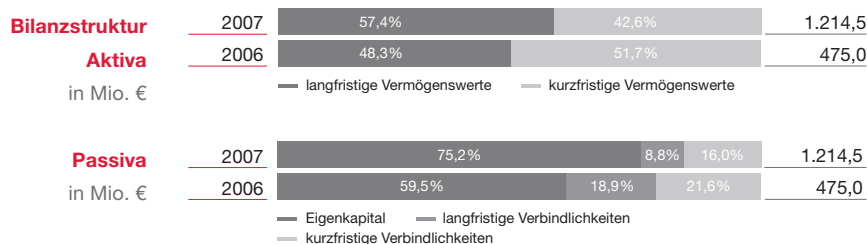
Der Free Cashflow belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 62,1 Mio. Euro (Vorjahr: 22,6 Mio. Euro). Die liquiden Mittel stiegen 2007 von 28,0 Mio. Euro auf 38,8 Mio. Euro. Dies ist mit den Erlösen aus dem Börsengang zu begründen.

Working Capital

Das Working Capital ist im Vergleich zum Vorjahresstichtag 31. Dezember 2006 aufgrund der Fusion um 71,2 Prozent auf 271,5 Mio. Euro (Vorjahr: 158,6 Mio. Euro) gestiegen. Die Bestände stiegen auf 175,1 Mio. Euro (Vorjahr: 100,2 Mio. Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 23,0 Mio. Euro auf 63,1 Mio. Euro (Vorjahr: 40,1 Mio. Euro), was vor allem aus Anschaffungen für den Mietpark resultiert. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen um 61,0 Mio. Euro auf 159,5 Mio. Euro (Vorjahr: 98,5 Mio. Euro). Die Veränderung der Relation von Working Capital zu Umsatz spiegelt die Expansionspolitik des Unternehmens wider.

Überleitung zum Free Cashflow inkl. Q4 Neuson Kramer

in T€	2007	2006
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	54.980	49.099
+ Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 141.754	- 41.639
- Veränderung des Konsolidierungskreises	10.572	- 15.112
- Kosten Kapitalbeschaffung	5.582	0
+ Ausgabe neuer Aktien	165.000	0
Free Cashflow	62.072	22.572



Aussagen zur Vermögenslage

- Ausgeglichenes Bild der Vermögenslage
- Gute Eigenkapitaldecke dank Börsengang
- Starke Finanzposition sichergestellt

Die Vermögenslage des Wacker Konzerns ergibt ein ausgeglichenes Bild: Die Bilanzsumme stieg aufgrund von Kapitalerhöhungen und Rücklagenzuführungen aus Agiobeträgen im Rahmen des Börsengangs und der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1.214,5 Mio. Euro (Vorjahr: 475,0 Mio. Euro).

Das Anlagevermögen erhöhte sich auf 651,5 Mio. Euro (Vorjahr: 216,6 Mio. Euro). Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen: Anstieg der Sachanlagen auf 221,9 Mio. Euro (Vorjahr: 147,5 Mio. Euro) als Folge des höheren Bestands an Mietgeräten, Anstieg bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie diverse Bauprojekte. Das deutliche Wachstum des Geschäfts- und Firmenwerts des Wacker Konzerns auf 325,7 Mio. Euro (Vorjahr: 36,8 Mio. Euro) und der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte auf 100,2 Mio. Euro (Vorjahr 32,1 Mio. Euro) gehen auf die Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG zurück.

Das Umlaufvermögen wuchs deutlich auf 517,5 Mio. Euro (Vorjahr: 245,8 Mio. Euro). Gründe dafür sind vor allem ein Bestandsaufbau, gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Effekte aus dem Börsengang.

Eigenkapitalquote auf hohem Niveau

Das Eigenkapital wuchs aufgrund von Kapitalerhöhungen und Agiobeträgen aus dem Börsengang auf 912,7 Mio. Euro (Stichtag 31. Dezember 2006: 282,4 Mio. Euro). Die eigenen Anteile wurden im Rahmen der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG verkauft. Das Grundkapital der Wacker Construction Equipment AG stieg aufgrund von Kapitalerhöhungen auf 70,1 Mio. Euro

(Vorjahr: 43,5 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote betrug 75,2 Prozent (Stichtag 31. Dezember 2006: 59,5 Prozent). Damit liegt sie aus unserer Sicht weiterhin auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau.

Die gesamten langfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 18,9 Prozent auf 107,1 Mio. Euro (Vorjahr: 90,1 Mio. Euro). Während die langfristigen Verbindlichkeiten auf 44,2 Mio. Euro (Vorjahr: 60,8 Mio. Euro) sanken, was vor allem auf die Tilgung von Bankkrediten zurückzuführen ist, stiegen die langfristigen Rückstellungen auf 29,2 Mio. Euro (Vorjahr: 12,8 Mio. Euro) und die passivierten latenten Steuern auf 33,7 Mio. Euro (Vorjahr: 16,5 Mio. Euro).

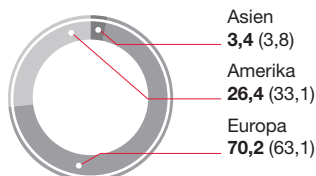
Die gesamten kurzfristigen Verbindlichkeiten sind um 89,8 Prozent auf 194,6 Mio. Euro (Vorjahr: 102,5 Mio. Euro) gewachsen. Dies ist vor allem auf einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten zurückzuführen.

In 2006 wies die Gesellschaft eine Nettofinanzverschuldung von 45,1 Mio. Euro aus. Vor allem aufgrund der Mittelzuflüsse aus dem Börsengang im Mai 2007 weist die Gesellschaft zum 31. Dezember 2007 einen Nettofinanzmittelüberschuss von 43,1 Mio. Euro aus.

Nettofinanzverschuldung

in T€	31.12.2007	31.12.2006
- Langfristige Verbindlichkeiten	44.219	60.802
- Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	72.103	13.342
- Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	6.073	7.566
+ Wertpapiere	88.656	141
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	76.816	36.441
Gesamt	+ 43.077	- 45.128

Umsatzverteilung nach Regionen in % (Vorjahr)



Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Zusammenfassend wurde aus Sicht der Unternehmensleitung die gute Finanzlage des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter gestärkt.

Die Erhöhung der Aufwendungen als Folge der Expansionspolitik wurde kompensiert, und die Ertragslage des Unternehmens hat sich aufbauend auf dem guten Vorjahresniveau verbessert. Die Entwicklung der Bilanzsumme spiegelt die expansive Ausrichtung des Wacker Konzerns wider. Aufgrund der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG liegt die Eigenkapitalquote mit 75,2 Prozent weiterhin auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau.

V. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

- Sehr gute Geschäftsentwicklung in der Region Europa
- Maßnahmen zur Infrastruktur wirken positiv auf Absatz
- Hohes Wachstum in Deutschland

Der Wacker Konzern bedient mit seiner breiten Produktpalette und seinen Dienstleistungen sowohl Bauunternehmen als Endabnehmer als auch Händler, Vermieter und Importeure in aller Welt. In der Segmentberichterstattung stellen wir die Entwicklung primär nach den Regionen Europa, Amerika und Asien und sekundär nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen dar. Erfreulicherweise konnte der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr in den Regionen Europa und Asien sowie in allen Geschäftsbereichen gesteigert werden.

Entwicklung in der Region Europa

Die Region Europa war auch im Geschäftsjahr 2007 das umsatzstärkste Segment. Diese Position wurde durch die Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG, die rund 96 Prozent ihres Umsatzes in dieser Region erwirtschaftete, weiter gestärkt.

Der Umsatz stieg dank der positiven Geschäftsentwicklung unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 33,1 Prozent auf 520,7 Mio. Euro (Vorjahr: 391,1 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) vor Konsolidierung wuchs von 44,0 Mio. Euro auf 50,9 Mio. Euro (+ 15,8 Prozent).

Hohe Investitionen europäischer Bauunternehmer

Der Umsatzanstieg ist auf eine starke Nachfrage nach Baugeräten, Baumaschinen und Dienstleistungen in der gesamten Region zurückzuführen, obwohl die Entwicklung auf dem amerikanischen Immobilienmarkt im zweiten Halbjahr vereinzelt zu Unsicherheiten bei europäischen Bauunternehmen führte. Zu Marktkonzentrationen kam es 2007 in Großbritannien durch die Übernahme von Hewden Tools Division durch Speedy Hire PLC sowie in Dänemark durch die Fusion der Kunden JJ Maskinudlejning A/S und DNE Materieludlejning A/S.

Absatz von Neugeräten in der Region Europa gestiegen

Nahezu alle Tochtergesellschaften der Region erzielten aufgrund der guten Bauentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsatzsteigerungen. Gestützt wurde die positive Geschäftsentwicklung in Europa durch unsere starke Marktpresenz, die große und vielfältige Produktpalette, einen guten Miet-, Ersatzteil- und Reparaturservice des Wacker Konzerns sowie die erfreuliche Entwicklung der Weidemann GmbH. Intensivierte Vertriebsaktivitäten und der Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa taten ein Übriges.

Umsatz Europa in T€	2007 ¹		520.658
	2006 ²		391.063
EBIT Europa in T€	2007 ¹		50.884
	2006 ²		43.995

¹ inkl. Q4 Neuson Kramer (mit PPA)

² Wacker ohne Neuson Kramer 2006

Günstig entwickelte sich das Frankreich-Geschäft nach einer Neuausrichtung des Vertriebs im Jahr 2006. Aus Großbritannien und den Benelux-Ländern kam eine rege Nachfrage nach Produkten aus allen Geschäftsfeldern. In der Schweiz war die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen gut. Dort kam es bereits im vierten Quartal 2007 zum gemeinsamen Marktauftritt der Kompaktmaschinen von Wacker und Neuson Kramer.

Umsatzwachstum in Deutschland

Umsatzstärkstes Land in der Region Europa war Deutschland. Sowohl beim Verkauf von Neugeräten als auch im Miet-, Ersatzteil- und Reparaturgeschäft erzielten wir deutliche Umsatzsteigerungen trotz der nur um zwei Prozent gestiegenen Bauinvestitionen. Dabei profitierten wir nicht nur von der guten Baukonjunktur, sondern wesentlich auch von unserer starken Marktpräsenz mit über 70 Niederlassungen in Deutschland, nach unserer Einschätzung der Grund für die hier geschätzte Erhöhung unseres Marktanteils. Überdies haben wir unsere Aktivität im Vermietgeschäft in Deutschland erweitert und auch dort unsere Marktposition durch eine intensivierte Vertriebs- und Servicetätigkeit gestärkt.

Positive Geschäftsentwicklung in Osteuropa


In Osteuropa profitierten unsere Tochtergesellschaften in steigendem Maße von einer starken Bautätigkeit, insbesondere bei Infrastrukturmaßnahmen, Wohnungsbauprojekten sowie Modernisierungsmaßnahmen. So stieg der Umsatz unserer Tochtergesellschaft in Russland um über 110 Prozent. Zur Nutzung weiterer Marktpotenziale haben wir eine Servicestation in Jekaterinenburg eröffnet. In Österreich, Polen, der Tschechischen Republik und der Slowakei stieg die Nachfrage sowohl nach Neu- und Gebrauchtgeräten als auch nach Mietangeboten. In Ostrau und Liberec (Tschechische Republik) laufen die Maßnahmen zur Eröffnung neuer Servicestationen im Laufe des Jahres 2008.

In Südeuropa erlebten wir eine schwierige Marktentwicklung: In Spanien trat in der zweiten Jahreshälfte der seit Jahren erwartete Rückgang der Wohnungsbau-Investitionen ein. Des Weiteren kam es in Italien und Spanien im Jahresverlauf aufgrund regionaler Wahlen zu Verschiebungen von Infrastrukturmaßnahmen. Die Tochtergesellschaften in der Türkei und Südafrika profitierten von einem erneuten Wachstum der jeweiligen Bauindustrie. Dank eines starken Anstiegs der dortigen Bauaktivität verliefen die Exporte in den Nahen Osten ebenso positiv.

Die Baukonjunktur in Skandinavien entwickelte sich im Geschäftsjahr 2007 gut, ließ aber in Dänemark im vierten Quartal etwas nach. Die Nachfrage in den einzelnen Geschäftsfeldern verlief in Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden insgesamt positiv, insbesondere im Geschäftsfeld Versorgungstechnik: Hier erweiterten wir die Produktpalette im vierten Quartal durch die Einführung der Flächenheizgeräte von Ground Heaters, Inc.

Entwicklung in der Region Amerika

Die Entwicklung in der Region Amerika wurde im Jahresverlauf zunehmend von dem gestiegenen Wechselkursverhältnis Euro zu US-Dollar und den Unsicherheiten auf dem US-amerikanischen Immobilien- und Hypothekenmarkt beeinflusst. Daher sank der Umsatz im Geschäftsjahr 2007 trotz positiver Absatztendenzen in einzelnen Geschäftsfeldern und einer verstärkten Vertriebstätigkeit unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 4,4 Prozent auf 196,1 Mio. Euro (Vorjahr: 205,0 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) vor Konsolidierung belief sich auf 25,8 Mio. Euro (Vorjahr: 31,7 Mio. Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz in der Region Amerika um 3,5 Prozent.

Umsatz Amerika	2007 ¹		196.055
in T€	2006 ²		204.967
EBIT Amerika	2007 ¹		25.761
in T€	2006 ²		31.731

¹ inkl. Q4 Neuson Kramer (mit PPA)

² Wacker ohne Neuson Kramer 2006

Der Großteil des Umsatzes wurde wie in den Vorjahren durch unsere Tochtergesellschaft in den USA erwirtschaftet. Den Rückgang der Neubauaktivität für Wohnimmobilien konnten wir nahezu verkraften, da in gleichem Maße die Investitionen in den Nicht-Wohnungsbau (Straßen- und Tiefbau sowie Wirtschafts- und Industriebau) stiegen.

Zu Unsicherheiten im Orderverhalten führte neben dem strengen Winter die geplante Übernahme von United Rentals, Inc., eine führende Vermietkette in den USA und Großkunde unseres Tochterunternehmens, durch den Finanzinvestor Cerberus Capital Management, L.P. Nach Ankündigung der Übernahme im Juli 2007 nahm der Finanzinvestor im Herbst 2007 wieder Abstand von diesem Schritt.

Dennoch konnten wir durch eine aktive Vertriebstätigkeit die Kundenbasis erweitern und neue Vermietkunden gewinnen. Im vierten Quartal wurden die ersten Kompaktprodukte in den USA verkauft.

US-Tochter als Lieferant des Jahres ausgezeichnet

Das Vermietunternehmen Volvo Rents hat unsere Tochtergesellschaft in den USA für das Geschäftsjahr 2007 als Lieferant des Jahres ausgezeichnet. Unser Kunde würdigte die hohe Qualität, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit der Produkte, das Preis-Leistungsverhältnis sowie den reaktionsschnellen Service.

Einen positiven Einfluss auf diese Entwicklung hatte der Geschäftsverlauf der Ground Heaters, Inc. Das auf die Herstellung von Flächenheizgeräten spezialisierte Unternehmen profitierte von einer erhöhten Nachfrage. So stieg der Umsatz um 15,7 Prozent auf 14,0 Mio. Euro (Vorjahr: 12,1 Mio. Euro). Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Ground Heaters, Inc., erst vom 24. März 2006 an konsolidiert wurde.

Planmäßig verlief die Entwicklung unseres servicebezogenen Franchisekonzepts EQUIPRO, Inc. Durch den langfristig angelegten Aufbau eines Netzes von Servicestationen auf Franchisebasis soll der erwartete Anstieg des Service- und Reparaturbedarfs für eigene wie fremde Neu- und Gebrauchtgeräte auf dem nordamerikanischen Markt befriedigt werden. Der Umsatz belief sich auf 0,7 Mio. Euro.

Positive Geschäftsentwicklung in Kanada und Südamerika

Alle Tochtergesellschaften registrierten eine gute Nachfrage, insbesondere in den Geschäftsfeldern Beton- und Versorgungstechnik. Vor allem in Kanada und Südamerika entwickelten sich die Geschäfte positiv, in Südamerika unter anderem dank staatlich geförderter Infrastrukturprojekte, in Kanada aufgrund einer positiven Entwicklung der Öl- und Mineralienindustrie. In Mexiko war die Geschäftsentwicklung positiv, wurde aber vom US-Markt und von einem wetterbedingten Ausfall der Bautätigkeit beeinträchtigt.

Entwicklung in der Region Asien

Die Region Asien ist für Wacker weiterhin ein Wachstumsmarkt, wenngleich der Bedarf an Baugeräten („Light Equipment“) und kompakten Baumaschinen („Compact Equipment“) erst zeitverzögert in den kommenden fünf bis zehn Jahren steigen wird. Das Unternehmen richtet sich mit seinen Maßnahmen konsequent auf den wachsenden Bedarf aus und hat die Gründung einer Tochtergesellschaft in Indien im Geschäftsjahr 2008 beschlossen.

Umsatzanstieg in Region Asien

In der Region Asien stieg der Umsatz unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation im Vergleich zum Vorjahr von 23,2 Mio. Euro um 9,0 Prozent auf 25,3 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) vor Konsolidierung stieg um 86,0 Prozent auf 3,1 Mio. Euro (Vorjahr: 1,6 Mio. Euro).

Umsatz Asien in T€	2007 ¹	25.349
	2006 ²	23.247
EBIT Asien in T€	2007 ¹	3.105
	2006 ²	1.669

¹ inkl. Q4 Neuson Kramer (mit PPA)

² Wacker ohne Neuson Kramer 2006

Dank nationaler Infrastrukturmaßnahmen entwickelte sich unser Geschäft im Laufe des Jahres zunehmend positiv, obwohl wiederum Wechselkurseffekte die Umsatzentwicklung berührten. Zudem kam es in Australien zu einer Marktkonzentration durch die Übernahme der Coates Hire Limited durch den Finanzinvestor Carlyle Group und den Konkurrenten National Hire Group Limited.

Positive Geschäftsentwicklung in China

Ein gutes Jahr verzeichnete unsere Tochtergesellschaft in China. Hier griff 2007 der verstärkte Ausbau der Vertriebstätigkeit, insbesondere in den Stadtregionen. So wurden im Vergleich zu 2006 fehlende Großaufträge durch eine insgesamt gestiegene Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen kompensiert. Der Umsatz stieg um 6,4 Prozent. Ohne Berücksichtigung der Großaufträge des Vorjahrs konnten wir den Umsatz sogar um 94,1 Prozent steigern.

Aufgrund einer insgesamt guten Bautätigkeit blieb die Geschäftsentwicklung in Australien und Neuseeland sehr positiv. Die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen war in allen Geschäftsfeldern hoch. Die Tochtergesellschaften in Japan und Thailand blieben infolge einer stagnierenden Bauwirtschaft hinter ihren Vorjahresresultaten zurück.

VI. Entwicklung der Geschäftsbereiche

- **Sämtliche Geschäftsbereiche tragen zum Wachstum bei**
- **Hohe Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen**
- **Zahlreiche Produkte und Produktvarianten eingeführt**

Im Geschäftsjahr 2007 haben alle drei Geschäftsbereiche – Baugeräte („Light Equipment“), Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen – ihre Umsätze gesteigert.

Umsatz nach Geschäftsbereichen

in T€	2007	2006
Umsatz Baugeräte („Light Equipment“)	408.170	391.417
Umsatz Kompakt-Baumaschinen	179.480	88.220
Umsatz Dienstleistungen	159.657	144.655
abzüglich Cash Discounts	5.245	5.015
= Gesamtumsatz	742.062	619.277

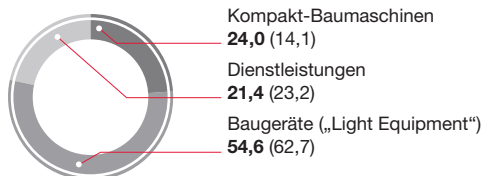
Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)

Im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) ist die Tätigkeit des Wacker Konzerns in den Geschäftsfeldern Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruchtechnik sowie Versorgungstechnik zusammengefasst. In unserem Stammgeschäft Baugeräte wenden wir uns weltweit an professionelle Anwender im Bauhauptgewerbe, im Garten- und Landschaftsbau. Diese sind vorwiegend im Bereich des Nichtwohnungsbaus tätig und setzen unsere Produkte besonders bei Neubauten und Reparaturen der Infrastruktur, aber auch im Hoch- und Wirtschaftsbaubereich ein.

In diesem Geschäftsbereich stieg der Umsatz vor Skonti unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 4,3 Prozent von 391,4 Mio. Euro auf 408,2 Mio. Euro. Sämtliche Geschäftsfelder trugen zu dieser Umsatzsteigerung bei. Das Produktsortiment wurde weltweit um 47 neue Produkte oder Produktvarianten (Vorjahr: 57) in diesem Geschäftsbereich erweitert. Ein großer Teil der Neueinführungen wurde auf der weltweit größten Baumaschinenmesse bauma im April 2007 dem Branchenpublikum vorgestellt und stieß im Nachgang auf großes Kaufinteresse. Für unsere Produkte in diesem Geschäftsbereich haben wir die Preise zum 1. Januar 2008 um 3 Prozent angehoben.

Da die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG keine Baugeräte („Light Equipment“) herstellt, spiegelt dies die Entwicklung vor und nach der Fusion wider. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz betrug 54,6 Prozent.

**Umsatzverteilung nach
Geschäftsbereichen¹**
in % (Vorjahr)



¹ konsolidierter Umsatz vor Skonti

Hohe Nachfrage nach neuen Produkten in den Geschäftsfeldern

Im Geschäftsfeld Betontechnik zeigte sich erneut eine gute Nachfrage nach Innen- und Außenvibratoren. Das Sortiment der handgeführten Flügelglätter wurde um eine Version mit einem abgasfreien Elektromotor erweitert. In der Produktgruppe der Innenvibratoren zur Betonverdichtung garantieren neue „Hybrid-Head“-Innenvibrator-Flaschen dem Kunden eine verbesserte Anregung des Betons. Die Vorbereitungen zur Markteinführung von Drahtbindegeräten im Jahr 2008 auf Basis des 2006 erworbenen Know-hows der Drillfix AG liefen auf hohen Touren.

Erneut erfreute sich das Geschäftsfeld Boden- und Asphaltverdichtung aufgrund der guten Auftragslage im Straßen- und Tiefbau einer hohen Nachfrage, insbesondere nach Stampfern und Vibrationsplatten. Eingeführt wurden ein vibrationsarmer Aufbruchhammer, eine neue Walze mit einem Gewicht von 1,5 Tonnen sowie vier Anbauverdichter für Bagger mit vollautomatischem Schnellwechsler.

Die Nachfrage im Geschäftsfeld Aufbruchtechnik entwickelte sich positiv, insbesondere nach Trennschneidern sowie Benzin- und Elektrohämmern. Eingeführt wurde eine neue Reihe von Fugenschneidern mit verbesserter Schneidleistung für den amerikanischen Markt. Zur bauma 2007 vorgestellt wurde auch eine neu entwickelte Generation von Benzinhämmern mit leistungsoptimierten und vibrationsreduzierten Schlagwerken.

Positiv entwickelte sich das Geschäft der Versorgungstechnik. Die im vierten Quartal 2006 eingeführte neue Produktreihe baustellengerechter Heizgeräte und Luftentfeuchter erfreute sich bei europäischen Kunden einer hohen Nachfrage. In Skandinavien wurde diese Produktpalette im vierten Quartal 2007 durch die Einführung der Flächenheizgeräte von Ground Heaters, Inc. erweitert.

Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)

Der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von kompakten Baumaschinen bis zu einem Gewicht von circa 14 Tonnen. Neben Radladern sind dies Bagger, Kompaktlader, Teleskoplader und Dumper. Auch der Absatz von Anbaugeräten entwickelte sich erfreulich.

Bis 30. September 2007 umfasste die Darstellung dieses Geschäftsbereichs im Wesentlichen die Weidemann GmbH und den auslaufenden Abverkauf von Bobcat Produkten. Ab 1. Oktober 2007 floss hier das Geschäft mit den Kompaktprodukten der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG ein.

Geschäftsbereich durch hohe Nachfrage und Fusion deutlich gewachsen

Der Umsatz vor Skonti in diesem Bereich wuchs gegenüber dem Vorjahr einschließlich des Geschäfts der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG von 88,2 Mio. Euro auf 179,5 Mio. Euro (+ 103,4 Prozent). Damit stieg der Anteil des Geschäftsbereichs Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz im Vergleich zum Vorjahr von 14,1 Prozent auf 24,0 Prozent.

Neu vorgestellt wurde zur bauma 2007 eine eigene Produktreihe von Radladern der Marke „Wacker“ mit sechs Modellen. Technik und Qualität der sechs Modelle basieren auf der jahrzehntelangen Erfahrung der Tochtergesellschaft Weidemann GmbH. Durch die Fusion mit Neuson Kramer ergänzen wir unser Produktportfolio in diesem Geschäftsbereich optimal, da auch deren Produkte in Qualität und Design führend sind. Die von Neuson Kramer eingebrachte Produktpalette umfasst rund 40 Modelle, unter anderem Minibagger, Radlader, Teleskoplader, Telehandler, Kompaktlader und Dumper. Die Produkte der Kompaktklasse stehen erst am Beginn ihres Produktlebenszyklus.

Einführung kompakter Produkte in USA vorbereitet

Das Interesse der Kunden an diesen Produkten war hoch, insbesondere in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in Frankreich. In den USA intensivierten wir die Vorbereitungen zur Einführung kompakter Baumaschinen im ersten Halbjahr 2008. Die Resonanz von Händlern, denen im Rahmen einer Produktvorstellung in der zweiten Jahreshälfte Produkte der Kompaktklasse von Wacker und der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG vorgestellt wurden, stimmt uns sehr zuversichtlich.

Steigende Nachfrage nach Radladern für die Landwirtschaft

Um die Kapazität für die künftig steigende Nachfrage zu erweitern, hat die Tochter Weidemann GmbH im Herbst 2007 ein Werk zur Produktion von Radladern für die Bau- und Landwirtschaft fertig gestellt. Die Produktion startete dort Anfang November 2007, etwas früher als geplant. Der Umsatz der Weidemann GmbH wuchs dank einer starken Nachfrage aufgrund der Modernisierungs- und Rationalisierungsinvestitionen von Landwirtschaftsbetrieben um 11,7 Prozent auf 84,7 Mio. Euro (Vorjahr: 75,8 Mio. Euro). Der konsolidierte Außenumsatz, der um konzerninterne Umsätze bereinigt ist, stieg auf 69,1 Mio. Euro (Vorjahr: 68,8 Mio. Euro). Im ersten Halbjahr 2007 hatte der Konzern erhöhte Innenumsätze für die Aufnahme der Radlader in den eigenen Mietpark und den Aufbau einer Demonstrationsflotte zur Markteinführung der Radlader in die Bauwirtschaft verbucht. Die Reduzierung dieser Aktivität im dritten Quartal führte zu einer deutlich verbesserten Geschäftsentwicklung durch Erhöhung der Außenumsätze, womit auch dem gestiegenen Auftragseingang, aus der Landwirtschaft begegnet wurde. Eine im ersten Halbjahr aufgetretene Materialknappheit, die durch Lieferrückstände unserer Zulieferer entstanden war, löste sich im Jahresverlauf auf.

Zufrieden stellend verlief 2007 der Auslauf des Kooperationsvertrages über den Vertrieb von Produkten der Bobcat Company. Nachdem wir und die Bobcat Company die Vertriebs-Zusammenarbeit im gegenseitigen Einvernehmen zum 31. Dezember 2006 gelöst hatten, wurde diese nach einer Übergangsphase in den Märkten Deutschland, Österreich und der Schweiz zum 31. Dezember 2007 endgültig beendet.

Geschäftsbereich Dienstleistungen

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen umfasst die Tätigkeit des Wacker Konzerns in den Geschäftsfeldern Service und Vermietung von Baugeräten und kompakten Baumaschinen.

Der Umsatz vor Skonti im Geschäftsbereich Dienstleistungen stieg im Geschäftsjahr 2007 unter Berücksichtigung der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG deutlich um 10,4 Prozent auf 159,7 Mio. Euro (Vorjahr: 144,7 Mio. Euro). Damit betrug der Anteil dieses Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz 21,4 Prozent.

Serviceleistungen erneut gut von Kunden angenommen

Unsere Maßnahmen im Geschäftsfeld Service führten 2007 abermals zum Erfolg. Der Umsatz dieses Geschäftsfelds stieg von 99,9 Mio. Euro auf 104,0 Mio. Euro (+ 4,1 Prozent). Damit konnten wir uns erfolgreich im Wettbewerb mit freien Werkstätten und auch Baumaschinenhändlern behaupten. Im Reparatur- und Ersatzteilgeschäft ging es erneut um die beschleunigte Teilelieferung. Zudem arbeiteten wir an der Verringerung der Durchlaufzeiten von Reparaturen und der Verbesserung des Hol- und Bringservices von Produkten von und zur Baustelle. Die Ausbildung von Servicemitarbeitern hat weiterhin einen hohen Stellenwert. Das Servicegeschäft haben wir unter anderem in Skandinavien und Osteuropa weiter ausgebaut.

Steigende Nachfrage nach Mietmaschinen in Zentral- und Osteuropa

Erneut zeigte sich im Jahresverlauf, dass unsere Kunden in Zeiten des konjunkturellen Aufschwungs und des damit verbundenen erhöhten Maschinenbedarfs zunehmend auf Mietmaschinen als sinnvolle Ergänzung zum Kauf zurückgreifen. Die Unternehmen nutzen gerne die Flexibilität und die optimale Kalkulationsgrundlage, die angemietete Baumaschinen ihnen verschaffen. Das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa entwickelte sich daher erfreulich: Der Umsatz stieg um 26,2 Prozent von 43,7 Mio. Euro auf 55,2 Mio. Euro. Hier bewährt sich unsere Strategie, bestehende Niederlassungen stärker mit Mietgeräten auszustatten und neue Niederlassungen, insbesondere in Osteuropa, aufzubauen. In der Struktur der Mietaufträge überwogen die Tagesmieten die Monats- und Langzeitmieten.

VII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren

Forschung und Entwicklung

- Innovationen auf Baumaschinenmesse bauma eingeführt
- Erhöhung Produktvielfalt und Modellpflege
- Orientierung an Anwender- und Umweltbedürfnissen

Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit des Unternehmens ist auf die Entwicklung von Neuprodukten und die kontinuierliche Modellpflege ausgerichtet. Die Entwicklungsabteilungen für Produkte aus dem Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) sind in München (Deutschland), Milwaukee (USA) und in Manila (Philippinen) angesiedelt. Die Produkte der Weidemann GmbH werden am Hauptsitz in Diemelsee-Flechtdorf entwickelt. Die Entwicklung der kompakten Baumaschinen der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG liegt bei den jeweiligen Fertigungsstätten in Linz, Überlingen und Tredegar (Wales).

Unsere für den Weltmarkt konzipierten Grundgeräte werden den länderspezifischen Anforderungen angepasst. Hieraus ergibt sich eine Vielzahl von Varianten, orientiert an den Bedürfnissen der Anwender. So haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weltweit 47 Neuentwicklungen und Produktvarianten (Vorjahr: 53) in den Markt eingeführt.

Im Rahmen unserer Entwicklungsarbeit verfolgten wir auch im Geschäftsjahr 2007 das Ziel, die Herstellkosten zu senken. Weiterhin gewährleiten die neu entwickelten und verbesserten Produkte auch eine hohe Qualität bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit und Sicherheit in der Anwendung. Gesetzliche oder behördliche Anforderungen über eine geringere Belastung für Anwender und Umwelt sind integraler Bestandteil unserer Entwicklung und werden teilweise sogar von uns initiiert. Hierzu gehörten im abgelaufenen Geschäftsjahr die Berücksichtigung gesteigerter Lärmemissionswertgrenzen und weltweit kontinuierlich verschärfte Abgasvorschriften für Verbrennungsmotoren.

Zahlreiche neue Patente angemeldet

Um unsere Projekte effizient abzuwickeln und unsere Entwicklungsarbeit weiter zu beschleunigen, haben wir die internen Abläufe 2007 deutlich verbessert, ohne hierbei die Produktqualität aus dem Auge zu verlieren. Zudem wurde die Versuchsabteilung mit modernen Mess- und Versuchsständen ausgestattet. Insgesamt haben wir im vergangenen Geschäftsjahr weltweit 69 neue Patente (Vorjahr: 45 Patente) angemeldet. 47 Patente (Vorjahr: 28 Patente) wurden erteilt. Damit verfügt der Wacker Konzern weltweit über rund 420 Schutzrechte und Anmeldungen, viele davon in mehreren Staaten.

Forschungs- und Entwicklungsaufwand	2007		20,8
in Mio. €	2006		16,1

Die Mitarbeiterzahl der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen in München, Milwaukee und Manila sowie Diemelsee-Flechtdorf lag mit 188 Mitarbeitern leicht über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 178 Mitarbeiter). An den Standorten von Neuson Kramer in Überlingen und Linz arbeiteten 2007 insgesamt 82 Mitarbeiter in der Produktentwicklung.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand stieg im Berichtszeitraum um 29,3 Prozent auf 20,8 Mio. Euro (Vorjahr: 16,1 Mio. Euro). Damit stieg die Forschungs- und Entwicklungsquote auf 2,8 Prozent (Vorjahr: 2,6 Prozent). Am Konzernsitz in München haben die Maßnahmen zum Bau eines neuen Forschungs- und Entwicklungszentrums begonnen. Unsere Mitarbeiter haben wir durch Seminare für Projektmanagement und Konstruktionstechnik, durch externe Schulungen sowie den Besuch von Messen und Tagungen gefördert.

Produktion

- Produktions- und Ablaufprozesse neu strukturiert
- Produktivität im Werk Reichertshofen erneut gesteigert
- Lagerbestände und Durchlaufzeiten reduziert

Die hohe Nachfrage nach unseren Produkten hat im Geschäftsjahr 2007 zu einer hohen Auslastung unserer Produktionsstätten geführt. Dazu gehören die Werke in Reichertshofen, Milwaukee, Manila und Spring Lake (Michigan, USA), in denen Produkte für den Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) gefertigt werden. Die Fertigungsstätten für Produkte aus dem Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen befinden sich an folgenden Standorten: für Produkte der Weidemann GmbH in Korbach und Gotha. Unser Fusionspartner NEUSON KRAMER Baumaschinen AG produziert in Linz-Leonding (Österreich), Überlingen (Kramer-Werke) und Tredegar (Wales). Eine kleine Fabrik des Wacker Konzerns befindet sich in Melbourne.

Prozessverbesserungen umgesetzt

Um der steigenden Nachfrage auch künftig gerecht zu werden, haben wir ältere Werkzeugmaschinen gegen moderne Bearbeitungszentren ausgetauscht. Des Weiteren wurden an allen Produktionsstandorten zahlreiche Vorschläge zur Verbesserung der Produktionsprozesse umgesetzt. Technischer Fortschritt, verbessertes Qualitätsmanagement, aber auch eine höhere Flexibilität der Mitarbeiter ermöglichten es, die Zahl der Arbeitsschritte sowie die Rüst- und Bearbeitungszeiten an den Maschinen zu senken. Dadurch konnten wir schnell auf steigende Auftragszahlen sowie Sonderbestellungen aufgrund kunden- oder länderspezifischer Eigenheiten reagieren.

Darüber hinaus haben wir unsere Abläufe optimiert, um die Bearbeitungs- und Wartezeiten an den Maschinen weiter zu senken. Mit Erfolg: Das Werk Reichertshofen beispielsweise konnte den Geräteausstoß – unterstützt durch die hohe Flexibilität der Mitarbeiter und flexible Arbeitszeitregelungen – deutlich um 5,1 Prozent steigern. In den Fokus-Fabriken Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung und Aufbruchtechnik stieg die Produktivität pro Mitarbeiter im abgelaufenen Jahr auf 336 (Vorjahr: 320) Geräte pro Mitarbeiter.

Trotz der hohen Anforderungen gelang es wiederum, den Lagerbestand und die Durchlaufzeiten auf niedrigem Niveau zu halten. Selbst die Fertigung von Einzelstücken war kosteneffizient möglich. Jedes Gerät, das eines der drei Produktionswerke verlässt, wird getestet; die Ergebnisse werden zur Qualitätssicherung dokumentiert.

Zum 31. Dezember 2007 waren an den Produktionsstandorten in Manila, Milwaukee und Reichertshofen sowie Diemelsee-Flechtdorf 734 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 758). An den Standorten der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG arbeiteten insgesamt 284 Mitarbeiter in der Produktion.

Die Fokus-Fabrik für Ersatzteile und Zubehör im Werk Reichertshofen fertigt Ersatzteile für Geräte, die nicht mehr in Serie produziert werden. Die Zahl der Produktionsstunden konnte gegenüber dem Vorjahr um 5,2 Prozent gesteigert werden. In der hier angesiedelten Ausbildungsstätte waren zum 31. Dezember 2007 insgesamt 45 Auszubildende (Vorjahr: 34) der Fachrichtungen Industriemechaniker, Zerspanungsmechaniker und Mechaniker für Land- und Baumaschinentechnik beschäftigt.

Kapazitätserweiterung wird fortgeführt

Wir bauen unsere Kapazitäten in der Produktion weiter aus. Am Standort in Muskegon (Michigan, USA) wurde 2007 der Grundstein zum Bau einer Fertigungsstätte für Produkte von Ground Heaters, Inc. gelegt. Ab Sommer 2008 sollen hier neben Flächenheizgeräten auch mobile Beleuchtungsanlagen und Generatoren hergestellt werden. In Pfullendorf wird derzeit ein neues Produktionswerk für Radlader und Telehandler der Kramer-Werke GmbH errichtet, das bis zum Sommer 2008 bezogen werden soll. Die Produktionsstandorte in Linz-Leonding und Tredegar sollen ebenfalls erweitert werden.

Qualität und Nachhaltigkeit

- **Bewusstsein für nachhaltiges Handeln gestärkt**
- **Konsequente Einhaltung der Qualitätsprozesse**
- **Zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem**

In den vergangenen Jahren hat der Wacker Konzern das Bewusstsein für ein nachhaltiges Handeln im Unternehmen gestärkt. Auch 2007 haben wir eine Vielzahl bundesweiter und kommunaler Vorschriften und Richtlinien für die Sicherheit des Anwenders und zum Schutz der Umwelt konsequent umgesetzt. Wir verbesserten die Ergonomie unserer Produkte und reduzierten ihren Kraftstoffverbrauch sowie die Lärm- und Vibrationsbelastung. Außerdem wurde die Umweltbelastung durch ein umweltgerechtes Recycling von Werk- und Wertstoffen sowie durch die Wertstofftrennung in Produktion und Verwaltung minimiert.

Den hohen Stellenwert von Qualität und Nachhaltigkeit unterstreichen wir unter anderem damit, dass unsere Mitarbeiter durch ein intelligentes, motivierendes Prämiensystem an der kontinuierlichen Verbesserung der Qualität und der Vermeidung von Verschwendung direkt beteiligt sind. Um das hohe Vertrauen zu wahren, das unser Unternehmen im Umfeld und bei seinen Kunden genießt, haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr fortwährend auf die Einhaltung der definierten Prozesse und Arbeitsschritte im Einkauf, der Forschung & Entwicklung, dem Versuch, der Produktion und der Endkontrolle geachtet.

Qualitätsmanagementsystem durch Überwachungsaudit bestätigt

Die zugrunde liegenden Prozesse und Kennzahlensysteme sind in unserem Qualitätsmanagementsystem dokumentiert, das nach DIN EN ISO 9001/2000 zertifiziert ist. Es umfasst die Geschäftsbereiche Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen für den Konzernsitz in München, das Produktionswerk in Reichertshofen, das Logistikzentrum in Karlsfeld und sämtliche Vertriebsregionen in Deutschland. Das Qualitätsmanagementsystem wurde im ersten Halbjahr 2007 durch das Überwachungsaudit einer externen Stelle überprüft und in seiner umfassenden Wirksamkeit erneut bestätigt.

Einkauf

- **Gestiegener Materialbedarf durch steigende Produktion**
- **Senkung der Materialkosten durch Rahmenverträge**
- **Einsparungen durch mehr Ausschreibungen und Einbindung der Lieferanten**

Die gestiegene Produktion hat 2007 zu einem erhöhten Materialbedarf geführt. Der gestiegene Materialbedarf stellte eine besondere Herausforderung dar, da Mitte 2007 aufgrund einer Überhitzung des Beschaffungsmarktes Versorgungsengpässe drohten, die unter anderem die termingerechte und kostengünstige Lieferung von Stahl und Motoren gefährdeten.

Logistikzentrum

Karlsfeld	2007		238.847
Anzahl Aufträge	2006		230.605

Logistikzentrum

Milwaukee	2007		152.814
Anzahl Aufträge	2006		152.477

Um die Situation zeitnah zu verbessern und die Mehrkosten zu dämpfen, haben sowohl Wacker als auch die Weidemann GmbH Marktanalysen durchgeführt, die Lieferantenbetreuung intensiviert und Beschaffungsprozesse effizienter gestaltet oder neu etabliert.

Dennoch führten Preissteigerungen für Lieferteile und Rohstoffe, insbesondere im Stahl-, Guss- und Kunststoffbereich zu Materialkostensteigerungen im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen. Langfristige Partnerschaften mit unseren Lieferanten im Rahmen des strategischen Einkaufs halfen, die Preisentwicklung moderat zu gestalten. So wurde in den vergangenen Jahren für die Produktion der Kompaktmaschinen der Einkauf im neuen Beschaffungsmarkt China forciert. In Serbien wurde eine Tochtergesellschaft gegründet, welche sich mit einer Produktion von Stahlbaukomponenten für den Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen beschäftigt.

Logistik

- Produktivität im Geschäftsjahr 2007 gesteigert
- Schnelle Verfügbarkeit von Produkten und Ersatzteilen
- Interne Prozesse und Lieferstrukturen verbessert

Die Standorte der Logistikzentren des Wacker Konzerns für Neuprodukte, Ersatzteile und Zubehör befinden sich in Karlsfeld (Deutschland), Milwaukee (USA) und Hongkong (China). Die Ersatzteil-Logistik der Weidemann GmbH ist in das Logistikzentrum Karlsfeld integriert. Die Auslieferungen des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen erfolgen dezentral direkt aus den Werken.

Insbesondere im ersten Halbjahr 2007 ist die Zahl der Bestellungen deutlich gestiegen. Der Auftragseingang im Logistikzentrum Europa in Karlsfeld war im gesamten Jahresverlauf hoch und lag zum Geschäftsjahresende 3,6 Prozent über dem des Vorjahres. Insgesamt wurden 238.847 Aufträge (Vorjahr: 230.605 Aufträge) bearbeitet.

Im Logistikzentrum Germantown (bei Milwaukee) wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 152.814 (Vorjahr: 152.477) Bestellungen abgewickelt.

Lieferfrequenz erneut erhöht

Dabei fiel auch die Lieferfrequenz höher aus als im Vorjahr. Die Zahl der Auslieferungen stieg im Logistikzentrum Karlsfeld um 2,6 Prozent auf 202.550 (Vorjahr: 197.432) Sendungen. Im Logistikzentrum in Milwaukee belief sich die Zahl der Sendungen auf 176.851 (Vorjahr: 170.922).

Der Lagerbestand im Logistikzentrum Karlsfeld erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahrs auf 29,2 Mio. Euro (Vorjahr: 28,8 Mio. Euro). Insgesamt verfügt dieses Logistikzentrum derzeit über eine Kapazität von rund 16.600 Neugeräten (Vorjahr: 14.400) sowie rund 22.400 (Vorjahr: 22.000) unterschiedlichen Ersatzteilen. Die Kapazitätsausweitung ist einerseits auf die Einführung neuer Produkte insbesondere zur Baumaschinenmesse bauma, andererseits auf den gestiegenen Umsatz zurückzuführen. Die Lagerbestände in den Logistikzentren in den USA beliefen sich zum Ende des Geschäftsjahrs auf 37,9 Mio. Euro (Vorjahr: 36,1 Mio. Euro). Die Lieferprozesse, insbesondere nach Russland, wurden verbessert.

Konstanter Mitarbeiterstamm

Das gestiegene Arbeitsaufkommen konnten wir mit einem Bestand von 270 Mitarbeitern (Vorjahr: 196) an allen Standorten abwickeln. Dies lag unter anderem an der effizienten Produktionsplanung der Logistikzentren in Verbindung mit der hohen Flexibilität der Fokusfabriken in den Produktionswerken.

Personal

- Neueinstellungen zum Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes
- Weiterbildung der Mitarbeiter wichtig
- Ausbildung junger Menschen gefördert

Die Personalsituation des Wacker Konzerns war im abgelaufenen Geschäftsjahr vom Wachstum des Unternehmens und der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG geprägt. Die nachfolgend dargestellten Personalzahlen spiegeln nicht die tatsächlich beschäftigten Personen, sondern die auf Vollzeitbasis umgerechnete Anzahl der Stellen wider. So beschäftigten wir zum 31. Dezember 2007 ohne Berücksichtigung der Fusion insgesamt 2.934 Mitarbeiter (Vorjahr: 2.837), 3,4 Prozent mehr als vor Jahresfrist. Unter Berücksichtigung der 725 Mitarbeiter der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG stieg die Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember 2007 auf 3.659 Mitarbeiter.

Von den Mitarbeitern des Wacker Konzerns (ohne die NEUSON KRAMER Baumaschinen AG) waren zum 31. Dezember 2007 1.958 Mitarbeiter oder 66,7 Prozent in Europa tätig (Vorjahr: 1.900). 738 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerika (Vorjahr: 719) sowie 238 in der Region Asien (Vorjahr: 218). Dagegen sind alle Mitarbeiter des Fusionspartners NEUSON KRAMER Baumaschinen AG in Europa beschäftigt. In Deutschland stieg die Zahl der Mitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1.651 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.380), in den USA waren zum Geschäftsjahresende 663 Mitarbeiter (Vorjahr: 649) beschäftigt.

Der Aufbau des Mitarbeiterstamms im abgelaufenen Geschäftsjahr folgte der strategischen Ausrichtung des Wacker Konzerns: Der Vertrieb und der Service sollen weiter verstärkt sowie das Mietgeschäft ausgeweitet werden. Zu Neueinstellungen kam es insbesondere in der Region Europa in den Bereichen Vertrieb und Service sowie in der Forschung und Entwicklung sowie der IT. In den Bereichen Logistik und Verwaltung blieb die Mitarbeiterzahl dank unserer sehr schlanken Strukturen nahezu konstant.

Hohe Leistungsfähigkeit durch qualifizierte Arbeitskräfte

Wir verfolgen weiterhin das Ziel, alle Arbeitsstellen mit qualifizierten Mitarbeitern zu besetzen. Um dies zu erreichen und damit die hohe Leistungsfähigkeit im internationalen Wettbewerb zu sichern, suchten wir sowohl intern als auch extern nach Fachkräften. Um den steigenden Bedarf an Servicekräften in den Niederlassungen zu decken, wurde das 2006 konzipierte „Technische Einstiegsprogramm“ weiter entwickelt, in dem technisch gut ausgebildete Mitarbeiter für die Tätigkeit als Baumaschinenschlosser qualifiziert werden. Das Programm verlief 2007 erfolgreich. Alle Teilnehmer werden in ein festes Arbeitsverhältnis im Bereich Service übernommen.

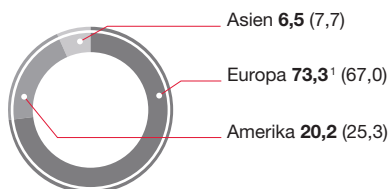
Intensiv förderten wir bei der Wacker Construction Equipment AG und der Weidemann GmbH die Ausbildung von 89 jungen Menschen (Vorjahr: 87) in gewerblichen oder kaufmännischen Berufen oder in praxisorientierten Studiengängen der Berufsakademie. Bei der Kramer-Werke GmbH befanden sich zum Jahresende 23 junge Menschen in der Ausbildung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug die Ausbildungsquote bei diesen drei Gesellschaften in Deutschland 6,7 Prozent. Allen Auszubildenden wurde nach Ende ihrer Ausbildung ein Arbeitsplatz im Unternehmen angeboten. Das Unternehmen wird diesen Weg fortsetzen und plant 2008 zudem, in den Studiengängen Elektrotechnik sowie Mechatronik auszubilden.

In Manila erfolgt die Ausbildung in Zusammenarbeit mit dem Don-Bosco-Institut. Hier bilden wir derzeit 20 Jugendliche aus einkommensschwachen Familien in Anlehnung an das deutsche duale Ausbildungskonzept aus.

Weiterbildung

Ein wichtiges Anliegen ist uns die Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Kernbereiche der Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen waren im abgelaufenen Geschäftsjahr Projektmanagement, Führung, Technik, Vertrieb, Service und Fremdsprachen. Insgesamt lagen die Ausgaben für die Personalentwicklung konzernweit und unter Be-

**Mitarbeiter nach
Regionen**
in % (Vorjahr)



Alle Mitarbeiter des Fusionspartners Neuson Kramer sind in Europa beschäftigt.

¹ davon 27 % Neuson Kramer Mitarbeiter, Stand 31. Dezember 2007

rücksichtigung der Ausgaben des Fusionspartners NEUSON KRAMER Baumaschinen AG bei rund 0,9 Mio. Euro. 2007 wurden in Deutschland mit der Entwicklung der „Wacker-Akademie“ die Weiterbildungsmaßnahmen neu strukturiert. Eine auf einer Datenbank basierende Online-Plattform bietet den Mitarbeitern transparent und gebündelt Informationen.

Mitarbeiteraktienprogramm zum Börsengang

Im Rahmen des Börsengangs im Mai 2007 hat das Unternehmen den Mitarbeitern der Wacker Construction Equipment AG und der Weidemann GmbH im Rahmen eines Aktienprogramms die Möglichkeit einer bevorrechtigten Zuteilung von Aktien geboten. Es konnten Aktien im Gegenwert von 5.000 Euro je Mitarbeiter (oder im Gegenwert von 10.000 Euro je Mitarbeiter des erweiterten Führungskreises beziehungsweise 20.000 Euro je Prokurist) mit einem Preisnachlass von 15 Prozent auf den Platzierungspreis erworben werden. Die für den Erwerb anfallenden Steuern und Kosten wurden von der Gesellschaft getragen. Der Mindestzeichnungsbetrag betrug 500 Euro. Die Mitarbeiter waren verpflichtet, die mit Preisnachlass erworbenen Aktien bis zum 31. Dezember 2007 zu halten.

Freiwillige Sozialleistungen

Wir bieten allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland zahlreiche freiwillige Sozialleistungen sowie die Möglichkeit, eine arbeitnehmerfinanzierte, auf Versicherungen basierende betriebliche Altersversorgung in Anspruch zu nehmen. Konzernweit unterstützen wir Mitarbeiter standortabhängig unter anderem mit Stipendien, Maßnahmen zur Förderung der Gesundheit sowie einer betrieblichen Altersversorgung.

Die Mitarbeiterfluktuation der Wacker Construction Equipment AG ging in Deutschland 2007 auf das im Branchenvergleich niedrige Niveau von 5,25 Prozent (Vorjahr: 5,78 Prozent) zurück. Das Durchschnittsalter der Belegschaft lag zum 31. Dezember 2007 unverändert bei 41 Jahren, die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei 12,2 Jahren (Vorjahr: 12,3 Jahre). Die Krankheitsquote betrug 2,9 Prozent (Vorjahr: 2,5 Prozent) und lag damit deutlich unter dem Branchendurchschnitt von 4,3 Prozent.

Konzernweit und unter Berücksichtigung der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG lag die Mitarbeiterfluktuation bei rund 10,3 Prozent. Das Durchschnittsalter betrug 37 Jahre und die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit lag bei 7,8 Jahren. Die Krankheitsquote lag bei 2,7 Prozent.

Mitarbeiterzahl Konzern zum 31.12.

	2007	2006	Veränderung in %
Wacker Neuson Konzern	3.659	–	–
Wacker ¹	2.934	2.837	+ 3,4
Neuson Kramer	725	640 ²	+ 13,3

¹ ohne Neuson Kramer

² zum 31.1.2007

Vertrieb und Marketing

- Maßnahmen zur Kundenbindung umgesetzt
- Baumaschinenmessen mit erfreulicher Resonanz
- Vertriebs- und Schulungsaktivität gestärkt

Ziel der Vertriebs- und Marketingaktivitäten des Wacker Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr war es erneut, Kunden und Geschäftspartner persönlich wie auch durch den Einsatz von Kommunikationsmaßnahmen von der Qualität und Leistungsstärke unserer Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen und an das Unternehmen zu binden. Besonderen Wert legten wir auf die Positionierung von Wacker als Premiummarke, wir vermittelten Produkt- und Wettbewerbsvorteile und informierten über unser großes Produkt- und Dienstleistungsangebot. Als Instrumente setzten wir dazu unter anderem Produktinformationen, Presseinformationen und ein ausgebautenes Internetangebot ein.

Schwerpunkt der Messeaktivitäten war der Auftritt des Unternehmens auf der weltweit größten Baumaschinenmesse, der bauma, im Frühjahr 2007 in München. Dieser stand unter dem Vorzeichen der angekündigten Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG, die von unseren Kunden ausnahmslos positiv aufgenommen wurde. Bei hoher Besuchsfrequenz wurden zahlreiche positive Gespräche mit potenziellen wie bestehenden Kunden geführt, die vielfach in Aufträgen mündeten. Der Auftragseingang vor Ort erreichte 7,5 Mio. Euro, 46 Prozent mehr als auf der bauma 2004. Ebenfalls positive Resonanz auf unsere Produkte und Dienstleistungen erhielten wir auf der Baumaschinenmesse Nordbau in Neumünster.

Um die Marktaktivitäten auszubauen, wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 14 neue Mitarbeiter im Bereich Vertrieb und Service eingestellt. Damit waren zum Ende des Geschäftsjahrs 737 Mitarbeiter (Vorjahr: 723) weltweit im Vertrieb tätig. Dadurch war es möglich, die Qualität der Dienstleistungen auf hohem Niveau zu halten und unseren Kunden individuelle, auf die Bedürfnisse des jeweiligen Marktumsfeldes zugeschnittene Produkt- und Servicelösungen zu bieten.

Anfang 2008 wurde das eigene Schulungszentrum auf dem Gelände des Werks in Reichertshofen fertig gestellt. Hier werden vom Geschäftsjahr 2008 an sowohl die eigene Vertriebs- und Servicemannschaft als auch Kunden unabhängig von der Witterung in der Nutzung unserer Produkte und Dienstleistungen speziell in ihren Bauprozessen geschult werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden insgesamt über 2.000 Mitarbeiter und Kunden an der Bauakademie in Feuchtwangen geschult.

VIII. Chancen- und Risikobericht

- Risikomanagementsystem als Grundlage unternehmerischer Entscheidungen
- Bestandsgefährdende Risiken nicht erkennbar
- Chancen für Wachstum im Geschäftsjahr 2008

Insgesamt sehen wir für das Geschäftsjahr 2008 sowohl durch die eigene Geschäftsentwicklung als auch durch den Zusammenschluss mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG gute Chancen, unsere führende Marktposition weiter auszubauen. Trotz der sich eintrübenden Rahmenbedingungen in der Welt- und Bauwirtschaft sehen wir für unser Unternehmen Wachstumsperspektiven. Darauf aufbauend werden wir intensiv daran arbeiten, die in der Unternehmensstrategie verankerten Ziele konsequent umzusetzen. So wollen wir Absatz, Umsatz und Ertrag steigern.

Auch 2007 hat der Wacker Konzern sein Chancen- und Risikomanagementsystem als wesentliches Steuerungsinstrument für unternehmerische Entscheidungen und Geschäftsprozesse eingesetzt. Dieses umfasst einen Planungsprozess für alle wesentlichen Unternehmensbereiche, ein umfassendes Konzernberichtswesen für alle Unternehmensprozesse und Tochtergesellschaften, das regelmäßig analysiert, kommentiert und bewertet und allen Entscheidungsverantwortlichen zur Verfügung gestellt wird, Prozessbeschreibungen für alle Unternehmensbereiche sowie eine Konzernrevision.

Im Risikomanagementhandbuch sind die Unternehmensziele, die Risikopolitik des Unternehmens im Sinne von Definition, Einschätzung und Quantifizierung eventueller Risiken sowie Aufbau und Ablauf des Risikomanagementsystems mit Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sowohl im Prozess der Risikoidentifikation als auch hinsichtlich Analyse, Überwachung und Kommunikation identifizierter Risiken geregelt. So können geeignete Maßnahmen getroffen werden, um den erkannten Risiken aktiv zu begegnen oder Chancen für das Unternehmen zu nutzen.

Kategorisierung der Risiken

Risikoklassen	Schadenserwartungswerte ¹
Zu beobachten	0 bis 50.000 Euro
Zu überwachen	50.000 Euro bis 125.000 Euro
Wesentlich	125.000 Euro und mehr

¹ Schadenserwartungswert =
(Eintrittswahrscheinlichkeit/100) x Schadenshöhe

Erläuterung Chancen- und Risikomanagementsystem

Im Risikoberichtswesen werden die in den Unternehmensbereichen identifizierten Chancen und Risiken einzeln aufgeführt und beschrieben. Vierteljährlich erfolgt eine Überprüfung und erforderlichenfalls eine Aufnahme neu identifizierter Chancen und Risiken. Dazu führt die Abteilung Controlling eine Erhebung bei den Tochtergesellschaften und den Ressorts am Konzernsitz durch. Nach Überprüfung auf Vollständigkeit und Plausibilität werden die erhobenen Daten aggregiert und mit den derzeit erfassten Chancen und Risiken abgeglichen.

Zur Chancen- und Risikobewertung setzen wir dann sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die konzernweit einheitlich gestaltet sind und damit die Bewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg vergleichbar machen. Die Bewertung erfolgt nach Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Schadenshöhe. Diese wird mittels definierter Berechnungsschemata aus aktuellen und geplanten Zahlen des Rechnungswesens abgeleitet und priorisiert.

Damit erreichen wir eine Objektivierung der Ermittlung der Schadenshöhe. Danach wird der Chancen- und Risikobericht erstellt und dem Vorstand zur Kenntnisnahme zugeleitet.

Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken

in %

Kategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens im folgenden Jahr
Gering	0 bis 5
Mittel	5 bis 20
Hoch	20 bis 50
Sehr hoch	50 bis 100

Aus Sicht der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2007 für den Wacker Konzern über folgende wesentliche Risiken zu berichten, die zu einer eingeschränkten Nutzung der geschilderten Chancen führen können:

Umfeld- und Branchenrisiken

(Gesamtwirtschaftliche Risiken, Beschaffungs- und Absatzmarktrisiken, Standort- und Länderrisiken)

Der Wacker Konzern ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage, der Entwicklung der Bauwirtschaft und über die Tochter Weidemann GmbH und in geringerem Maße über die Tochter Kramer-Werke GmbH von der Entwicklung in der Landwirtschaft. Derzeit befinden sich sowohl die Konjunktur als auch die Rahmenbedingungen der Bau- und Landwirtschaft in Europa in einer stabilen Wachstumsphase.

In Irland und Spanien wird mit einem Rückgang der Investitionen im privaten Wohnungsbau gerechnet. Ein überraschendes Abschwächen der europäischen und deutschen Wirtschaft kann die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des Wacker Konzerns, der Kramer-Werke GmbH und der Tochter Weidemann GmbH unmittelbar beeinträchtigen.

In den USA gibt es Anzeichen für eine mögliche Rezession. Nach der Krise auf dem amerikanischen Immobilien- und Hypothekenmarkt befürchten Experten, dass sich die bauwirtschaftliche Abkühlung insbesondere im privaten Wohnungsbau verstärkt und möglicherweise auf den Straßen-, Tief- und Wirtschaftsbau ausstrahlt. Allerdings plant die amerikanische Regierung Investitionsprogramme zur Unterstützung der Wirtschaft. Sie könnten die Auswirkungen der konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Schwäche auf die Geschäftsentwicklung des Unternehmens in der Region Amerika mildern. Das Unternehmen will diesem Risiko mit der Einführung neuer Produkte, insbesondere kompakter Baumaschinen, begegnen. Im Hinblick möglicher Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage überprüft das Unternehmen regelmäßig die Kostenstruktur und die Investitionsmaßnahmen.

Der Wacker Konzern ist auch der Saisonalität der Absatzmärkte ausgesetzt. Die Umsätze können dementsprechend unterjährig schwanken.

Aufgrund der Internationalität seiner Geschäftsaktivität ist das Unternehmen politischen, volkswirtschaftlichen und sonstigen Risiken ausgesetzt.

Wir stehen in einem intensiven internationalen Wettbewerb. Während der Wacker Konzern an seiner von den Kunden akzeptierten Preisstrategie festhält, agieren Wettbewerber weltweit zunehmend mit Preisnachlässen. Das Unternehmen könnte dadurch Marktanteile verlieren.

Unternehmensstrategische Risiken

(Risiken aus geschäftspolitischen Entscheidungen, der Erschließung neuer Märkte, der Einführung neuer Produkte, der Akquisition und Integration neuer Unternehmen sowie Investitionsrisiken)

Das Unternehmen baut den Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen, das Vertriebs- und Servicenetz sowie das Geschäftsfeld Vermietung aus und expandiert international. Damit sind hohe Investitionen verbunden, die sich möglicher-

weise nicht amortisieren werden. Zudem können innerhalb einzelner Projekte unvorhersehbare Risiken entstehen, die zu einer zeitlichen Verschiebung der Umsetzung führen können. Wir begegnen diesem Risiko mit der sorgfältigen Prüfung möglicher Risiken und einem straffen Projektmanagement.

Risiken ist das Unternehmen auch im Zusammenhang mit der weiteren internationalen Expansion ausgesetzt. Sollte die internationale Expansion nicht wie geplant verlaufen, könnte dies unser Wachstum beeinträchtigen.

Mit dem Ausbau des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen werden wir im Geschäftsjahr 2008 Baugeräte („Light Equipment“) und kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) unter der Marke „Wacker Neuson“ in der Bauwirtschaft etablieren sowie kompakte Baumaschinen unter der Marke „Wacker Neuson“ in der Region Amerika und mittelfristig in der Region Asien einführen. Den Bedarf hierfür haben wir bei unseren Kunden identifiziert. Dennoch besteht das Risiko, dass Kunden die Produkte der Marke „Wacker Neuson“ nicht akzeptieren. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer intensiven Vertriebs- und Schulungstätigkeit.

Zur Erweiterung unserer Produktpalette ziehen wir auch Akquisitionen in Betracht, die sorgfältig geprüft werden. Fehleinschätzungen von Risiken im Rahmen einer Akquisition können sich nachteilig auf die Geschäftsentwicklung und die Wachstumsaussichten des Wacker Konzerns auswirken.

Die Kramer-Werke GmbH produziert für die CLAAS Global Sales GmbH Teleskopplader, die von Claas unter eigenem Namen in der Landwirtschaft vertrieben werden. Ein Risiko besteht darin, dass diese Partnerschaft seitens des Auftraggebers beendet wird. Die Kramer-Werke GmbH begegnet diesem Risiko mit einem aktiven Beziehungsmanagement und einer stetigen Verbesserung der Prozesse und der Qualität der Produkte.

Die Kunden- und Lieferantenstruktur des Unternehmens ist länderspezifisch unterschiedlich. In einzelnen Ländern kann ein Verlust von Großkunden die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der jeweiligen Tochtergesellschaft gravierend beeinträchtigen. Überdies kann es bei einem Verlust von Lieferanten oder bei nicht fristgerechter Lieferung von Teilen und Zubehör zu einer Gefährdung der jeweiligen Absatzziele einer Tochtergesellschaft kommen. Das Unternehmen begegnet diesen Risiken mit dem Ausbau der Vertriebstätigkeit sowie einer stetigen Verbesserung der Lieferantenstruktur und der Ausgestaltung von Rahmenverträgen.

Im internationalen Markt nimmt die Konzentration der Nachfrage durch Zusammenschlüsse von Kunden zu. Auch Übernahmen von Kunden durch Finanzinvestoren sind denkbar. Solche Entwicklungen können nachteilige, aber auch positive Folgen für den Absatz und Umsatz des Wacker Konzerns haben, die allerdings heute noch nicht exakt abzuschätzen sind. Der Wacker Konzern begegnet diesem Risiko mit einer aktiven Kommunikation mit seinen Kunden und der weiteren Stärkung der Marke.

Ein Beteiligungsrisiko besteht in der Region Amerika bei EQUIPRO, Inc., einer Tochtergesellschaft der Wacker Corporation. Ein nicht erfolgreicher Verlauf der weiteren, langfristig angelegten Aufbauarbeit dieses Service-Dienstleisters würde Wacker Corporation mit einem Verlust von Investitionen und mit Abfindungszahlungen treffen. Als Gegenmaßnahme ist die Zusammenarbeit mit weiteren Herstellern nicht konkurrierender Produkte geplant, um das Servicevolumen zu vergrößern und die geplante Rentabilität zu erreichen.

Durch die Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG entsteht ein weltweit sehr gut positionierter Anbieter von Baugeräten und kompakten Baumaschinen. Risiken im Rahmen der Fusion bestehen darin, dass es zu Verzögerungen im Vertrieb kompakter Baumaschinen über unser bestehendes Vertriebs- und Servicenetz kommt. Weitere Risiken ergeben sich daraus, dass sich die beste-

henden Vertriebswege beider Unternehmen möglicherweise nicht vereinbaren lassen und es dadurch zu Verlusten von Vertriebspartnern in Europa kommt. Das Unternehmen begegnet diesen Risiken mit einer aktiven Kontaktpflege zu den Vertriebspartnern.

Ein weiteres Risiko liegt darin, dass sich der Integrationsprozess als schwieriger, zeitlich aufwendiger und kostenintensiver erweisen könnte als erwartet. Der Geschäftsablauf könnte durch die Durchführung der Fusion und die Integrationsmaßnahmen nachhaltig behindert werden. Synergien könnten nicht realisiert werden. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch eine aktive Einbindung der Führungskräfte und Mitarbeiter sowie durch eine konsequente Steuerung des Integrationsprozesses.

Sollte die Integration der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG auf unerwartete Schwierigkeiten stoßen oder sich das Geschäft im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen nicht wie erwartet entwickeln, kann es in Zukunft notwendig werden, Abschreibungen auf den Firmenwert vorzunehmen.

Geplante gesellschaftsrechtliche Umstrukturierungsmaßnahmen könnten sich als schwierig, zeitlich aufwendig und kostenintensiv erweisen sowie mit steuerlichen und sonstigen Nachteilen für die Aktionäre verbunden sein.

Leistungswirtschaftliche Risiken

(Risiken aus den Bereichen Beschaffung, Produktion und Absatz sowie Forschung und Entwicklung)

Das Unternehmen könnte geplante Umsatzerlöse und Erträge möglicherweise nicht erzielen, wenn einzelne Vertriebspartner die Produkte des Unternehmens nicht in erwartetem Umfang vertreiben.

Der Wacker Konzern benötigt zur Herstellung seiner Produkte Bauteile und Rohmaterialien, insbesondere Stahl. Wir sind hier von einzelnen Lieferanten abhängig. Bei Kapazitätsengpässen aufgrund erhöhter Nachfrage kann es bei den

Lieferanten zu Lieferschwierigkeiten kommen, die auch das Unternehmen treffen können. Insbesondere bei der Produktion kompakter Baumaschinen entsteht ein erhöhter Teile- und Materialbedarf. Lieferverzug kann zu einer verzögerten Produktion und damit auch zu einer Beeinträchtigung des Umsatzes und der Margen führen. Um dieses Risiko zu senken, nehmen wir frühzeitig Einfluss auf den Prozess, unter anderem durch die Gestaltung langfristiger Rahmenverträge. Damit wollen wir auch eine nicht kalkulierte Preissteigerung von Bauteilen und Rohmaterialien vermeiden.

Das Unternehmen ist ebenfalls davon abhängig, dass zuge-lieferte Bauteile und Rohmaterialien fehlerfrei sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Qualitätsmängel der zugelieferten Bauteile und Rohmaterialien können zu Qualitätsproblemen sowie Verzögerungen in unserer Produktion und damit zu Verzögerungen bei der Auslieferung unserer Produkte führen. Der Wacker Konzern begegnet diesem Risiko mit einem Qualitätsmanagement-system, das auch die Beziehungen zu unseren Lieferanten einschließt.

Kapazitätsengpässe im Geschäftsbereich Kompakt-Bau-maschinen könnten unsere Lieferfähigkeit beeinträchtigen.

Dem Risiko der Veränderung im Zahlungsverhalten einzelner Kunden begegnet das Unternehmen mit einem aktiven Forderungsmanagement.

Der Wacker Konzern ist davon abhängig, neue Produkte zu entwickeln und diese rechtzeitig in den Markt einzu-führen. Dabei gilt es, international und national geltende sowie neue gesetzliche Richtlinien zu beachten und in der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Sollte dies nicht fortlaufend geschehen, kann dies die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen des Unternehmens schmälern. Das Unternehmen arbeitet daher in seiner Forschungs- und Entwicklungsabteilung fortlaufend an neuen Produkten und an der Überarbeitung der Produktpalette, stets orientiert an den Bedürfnissen des Marktes und unter Berücksichtigung der geltenden Richtlinien.

Finanzwirtschaftliche Risiken

(Risiken aus Finanzinstrumenten, aus Wechselkurs- und Zinsänderungen sowie Finanzierungsrisiken)

Der Wacker Konzern ist weltweit tätig und generiert dem-zufolge einen großen Teil seiner Umsatzerlöse in anderen Währungen als dem Euro. Wechselkursschwankungen, insbesondere im Verhältnis Euro zu US-Dollar, könnten zu Belastungen wesentlicher Finanzkennzahlen führen. Das Unternehmen hat in seinen Planungen einen angemessenen Durchschnittskurs für den US-Dollar berücksichtigt. Dennoch kann eine unvorhersehbare Entwicklung zur Notwendigkeit von Währungsabsicherungen führen.

Der Wacker Konzern nutzt gängige Finanzinstrumente wie Zinsswaps, Devisentermin- und -optionsgeschäfte aus-schließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominde-rung. Für die 2005 erworbene Weidemann GmbH wurde eine Finanzierung auf EURIBOR-Basis plus fester Marge und halbjährlichen Zins- und Tilgungszahlungen abgeschlossen. Mindestens 75 Prozent des Zinsrisikos des ausstehenden Darlehensbetrags sind durch ein Finanzderivat (Forward-Zinsswap) abgesichert.

Rechtliche Risiken

(Risiken aus anhängigen Verfahren, aus dem Patent- oder Markenrecht sowie steuerrechtliche Risiken)

Das Unternehmen kann in die Lage kommen, das geistige Eigentum nicht in ausreichendem Maße schützen zu kön-nen, was einen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit zur Folge hätte. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch die intensive Führung eines Patent- und Schutzrechtswesens.

Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüche können ebenso zu Schadenersatz- und Unterlassungsansprüchen führen wie die Auseinandersetzung mit Dritten über Schutz-rechte. Wir begegnen diesem Risiko durch die konsequente Nachverfolgung der stringent ausgestalteten Verträge.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, die einen wesentlichen Einfluss auf die finanzielle Lage des Wacker Konzerns haben können, sind derzeit weder anhängig noch angedroht. Für die im Unternehmen verbleibenden Haftungsrisiken und potenziellen Schadensfälle hat der Wacker Konzern weltweit Versicherungen abgeschlossen.

Sonstige Risiken

(Risiken aus den Bereichen Personal, IT und Umwelt)

Das Unternehmen setzt zahlreiche IT-Systeme in den Bereichen Logistik, Beschaffung und Produktion ein. Ein Ausfall dieser Systeme kann den Produktions- und Warenfluss beeinträchtigen und zu einem Umsatzverlust führen.

Das Unternehmen erweitert intensiv seine Kapazitäten. Durch Baumaßnahmen kann es zu Verzögerungen in den operativen Prozessen kommen. Das Unternehmen steuert diesen Risiken durch eine aktive Projektplanung entgegen.

Durch sich verschärfende Vorschriften zum Lärm- und Umweltschutz oder durch Maßnahmen zum Anwenderschutz können für den Wacker Konzern Mehrkosten entstehen. Risiken durch die steigenden gesetzlichen Auflagen begegnet das Unternehmen durch aktive und fristgerechte Umsetzung.

Der Wacker Konzern befindet sich im Wachstum und ist stetig auf der Suche nach neuen Mitarbeitern, unter anderem qualifizierten Ingenieuren aus dem Maschinenbau. Eine Verschlechterung der Arbeitsmarktsituation kann dazu führen, dass der steigende Personalbedarf nicht zu decken ist. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einem Ausbau der Maßnahmen zur Personalsuche sowie mit speziell entwickelten Einstiegsprogrammen für junge Nachwuchskräfte.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

(Beurteilung der Risikosituation durch die Geschäftsleitung)

Unsere Hauptrisiken liegen prozentual zum Gesamtrisiko in den Kategorien der leistungswirtschaftlichen sowie den finanzwirtschaftlichen Risiken. Diese beiden Kategorien machen zusammen mehr als 75 Prozent des Gesamtrisikos aus.

Weitere Risiken, die für den Wacker Konzern von wesentlicher Bedeutung sind, sind derzeit nicht zu erkennen. Wir konnten auch keine bestandsgefährdenden Risiken identifizieren, die sich in absehbarer Zukunft einzeln oder in ihrer Gesamtheit für das Unternehmen negativ auswirken werden.

Risikoverteilung

in %

Risikokategorie	Prozentualer Anteil am Gesamtrisiko
Leistungswirtschaftliche Risiken	71,0
Finanzwirtschaftliche Risiken	13,8
Sonstige Risiken	5,9
Unternehmensstrategische Risiken	4,9
Umfeld- und Branchenrisiken	3,8
Rechtliche Risiken	0,6

IX. Übernahmerechtliche Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 70.140.000 Euro ist gemäß § 3 Abs. 2 der Satzung eingeteilt in 70.140.000 auf den Namen lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie. Verschiedene Aktiegattungen bestehen nicht. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Angaben zum Konsortialvertrag

Zwischen einigen Gesellschaftern und Gesellschaften der Wacker-Familie einerseits und Gesellschaften und Gesellschaftern von Neuson besteht ein Konsortialvertrag. Die Konsorten beschließen vor jeder Hauptversammlung der Wacker Construction Equipment AG über die Ausübung der Stimm- und Antragsrechte in der Hauptversammlung. Jeder Konsort ist verpflichtet, in der Hauptversammlung der Wacker AG sein

Stimm- und Antragsrecht entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums auszuüben oder ausüben zu lassen. Kommt ein Beschluss des Konsortiums nicht zustande, haben die Konsorten im Hinblick auf die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Feststellung des Jahresabschlusses durch die Hauptversammlung, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, die Bestellung des Abschlussprüfers, die Wahrnehmung von Minderheitsrechten und bei aufgrund von Änderungen der Gesetzgebung oder der Rechtsprechung zwingenden Satzungsänderungen das Recht, ihr Stimmrecht frei auszuüben. In allen anderen Fällen haben die Konsorten ihre Stimme ablehnend abzugeben. Je zwei Aufsichtsratsmitglieder werden von den Neuson-Gesellschaftern, je zwei Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner von den Wacker-Gesellschaftern benannt.

Ohne Beschränkung zulässig sind Aktienübertragungen auf Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Abkömmlinge von Konsorten, als minderjährige von Konsorten adoptierte Kinder, Geschwister, von einem Konsorten errichtete Stiftungen, bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation Destinatäre und beherrschende Vorstandsmitglieder sind oder die gemeinnützig sind, Gesellschaften, bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation unmittelbar oder mittelbar Gesellschafter sind. Wird auf solche Personen übertragen, müssen sie dem Konsortium beitreten. Wird an dritte Personen übertragen, entgeltlich oder unentgeltlich, bestehen Erwerbsrechte der übrigen Konsorten. Bei jeder außerbörslichen Veräußerung an Dritte steht allen übrigen Konsorten ein Vorkaufsrecht zu. Ist eine Übertragung beabsichtigt, mit der insgesamt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte an der Wacker Construction Equipment AG an Dritte übergehen, die nicht zum Personenkreis gehören, an den frei übertragen werden kann, haben die übrigen Konsorten ein Mitveräußerungsrecht. Wird ein Konsorte aus wichtigem Grund aus dem Konsortium ausgeschlossen, haben die übrigen Konsorten ein Erwerbs- bzw. Vorkaufsrecht. Gleiches gilt, wenn ein Konsorte seine Konsortenqualifikation verliert.

Angaben zum Gesellschaftsvertrag der Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG

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

Der Konsortialvertrag geht den Regelungen des Gesellschaftsvertrags solange vor, als die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG Partei des vorgenannten Konsortialvertrags ist. Vor jeder Hauptversammlung der Wacker Construction Equipment AG findet eine Gesellschafterversammlung der Gesellschaft statt, in der die Wacker Familiengeschafter das Abstimmungsverhalten und die Ausübung von Antragsrechten festlegen. Allerdings sind die Stimmrechte in der Hauptversammlung entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums abzugeben. Zwei der Wacker Familiengeschafter haben das Recht, je ein Aufsichtsratsmitglied der Anteilseigner vorzuschlagen, welches von den übrigen zu wählen ist.

Für diejenigen Familiengeschafter, die Partei des Konsortialvertrags sind, gelten nur die Erwerbs- und Vorkaufsrechte nach dem Konsortialvertrag. Bei Veräußerungen durch einen Familiengeschafter, der nicht Konsorte ist, greifen bei Veräußerungen an dritte Personen, die nicht vergleichbar qualifizieren wie diejenigen, auf die nach dem vorgenannten Konsortialvertrag frei übertragen werden darf, im Konsortialvertrag, Erwerbs- und Vorkaufsrechte. Scheidet ein Familiengeschafter durch Kündigung aus der Gesellschaft aus, steht den übrigen Konsorten für den Zeitraum von zwei Jahren seit dem Ausscheiden ein Vorkaufsrecht an den Aktien zu. Darüber hinaus kann die Gesellschafterversammlung beschließen, dass der ausscheidende Familiengeschafter sein Abfindungsguthaben nicht in bar, sondern in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält. Nach Ablauf von fünf Jahren seit der Zulassung der Aktien zum Handel an einer deutschen Börse oder nach Ablauf des 31. Dezember 2013 – maßgeblich ist der frühere Zeitpunkt – kann jeder ausscheidende Familiengeschafter verlangen, dass er sein Abfindungsguthaben in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält.

Syndikatsvertrag zwischen den Lehner- und Neuson-Gesellschaftern

Die Lehner-Gesellschafter haben einem Neuson-Gesellschafter im Hinblick auf die von ihnen vor der Fusion gehaltenen und die bei der Fusion zwischen der Wacker Construction Equipment AG und der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG erworbenen Aktien eine unwiderrufliche Stimmrechtsvollmacht erteilt. Der Neuson-Gesellschafter nimmt die Stimmrechte eigenverantwortlich, weisungsfrei und stets einheitlich mit den von ihm selbst gehaltenen Aktien wahr. Diese Aktien sind somit den Bindungen des (ab S. 109) bezeichneten Konsortialvertrags unterworfen.

Im Hinblick auf Übertragungen an andere als den Neuson-Gesellschafter oder an Lehner-Gesellschafter besteht ein Vorkaufsrecht des Neuson-Gesellschafters.

Aktien, die ein Teil der Vorstandsmitglieder als Vergütungsanteil erworben hat

Drei der Vorstandsmitglieder haben Aktien der Wacker Construction Equipment AG als Vergütungsbestandteil erworben. Im Hinblick auf diese Aktien der Wacker Construction Equipment AG steht der Wacker Construction Equipment AG für jeden Übertragungsfall ein unbefristetes Vorkaufs- bzw. Erwerbsrecht zu.

Aktien, die wegen der erstmaligen Zulassung zum Börsenhandel einem so genannten Lock-up unterliegen

Die Gesellschaft hat sich gegenüber den globalen Koordinatoren des Börsengangs verpflichtet, ohne deren schriftliche Zustimmung bis zwölf Monate nach der Erstnotiz der Aktien der Gesellschaft (15. Mai 2007) weder unmittelbar noch mittelbar eigene Aktien zu verkaufen, zum Kauf anzubieten, zu übertragen oder anderweitig abzugeben, wobei die Veräußerung der eigenen Aktien im Rahmen des Zusammenschlusses mit Neuson Kramer hiervon ausdrücklich ausgenommen war.

Die im Zuge des Börsengangs abgebenden Aktionäre sowie die Wacker-Familiengesellschaft mbH & Co. KG, die Wacker-Werke GmbH & Co. KG und die Vorstandsmitglieder Dr. Georg Sick, Richard Mayer und Werner Schwind haben sich gegenüber den globalen Koordinatoren des Börsengangs verpflichtet, ohne deren vorherige schriftliche Zustimmung bis zwölf Monate nach der Erstnotiz der Aktien der Gesellschaft (15. Mai 2007) keine der weiteren von ihnen gehaltenen Aktien der Gesellschaft direkt oder indirekt anzubieten, zu verpfänden oder zu verkaufen.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats Johann Neunteufel und die zu dessen Gruppe gehörenden PIN und Neuson Industries GmbH haben sich für einen Zeitraum von 12 Monaten nach Notierungsaufnahme gegenüber den globalen Koordinatoren entsprechend verpflichtet. Diese Verpflichtung erfasst auch die von der Ecotec im Rahmen des Zusammenschlusses von Wacker und Neuson Kramer erworbenen Aktien der Gesellschaft.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

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

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

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

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach §§ 84, 85 AktG. Gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt im Rahmen von § 5 Abs. 1 der Satzung die Zahl der Vorstandsmitglieder (§ 5 Abs. 2 Satz 1 der Satzung). Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf ihrer Bestellung erfolgen durch den Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands, einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands sowie einen Vorstandssprecher ernennen (§ 5 Abs. 2 Satz 2 der Satzung).

Bei Satzungsänderungen sind die §§ 179 ff. AktG zu beachten. Über Satzungsänderungen hat die Hauptversammlung zu entscheiden (§§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 179 Abs. 1 AktG). Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, zu beschließen (§ 14 der Satzung). Beschlüsse der Hauptversammlung werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmen- eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit einfacher Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst, soweit nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften eine größere Stimmen- bzw. Kapitalmehrheit erforderlich ist; dabei gilt Stimmenthaltung nicht als Stimmenabgabe (§ 20 Abs. 1 der Satzung).

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

Eigene Aktien

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. April 2007 ist der Vorstand ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 12. Oktober 2008 Stück 5.100.000 eigene Aktien von der Wacker Beteiligungs GmbH & Co. KG, München, oder über die Börse zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Ein an alle Aktionäre gerichtetes Kaufangebot wird ausgeschlossen, wenn der Erwerb von der Wacker Beteiligungs GmbH & Co. KG erfolgt.

Der von der Gesellschaft bezahlte Gegenwert je Stückaktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den arithmetischen Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor dem Tag der Eingehung der Verpflichtung zum Erwerb der Aktien nicht um mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals ausgeübt werden.

Der Vorstand kann die noch zu erwerbenden eigenen Aktien auch ohne erneuten Beschluss der Hauptversammlung mit Zustimmung des Aufsichtsrats einziehen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, ausgeübt werden. Die Einziehung erfolgt dergestalt, dass sich das Grundkapital nicht verändert, sondern durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht wird (§ 237 Abs. 3 Nr. 3 AktG).

Direkte oder indirekte Beteiligungen¹ am Kapital, die zehn v. H. der Stimmrechte überschreiten

in % zum 31.12.2007	Direkter Anteil der Stimmrechte	Indirekter Anteil der Stimmrechte
Meldepflichtiger		
Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG	5,29	59,09
Wacker-Werke GmbH & Co. KG	29,07	35,31
IWZ AG		64,38
VGC Invest GmbH	1,92	68,43
Christian Wacker		68,43
Dr. Ulrich Wacker		70,35
Andreas Wacker		68,43
Barbara von Schoeler		68,43
Petra Martin		64,38
Dr. Andrea Steinle		64,38
Ralph Wacker		64,38
Susanne Wacker-Waldmann		64,38
Benedikt von Schoeler		64,38
Jennifer von Schoeler		64,38
Leonard von Schoeler		64,38
AW Holding Inc.		64,38
Alexander Wacker		64,38
Trustee		64,38
Vicky Schlagböhmer		64,38
Christiane Wacker		64,38
Georg Wacker		64,38
Baufortschritt - Ingenieurgesellschaft mbH		64,38
PIN Privatstiftung	0,00001	64,38
NEUSON Industries GmbH	0,00001	64,38
Johann Neunteufel	0,00001	64,38
NEUSON Ecotec GmbH	29,01	35,37
Martin Lehner	0,46	64,04
Adolf Lehner	0,34	64,04
Herta Lehner	0,34	64,04

¹ Durch den Konsortialvertrag (vgl. S. 109ff.) gebundene Stimmen werden zusammengezählt.

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Gesellschaft, die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung erworben werden, als (Teil-) Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen zu verwenden. Der Vorstand wird außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die noch zu erwerbenden eigenen Aktien zu einem Preis zu veräußern, der den Börsenpreis zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Der Preis, zu dem Aktien der Gesellschaft veräußert werden, darf den arithmetischen Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der allgemeinen Veräußerung um nicht mehr als 5 Prozent unterschreiten. In diesem Fall darf die Anzahl der zu veräußernden Aktien zusammen mit neuen Aktien, die seit Erteilung dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG begeben worden sind, und zusammen mit bereits veräußerten eigenen Aktien, insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Beschlussfassung der Hauptversammlung vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen. Die Einziehungs-/Veräußerungsermächtigungen können ganz oder in mehreren Teilbeträgen ausgenutzt werden. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird insoweit ausgeschlossen, wie diese Aktien gemäß den vorstehenden Ermächtigungen eingezogen oder veräußert werden.

Genehmigtes Kapital I

Gemäß § 3 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bareinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 1.000.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I).

Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen:

- wenn Mitarbeitern der Gesellschaft und von Tochtergesellschaften sowie Geschäftsführungsorganen von Tochtergesellschaften (sofern diese nicht zugleich Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sind) Aktien zu einem Ausgabepreis, der 15 Prozent unter dem Emissionspreis liegt, angeboten werden;
- für Spitzenbeträge;
- im Übrigen, sofern der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft nicht wesentlich unterschreitet und die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10-Prozent-Grenze sind Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Options- oder Wandelschuldverschreibungen ausgegeben wurden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden; ferner ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, wenn die Veräußerung aufgrund einer im Zeitpunkt des Wirksamwerdens des Genehmigten Kapitals I gültigen Ermächtigung zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgt.

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

Genehmigtes Kapital II

Gemäß § 3 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sacheinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 5.360.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II). Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen zur Gewährung von Aktien gegen die Einbringung von Unternehmen und Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen gegen Gewährung von Aktien in die Gesellschaft. Über den Inhalt der jeweiligen Aktienrechte und die sonstigen Bedingungen der Aktienausgabe einschließlich des Ausgabebetrags entscheidet im Übrigen der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Angaben zu wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung des Kontrollwechsels stehen (Change of Control-Klausel) und die hieraus folgenden Wirkungen

Folgende wesentliche Vereinbarungen bestehen beim Unternehmen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels bei der Wacker Construction Equipment AG stehen:

Die Bedingungen des Rahmenkreditvertrags in Höhe von ursprünglich 50 Mio. Euro zur Finanzierung des Erwerbs der Weidemann-Gruppe im Jahr 2005 sehen ein außerordentliches Kündigungsrecht des Kreditgebers für den Fall vor, dass sich die Gesellschafterverhältnisse an der Gesellschaft ändern.

Ein Kreditvertrag über eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von 65 Mio. Euro zur Finanzierung des Betriebsmittelbedarfs der Gesellschaft gibt dem Kreditgeber das Recht zur außerordentlichen Kündigung, wenn ein „Change of Control“ bei der Gesellschaft eintritt. Nach dem Kreditvertrag liegt ein „Change of Control“ vor, wenn eine andere Person mindestens 50,01 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft übernimmt, erwirbt oder festgestellt wird, dass sie diese hält. Dabei erfolgt eine Zurechnung von Stimmrechten entsprechend § 30 WpÜG.

Ein Vertrag über den Bezug diverser Pumpen durch die Gesellschaft, die für den Baustelleneinsatz benötigt werden, gibt dem Lieferanten das Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertrags im Falle eines „Change of Control“ bei der Gesellschaft. Als „Change of Control“ ist definiert, wenn die derzeitigen Gesellschafter mit ihrer gesamten Beteiligung an der Gesellschaft auf unter 50 Prozent gelangen.

Auch ein Vertrag über den Bezug diverser Trennscheiben, die ebenfalls für den Baustelleneinsatz benötigt werden, enthält eine Change of Control Klausel, die ein außerordentliches Kündigungsrecht für den Lieferanten vorsieht, wenn die derzeitigen Gesellschafter mit ihrer gesamten Beteiligung an der Gesellschaft die Schwelle von 50 Prozent unterschreiten.

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

Solche Vereinbarungen sind nicht vorhanden.

X. Angaben gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB

Angaben zum Vorstand

Nach dem Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz sind börsennotierte Gesellschaften verpflichtet, im Anhang zum Jahres- und Konzernabschluss auch individualisierte Angaben zur Vorstandsvergütung, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, aufzunehmen. Das Gesetz sieht vor, dass die Angaben unterbleiben können, wenn die Hauptversammlung dies mit einer Mehrheit von 75 Prozent der abgegebenen Stimmen beschließt. Ein solcher Beschluss kann höchstens für fünf Jahre gefasst werden. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 15. Mai 2006 hat die Wacker Construction Equipment AG für die Geschäftsjahre 2006 bis 2010 von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

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

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder setzen sich zusammen aus:

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

Die Vergütungskomponenten stellen sich im Einzelnen folgendermaßen dar:

Die jährliche feste Vergütung wird in gleichen monatlichen Raten ausgezahlt.

Als Messgröße für die variable Vergütung ist das Konzernergebnis nach Steuern, wie es sich aus dem festgestellten Konzernabschluss für das jeweilige Geschäftsjahr ergibt, festgelegt. Für die variable Vergütung ist für jedes Vorstandsmitglied eine Obergrenze in gleicher Höhe vereinbart.

Wird der Dienstvertrag der Vorstandsmitglieder vorzeitig, aber nicht aus wichtigem Grund beendet, erhalten die Vorstandsmitglieder jeweils eine Abfindung in Höhe des für die Restlaufzeit des Vertrags abgezinsten, durchschnittlichen Jahreseinkommens einschließlich der variablen Vergütung. Bei einer Vertragsbeendigung nach Vollendung des 55. und vor Vollendung des 60. Lebensjahres können die Vorstandsmitglieder für die folgenden 60 Monate degressiv verlaufende, auf Basis der festen jährlichen Vergütung berechnete Übergangszahlungen beanspruchen. Nach Vollendung des 60. Lebensjahres erlischt der Anspruch auf Bezug von Übergangszahlungen.

Bei einer nicht vorsätzlich selbst herbeigeführten vorübergehenden Dienstverhinderung erhalten die Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt und die Tantieme für einen Zeitraum von 12 Monaten weiter. Für einen begrenzten Zeitraum erhalten die Witwen und unterhaltsberechtigten Kinder entsprechende Zahlungen.

Zudem hält ein Teil der Vorstandsmitglieder zirka Stück 1.200.000 Aktien der Gesellschaft. Die Vorstandsmitglieder, die noch keine Aktien der Gesellschaft besitzen, erhalten übergangsweise, bis zur Einführung eines Vorstandsmodell, eine Sondertantieme.

Zu den Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen zählen ein Zuschuss zur privaten Lebensversicherung, Prämien für eine Lebensversicherung zu Gunsten der Vorstandsmitglieder, Prämien für eine Unfallversicherung, die Überlassung eines Dienstwagens und Ähnliches. Die Neuvorstände erhalten zeitlich begrenzt für 6 Monate wegen der Verlagerung ihres Dienstsitzes monatlich pauschal Aufwendungsersatz sowie einen einmaligen Betrag als Ersatz der Umzugskosten.

Die Vorstandsmitglieder erhalten nach Vollendung des 60. Lebensjahres eine Altersrente, die unabhängig davon zu zahlen ist, wann und aus welchem Grund das Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft endet, es sei denn, es endet durch Kündigung aus vom Vorstandsmitglied verschuldetem wichtigem Grund. Die Altersrente wird auf Lebenszeit gewährt. Ferner wird eine Invaliditätsrente bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, eine Witwen- und Waisenrente im Todesfall bezahlt. Die Altersrente und die Invaliditätsrente beträgt maximal 55 Prozent des festen Jahresgehalts mit Vollendung des 60. Lebensjahres, wobei sich bei einigen Vorstandsmitgliedern der maximal erreichbare Prozentsatz über die Dauer des Anstellungsverhältnisses gleichmäßig erhöht. Bei vorzeitiger Beendigung des Vorstandsvertrags ohne vom Vorstandsmitglied verschuldeten wichtigen Grund sind anderweitige Bezüge ggf. anzurechnen. Die Witwenrente beträgt 60 Prozent, die Waisenrente beträgt für jedes Kind bei Halbweisen 10 Prozent, bei Vollweisen 15 Prozent der Rente, die das Vorstandsmitglied erhalten hätte.

Angaben zum Aufsichtsrat

Nach der Satzung erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vergütung, die durch die Hauptversammlung festgesetzt wird. Mit Beschluss vom 4. Juli 2003 (in der Fassung der Beschlüsse vom 15. Mai 2006 und vom 13. April 2007) hat die Hauptversammlung für die Mitglieder des Aufsichtsrats für jedes Geschäftsjahr eine feste und eine variable Vergütung festgesetzt. Die feste Vergütung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder beträgt 20.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält den 2-fachen Betrag, sein Stellvertreter den 1½-fachen Betrag der Festvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds. Mitglieder von Ausschüssen erhalten einen zusätzlich Festbetrag, die Ausschussvorsitzenden das Doppelte. Darüber hinaus erhalten die Aufsichtsratsmitglieder für jede Aufsichtsratssitzung, an der sie teilnehmen, ein Sitzungsentgelt.

Messgröße für die variable Vergütung ist das Konzernergebnis nach Steuern. Die variable Vergütung ist auf das 1½-fache der jeweiligen Festvergütung begrenzt. Die Berechnung erfolgt anhand des gebilligten Konzernabschlusses der Gesellschaft unter Berücksichtigung von § 113 Abs. 3 AktG. Sitzungsentgelte werden auf die variable Vergütung angerechnet. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner Ersatz aller Auslagen sowie Ersatz der etwa auf ihre Vergütung und Auslagen entfallenden Umsatzsteuer.

XI. Nachtragsbericht

Am 4. Februar 2008 wurde ein Prospekt für die Zulassung von insgesamt 19.140.000 auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag zum regulierten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse mit gleichzeitiger Zulassung zum Teilbereich des regulierten Marktes mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (Prime Standard) an der Frankfurter Wertpapierbörse vom Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigt und veröffentlicht. Am 7. Februar 2008 wurden die neuen Aktien in die laufende Notierung einbezogen.

Diese 19.140.000 Aktien stammen aus der vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 23. September 2007 zur Durchführung der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG beschlossenen und am 2. Oktober 2007 in das Handelsregister eingetragenen Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital gegen Sacheinlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in Höhe von 16.702.912 Euro und aus der vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 18. Oktober 2007 zur Durchführung der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG beschlossenen und am 29. Oktober 2007 in das Handelsregister eingetragenen Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital gegen Sacheinlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in Höhe von 2.437.088 Euro, jeweils mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 Euro je Stückaktie der Wacker Construction Equipment AG und mit voller Gewinnanteilberechtigung vom 1. Januar 2007 an.

XII. Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Konzerns

Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- **Konjunkturelle Entwicklung 2008 trotz Rezessionsbefürchtung in den USA günstig**
- **Wirtschaft in Europa weiter auf Expansionskurs**
- **Wirtschaftlicher Aufschwung in Deutschland setzt sich fort**

Die Konjunktur entwickelt sich nach Einschätzung von Experten auch 2008 günstig. Mit Blick auf die länger andauernden Unsicherheiten auf dem amerikanischen Immobilienmarkt und der daraus resultierenden Befürchtung einer Rezession in Amerika, weiter steigende Rohstoffpreise und eine weitere Abschwächung des US-Dollars gehen die Experten aber davon aus, dass sich das Wachstumstempo der Weltkonjunktur merklich verlangsamen wird. Infolgedessen

wird befürchtet, dass sich die konjunkturellen Perspektiven auch in Regionen außerhalb der USA eintrüben können. Das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt soll 2008 um 3,0 Prozent, der Welthandel real um 5,8 Prozent wachsen.

Die US-Notenbank sagt den USA für 2008 ein verlangsamtes Wachstum voraus. Insgesamt erwarten Experten ein Wachstum zwischen 0,8 und 2,0 Prozent, das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 2,1 Prozent steigen, die Bruttoanlageinvestitionen um 0,5 Prozent. In Latein- und Mittelamerika soll die Konjunktur aufgrund der Abhängigkeit vom US-Markt leicht an Dynamik verlieren, für das reale Bruttoinlandsprodukt wird ein Wachstum von 4,5 Prozent erwartet.

Die Wirtschaft in Asien wird sich weiterhin solide entwickeln, sich allerdings in Ostasien und China aufgrund nachlassender Exportdynamik leicht abkühlen. Bis 2010 wird für den asiatischen Raum ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 4,6 Prozent prognostiziert. Laut dem Gemeinschaftsgutachten führender Wirtschaftsinstitute werden hohe Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts in China (+ 10,5 Prozent), Indien (+ 8,5 Prozent) und Ostasien (+ 5,0 Prozent) erwartet. Ebenso wird sich in den Schwellenländern die konjunkturelle Dynamik mit einer Wachstumsrate von 4,6 Prozent, beim realen Bruttoinlandsprodukt von 5,9 Prozent, fortsetzen. Auch die wirtschaftliche Entwicklung in Ozeanien wird günstig beurteilt.

Die Wirtschaft in Europa wird auch 2008 wachsen. Das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 2,4 Prozent zulegen. In den mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union bleibt die wirtschaftliche Entwicklung aufwärts gerichtet, wenngleich sich die Dynamik aufgrund der konjunkturellen Verlangsamung im Euroraum leicht verringern dürfte. Erwartet wird, dass das reale Bruttoinlandsprodukt um 5,3 Prozent steigt. Günstig bleiben 2008 die Aussichten für die russische Wirtschaft, sowohl beim privaten Konsum als auch bei den Investitionen. Das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 7,0 Prozent zunehmen.

Der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland setzt sich laut Gutachten führender Wirtschaftsinstitute und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) auch 2008 und 2009 fort, wenngleich aufgrund der vorherrschenden weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit nachlassender Kraft. Während die Inlandsnachfrage kräftig expandieren soll, werden der Export und die Unternehmensinvestitionen etwas an Schwung verlieren. Wirtschaftsexperten erwarten für 2008 einen Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts zwischen 1,75 und 2,2 Prozent.

Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- Weltweit Investitionen in Infrastrukturmaßnahmen geplant
- Positiver Ausblick für europäische Bauwirtschaft
- Stabiles Wachstum der deutschen Bauindustrie erwartet

Die Aussichten für das internationale Baugeschäft sind für 2008 und darüber hinaus gut. So gehen Studien davon aus, dass das Volumen der Baumärkte weltweit von derzeit rund 4,5 Bio. Euro auf 8 Bio. Euro im Jahr 2020 steigen kann. Das Marktforschungsinstitut Global Insight erwartet für 2008 einen Anstieg des weltweiten Bauvolumens um 3,6 Prozent sowie in den Jahren 2009 und 2010 um jeweils 5,3 Prozent. Datamonitor geht davon aus, dass sich das Umsatzvolumen der Baugeräte- und -maschinenindustrie und Landmaschinenindustrie bis 2011 von 112,8 Mrd. US-Dollar im Jahr 2006 um 21,9 Prozent auf 137,4 Mrd. US-Dollar steigern wird.

Diese Erwartung beruht vor allem auf der Tatsache, dass Regierungen weltweit zahlreiche Maßnahmen im Bereich der Infrastruktur, unter anderem im Straßenbau, Transport- und Verkehrswesen und Telekommunikation planen. Davon sollte den Experten von Datamonitor zufolge die bauwirtschaftliche Nachfrage bei Straßen- und Tiefbauunternehmen bis 2010 mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 5,0 Prozent profitieren. Laut Studien gehören zu den Staaten mit einem großen Infrastrukturbedarf China, Russland, Indien und Länder im Mittleren Osten, Osteuropa

sowie Latein- und Mittelamerika. Die EU will den Mitgliedsstaaten im Rahmen ihrer Bemühungen um mehr Wachstum und Beschäftigung Fördermittel für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur zur Verfügung stellen. Die Experten rechnen damit, dass eine mögliche weitere Abschwächung im Wohnungsbausektor durch die positive Entwicklung im Nicht-Wohnungsbau abgemildert werden kann.

Die Bauindustrie in der Region Asien soll bis 2010 mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 4,6 Prozent wachsen. Mithilfe staatlicher Förderprogramme wollen die dortigen Regierungen in den kommenden Jahren intensiv in die Verbesserung der Infrastruktur investieren, vor allem in den Ausbau des Straßen- und Eisenbahnnetzes. Global Insight erwartet für die Region Asien 2008 einen Anstieg des Bauvolumens um 7,7 Prozent.

Für die USA erwarteten Experten, dass sich die 2007 entstandene Abkühlung im privaten Wohnungsbau in der ersten Hälfte des Jahres 2008 fortsetzt und sich teilweise auch auf den Straßen-, Tief- und Wirtschaftsbau auswirkt. Allerdings werde das Bevölkerungswachstum in den USA helfen, den Häusermarkt mittelfristig zu stabilisieren. So erwartet Global Insight für 2008 einen Rückgang des Bauvolumens in Nordamerika um 5,6 Prozent. Der amerikanische Verband der Maschinenhersteller für den Straßen- und Industriebau prognostiziert für den Bereich Baugeräte („Light Equipment“) in den USA und Kanada im Jahr 2008 ein Umsatzwachstum von rund 4 Prozent. Global Insight erwartet für die USA bis 2011 ein Wachstum des Wohnungsbaumarktes um 0,4 Prozent und ein Wachstum des Nicht-Wohnungsbaumarktes um 7,1 Prozent. Für Südamerika erwartet das Institut einen Anstieg des Bauvolumens um 7,6 Prozent im Jahr 2008.

Nach Einschätzung der Experten von Euroconstruct wird auch in Europa weiterhin in den Wohnungs- und Wirtschaftsbau investiert. So soll der europäische Baumarkt 2008 um 1,4 Prozent, 2009 und 2010 um jeweils 1,6 Prozent wachsen. Deutlich höher liegen die Wachstumsschätzungen für Osteuropa: Für 2008 wird dort ein Wachstum von 9,2 Prozent erwartet; in den beiden folgenden Jahren

soll es bei 8,8 Prozent (2009) und 6,9 Prozent (2010) liegen. Laut Global Insight wird das Bauvolumen in Westeuropa im sechsten Jahr in Folge steigen, 2008 um 3,4 Prozent. Für Osteuropa wird ein hohes einstelliges Wachstum erwartet.

Impulse für das weitere Wachstum der europäischen Bauwirtschaft kommen vor allem aus dem Wirtschafts- und Tiefbau, insbesondere von Infrastrukturprojekten sowie Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten. Laut Euroconstruct sind die Aussichten für den europäischen Nicht-Wohnungsbau trotz leicht sinkender Zuwachsraten in den kommenden drei Jahren gut. 2008 soll das Wachstum 3,1 Prozent und in den beiden darauf folgenden Jahren jeweils 2,2 Prozent betragen. Der europäische Tiefbau soll laut Euroconstruct bis 2010 jährlich durchschnittlich 3,5 Prozent zulegen, insbesondere in den fünf großen Baumärkten Spanien, Großbritannien, Frankreich, Italien und Deutschland sowie in Osteuropa. Schwerpunkte sind Verbesserungen im Straßen- und Eisenbahnbau sowie bei der Energie- und Wasserversorgung und der Telekommunikation. Hohes Wachstumspotenzial sehen die Experten in den kommenden drei Jahren insbesondere in Osteuropa sowie im Bereich der Renovierung, Instandhaltung und Modernisierung.

Die deutsche Baukonjunktur wird laut Hauptverband der Bauindustrie auch 2008 vorwiegend vom Wirtschafts- und Tiefbau getragen. Dennoch erwarten Experten unter anderem auch aufgrund der Entwicklung auf dem Immobilienmarkt in den USA sowie von Wechselkurseffekten eine leichte Abschwächung der Bauwirtschaft. Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie geht für 2008 von einem Wachstum von nominal 3,0 Prozent aus. Wachstumstreiber sind der Wirtschaftsbau mit einem Umsatzplus von nominal 6,5 Prozent und eine stärkere Investitionstätigkeit im kommunalen Bau. Der Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinenfirmen (bbi) geht für denselben Zeitraum von einem Wachstum im Baumaschinenhandel und bei der Vermietung aus.

2008 sollen die Bauinvestitionen um 1,5 Prozent steigen. Die Investitionen in den Wohnungsbau sollen leicht rückläufig sein. Im Gegensatz dazu sollen die Investitionen in den Wirtschaftsbau um 4,0 Prozent und in den öffentlichen Bau um 2,8 Prozent zulegen. Für den Wohnungsbau wird ein Umsatzrückgang von 1,5 Prozent erwartet. Von der neu gestalteten staatlichen Wohnungsbauförderung erhofft sich der Zentralverband des deutschen Handwerks bis Ende 2008 ein positives Signal für mehr Investitionen im privaten Wohnungsbau. Nachhaltig bleibt der Bedarf an Maschinen, Anlagen und Ausrüstungsgütern. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) erwartet für die deutsche Bau- und Baustoffmaschinenindustrie im Jahr 2008 ein reales Wachstum von 5 Prozent. Der positive Trend beim Auftragseingang ist ungebrochen. Die Zahl der Beschäftigten soll sich leicht verringern.

Gute Wachstumsperspektiven für die Landwirtschaft

Die Bedeutung der Landwirtschaft als Wirtschaftsfaktor in den einzelnen Volkswirtschaften steigt weiter, unter anderem zur Nahrungsmittelversorgung und zur Gewinnung alternativer Kraftstoffe. Nach Einschätzung von Euroconstruct entsteht durch die zunehmende Konzentration und Industrialisierung landwirtschaftlicher Betriebe in Europa ein steigender Bedarf an Investitionen in den Maschinenpark. Dank einer besseren Einkommenslage der Landwirte ist für 2008 von einer Investitionstätigkeit auf höherem Niveau auszugehen. Der europäische Markt für landwirtschaftliche Maschinen soll bis 2010 um jährlich 2,7 Prozent steigen.

Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Konzerns

- Wacker Konzern blickt zuversichtlich in die Zukunft
- Wachstumskurs soll gehalten werden
- Umsetzung von Integrationsmaßnahmen

Der Wacker Konzern blickt zuversichtlich auf das Geschäftsjahr 2008 und darüber hinaus. Vor dem Hintergrund der prognostizierten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der guten Aussichten der Bauwirtschaft, insbesondere in der Region Europa, streben wir im Geschäftsjahr 2008 sowie in den darauf folgenden Jahren ein weiteres Umsatz- und Ertragswachstum an. Um unser Wachstum fortzusetzen, werden wir weiter investieren und das Unternehmen sowohl in den Regionen als auch in den Geschäftsbereichen weiterentwickeln. Dabei achten wir wie bisher auf eine unterproportionale Entwicklung der Kosten im Verhältnis zum Umsatz.

Optimistisch stimmt uns die Tatsache, dass sich unser Geschäft in den vergangenen Jahren bei einer keineswegs guten konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Ausgangslage deutlich günstiger entwickelt hat als der Gesamtmarkt. Die durch die Immobilien- und Hypothekenkrise in den USA hervorgerufenen Unsicherheiten in einzelnen Baumärkten betrachten wir als Chance, da wir vor allem die in Technik und Design führenden Produkte der Kompaktklasse über unser bestehendes Vertriebs- und Servicenetz in die Baumärkte einführen werden. Untermauert wird diese Einschätzung durch einen deutlich gestiegenen Auftragsbestand im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen zum Jahreswechsel 2007/2008. Ein Anstieg der Aufträge bei den kompakten Produkten für die Bauwirtschaft und Landwirtschaft zu Jahresbeginn lassen den Rückschluss zu, dass bei unseren Kunden in den Endmärkten eine zuversichtliche Stimmung herrscht, die sie veranlasst hat, relativ früh ihre Bestellungen aufzugeben.

In der Fusion mit der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG sehen wir eine große Chance für ein nachhaltiges Wachstum des Unternehmens im Geschäftsjahr 2008 und darüber hinaus. 2008 wird die Umsetzung von Integrationsmaßnahmen weiter im Vordergrund stehen. Hier wollen wir insbesondere Umsatzpotenziale nutzen, indem wir die kompakten Produkte der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG über unser bestehendes weltweites Vertriebsnetz in den Markt einführen. Des Weiteren wollen wir Kostenpotenziale nutzen, unter anderem im Einkauf von Modulen zur Fertigung kompakter Baumaschinen.

Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen

Der Wacker Konzern ist bestrebt, seine führende Marktposition als Anbieter von Baugeräten und kompakten Baumaschinen weltweit zu stärken. Um unser Wachstum in den Regionen fortzusetzen, werden wir unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen des Marktes ausrichten. Ein Schwerpunkt liegt daher weltweit im weiteren Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes. Außerdem bietet der wachsende Markt für Renovierung und Bauen im Bestand mittelfristig gute Aussichten.

Marktchancen in Bau- und Landwirtschaft in der Region Europa nutzen

Auf Basis der Marktprognosen für die Bauwirtschaft haben unsere europäischen Tochtergesellschaften für die Jahre 2008 und 2009 grundsätzlich gute Aussichten, insbesondere aufgrund zunehmender staatlich geförderter Investitionen in Infrastrukturmaßnahmen. Ziel ist es daher, Absatz und Umsatz der europäischen Tochtergesellschaften zu steigern. Dabei soll das zunehmende Bedürfnis der Kunden nach individuellen Produkt- und Servicelösungen befriedigt werden. Des Weiteren bauen wir in Zentral- und Osteuropa das Vermietgeschäft weiter aus, indem wir gezielt investieren.

Der Wacker Konzern konzentriert sich in den kommenden Jahren weiterhin auf die Verbesserung interner Abläufe in Produktion und Logistik. Wir prüfen Optionen, die Kapazität des europäischen Logistikzentrums ohne eigene Investi-

tionen in Gebäude zu erweitern. Außerdem bauen wir am Standort München ein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum und ein neues Gebäude für den Konzernsitz.

Einführung der Kompaktklasse in der Region Amerika verspricht Ausgleich

In Nordamerika erwarten wir im Geschäftsjahr 2008 aufgrund der Immobilien- und Hypothekenkrise in den USA ein anhaltend schwieriges Marktumfeld. Wir sehen die Marktlage dennoch als Chance und werden 2008 insbesondere in den USA 14 kompakte Baumaschinen in den Markt einführen. Trotz zahlreicher Maßnahmen zur Marktdurchdringung, beispielsweise Schulungsmaßnahmen für Mitarbeiter, sind wir zuversichtlich, dass wir nach einer Anlaufphase mittelfristig auch in einem sich möglicherweise weiter abschwächenden Markt wachsen können. Um dieses Wachstum langfristig zu sichern und die Wechselkurseinflüsse zu reduzieren, planen wir den Bau einer Fertigungsstätte für kompakte Baumaschinen in den USA.

Für die Tochtergesellschaften in Mittel- und Südamerika sind die bauwirtschaftlichen Prognosen durchweg positiv, da die jeweiligen Regierungen verstärkte Maßnahmen zur Infrastrukturentwicklung angekündigt haben. Das Servicenetz EQUIPRO, Inc. soll in den kommenden Jahren weiter ausgebaut werden. Die Zahl der Franchisenehmer soll steigen, um den steigenden Bedarf an Service für Wacker-Geräte und -Maschinen wie auch für Fremdprodukte bedienen zu können.

Nutzung Marktchancen durch Ausbau Vertrieb in Region Asien

In der Region Asien wollen wir die positive Bauentwicklung, unter anderem im Infrastrukturbereich, nutzen. Fortgesetzt werden soll insbesondere der Ausbau des Vertriebsnetzes in China, um die Marktposition als Anbieter hochwertiger Produkte und Dienstleistungen auszubauen. In Thailand, Australien und Neuseeland erwartet der Wacker Konzern angesichts der voraussichtlichen positiven Entwicklung der Bauindustrie einen weiteren geschäftlichen Aufschwung.

Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Der Wacker Konzern verfolgt im Geschäftsjahr 2008 und darüber hinaus das Ziel, seine Marktstellung in den einzelnen Geschäftsbereichen durch deren Weiterentwicklung zu festigen. Schwerpunkte der Weiterentwicklung sind der Ausbau der Produktpalette in den Geschäftsbereichen Baugeräte („Light Equipment“) und kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) sowie der Ausbau des Vermietgeschäfts an bestehenden Standorten in Zentraleuropa und Osteuropa.

Hohes einstelliges Wachstum im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)

Mit der Erweiterung der Produktpalette im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) will der Wacker Konzern die führende Marktposition in seinem Stammgeschäft ausbauen. Zu diesem Zweck werden wir 2008 wieder zahlreiche neue Produkte und Produktvarianten in allen Geschäftsfeldern in den Markt einführen. Für den Geschäftsbereich Baugeräte gehen wir in den kommenden Jahren im Mittel von einem hohen einstelligen Wachstum aus. Dabei bleiben wir der Strategie treu, in einem gehobenen Preissegment Kunden innovative und praxisnahe Qualitätsprodukte anzubieten, die der Sicherheit des Anwenders und den Interessen des Umweltschutzes gerecht werden.

Zweistelliges Wachstum im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen

Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen sehen wir sehr gute Wachstumschancen, da die Produkte der Kompaktklasse noch am Beginn des Produktlebenszyklus stehen. Da die Nachfrage nach diesen Produkten steigt, erwarten wir in den kommenden Jahren bei sich nicht weiter eintrübenden Marktaussichten ein durchschnittlich zweistelliges Wachstum. So werden wir nach der Fusion im laufenden Geschäftsjahr die hochwertige Produktreihe kompakter Baumaschinen der NEUSON KRAMER Baumaschinen AG unter der Marke Wacker Neuson über das bestehende Vertriebs- und Servicenetz vertreiben. Die Radlader der

Marke Kramer werden unter bestehenden Namen in Europa vertrieben, und auch die Marke Weidemann bleibt aufgrund ihrer führenden Position in der Landwirtschaft erhalten.

Die Landwirtschaft zeigt in der Region Europa eine Tendenz zu größeren Betrieben und einen damit verbundenen Zwang zu Rationalisierungsinvestitionen. Dies geht einher mit der verstärkten Förderung landwirtschaftlicher Maßnahmen durch die Europäische Union. Daraus ergeben sich in den kommenden Jahren weitere Chancen für unsere Tochter Weidemann GmbH, die wir nutzen wollen.

Deutliches Wachstum im Geschäftsbereich Dienstleistungen

Auch im Geschäftsbereich Dienstleistungen erwarten wir in den kommenden Jahren ein zweistelliges Wachstum. Schwerpunkt der Wachstumsstrategie in diesem Bereich ist der Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa und der Ausbau des weltweiten Vertriebs- und Service-netzes in den kommenden Jahren.

Prognose des Unternehmens

Wacker Konzern strebt weiteres Umsatz- und Ergebniswachstum an

Aus Sicht des Unternehmens sind die Perspektiven für den Wacker Konzern aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und des Ausblicks auf die internationalen Baumärkte gut. Dabei gehen wir davon aus, dass insbesondere die bauwirtschaftliche Situation in den USA unsere Geschäftsentwicklung nicht deutlich verschlechtert und dass es in der Region Europa nicht zu starken witterungsbedingten Einflüssen kommt.

Wichtigste Ziele und Prognosen

	2008
Umsatz	> 1 Mrd. €
EBITDA	> 17 %
Investitionen	> 100 Mio. €
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	113 Mio. €
Ausschüttungsquote Dividende (gemessen am Jahresüberschuss)	> 30 %
Anteil Verwaltungskosten am Umsatz	< 28 %

Der Wacker Konzern befindet sich somit weiterhin auf Wachstumskurs. Unser Ziel ist es, die führende Marktposition zu stärken sowie Umsatz und Ertrag des Unternehmens stetig zu verbessern. Dies soll im Wesentlichen durch ein Wachstum aus eigener Kraft erreicht werden. Wir erwägen jedoch auch Akquisitionen geeigneter Unternehmen, um das Produktprogramm sinnvoll und zum Nutzen des Kunden zu ergänzen und um internationale Expansionsmöglichkeiten zu ergreifen. Für das Geschäftsjahr 2008 – das erste volle Geschäftsjahr der künftigen Wacker Neuson SE – streben wir weiteres Umsatz- und Ertragswachstum an. Nach der Fusion erwarten wir im „Jahr der Integration und Umsetzung von Maßnahmen zur Marktdurchdringung“ erstmals einen Umsatz von mehr als 1 Mrd. Euro.

Gep plante Investitionen (Auszug)

in Mio. €	2008
Ausbau Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa	33,0
Neubau Forschungs- und Entwicklungszentrum München, Deutschland	7,0
Neubau Fertigungswerk Kramer Werke in Pfullendorf, Deutschland	20,0
Investitionen Prozessverbesserung Produktion/Logistik	35,3
Neubau Fertigungswerk Ground Heaters, Inc, Norton Shores, USA	1,4

Weiterhin hohe Investitionen geplant

Mit den Erlösen aus dem Börsengang werden wir weitere Investitionen realisieren, um das Wachstum des Unternehmens in den Regionen und den Geschäftsbereichen fortzusetzen. Im Geschäftsjahr 2008 plant der Wacker Konzern Investitionen von rund 100 Mio. Euro. Auch die Neueinstellung von Mitarbeitern ist geplant, wobei der Schwerpunkt im Bereich Vertrieb und Service liegt.

Der Wacker Konzern ist finanziell gut ausgestattet. Daher sind keine größeren Finanzierungsmaßnahmen geplant. Wir erwarten, dass der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2008 rund 113 Mio. Euro erreichen wird. Wir gehen davon aus, dass wir die geplanten Investitionsmaßnahmen aus dem laufenden Cashflow finanzieren können.

Nachhaltige Dividendenpolitik

Der Hauptversammlung am 3. Juni 2008 in München wird vorgeschlagen, das Unternehmen in Wacker Neuson SE umzufirmieren, und die Rechtsform von einer Aktiengesellschaft in die einer europäischen Gesellschaft zu wandeln. In unserer Dividendenpolitik setzen wir auch für die kommenden Jahre auf Kontinuität: Mit Ausschüttungen von mindestens 30 Prozent des jeweiligen Jahresüberschusses wollen wir unsere Aktionäre nachhaltig an der positiven Entwicklung des Unternehmens teilhaben lassen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Die Aussichten des Wacker Konzerns für die kommenden Jahre sind positiv. Wir sind zuversichtlich, dass wir die Chancen in unseren Märkten nutzen können. Wir wollen Umsatz und Ertrag – und damit den Unternehmenswert – weiter steigern. Daher legen wir auch künftig großes Augenmerk auf die Optimierung unserer Prozesse.

Das jährliche Umsatzwachstum soll in den kommenden Jahren zwischen 5 und 10 Prozent liegen. Dabei soll das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) mindestens 17 Prozent des Konzernumsatzes erreichen.

München, den 31. März 2008

Der Vorstand

Dr. Ing. Georg Sick
(Vorstandsvorsitzender)

Martin Lehner
(stellvertretender Vorsitzender)

Richard Mayer

Günther C. Binder

Werner Schwind