

# Detailindex Konzernlagebericht

<b>I. Das Unternehmen Wacker Neuson</b>	30	<b>VII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren</b>	49
		Forschung & Entwicklung	49
<b>II. Rahmenbedingungen</b>	31	Produktion	50
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	31	Qualität und Nachhaltigkeit	50
Bau- und Landwirtschaft im Überblick	32	Einkauf	51
Rechtliche Rahmenbedingungen	34	Logistik	51
Position im Wettbewerb	34	Personal	52
		Vertrieb und Marketing	54
<b>III. Entwicklung im Geschäftsjahr 2008</b>	35	<b>VIII. Risikobericht</b>	54
<b>IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage</b>	39	<b>IX. Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB</b>	60
Ertragslage	40	<b>X. Grundzüge des Vergütungssystems</b>	65
Finanzlage	42	<b>XI. Nachtragsbericht</b>	66
Vermögenslage	43	<b>XII. Chancen und Ausblick</b>	
Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	44	<b>auf die künftige Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns</b>	67
<b>V. Segmentberichterstattung –</b>		Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	67
<b>Entwicklung in den Regionen</b>	44	Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft	67
Entwicklung in der Region Europa	45	Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung der Wacker Neuson SE	69
Entwicklung in der Region Amerika	46	Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen	69
Entwicklung in der Region Asien	46	Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen	69
<b>VI. Segmentberichterstattung –</b>		Prognose des Unternehmens	70
<b>Entwicklung der Geschäftsbereiche</b>	47	Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns	71
Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)	47		
Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	48		
Geschäftsbereich Dienstleistungen	48		

# Konzernlagebericht

## I. Das Unternehmen Wacker Neuson

- Weltweit führender Hersteller von Baugeräten („Light Equipment“) und kompakten Baumaschinen („Compact Equipment“)
- Internationales Vertriebs-, Betreuungs- und Beratungsnetz
- EBITDA als wesentliche Steuerungsgröße

Der Wacker Neuson 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 sind dies professionelle Anwender aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen sowie den Bereichen Recycling und Industrie. Mehr als 300 Produktgruppen sowie ein Vermiet-, Ersatzteil- und Reparaturservice helfen diesen Zielgruppen, ihre Arbeitsprozesse zu verbessern.

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. Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden neben der großen Vielfalt an hochwertigen Produkten einen umfassenden Service zu bieten.

Der Wacker Neuson 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 in Zentral- und Osteuropa

Die überwiegende Zahl der Produkte der Geschäftsbereiche Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen bieten wir unter der Marke „Wacker Neuson“ an. Daneben vertreiben wir in der Region Europa allradgelenkte Radlader und Teleskopen aus dem Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen unter dem Markennamen „Kramer Allrad“ sowie knickgelenkte Radlader für die Landwirtschaft unter der Marke „Weidemann“. Außerhalb Europas vertreiben wir alle Produkte des Konzerns unter der Marke „Wacker Neuson“.

Der folgende Konzernlagebericht spiegelt das Ergebnis der weltweiten Aktivität des Wacker Neuson Konzerns im Geschäftsjahr 2008 wider.

### Organisatorische und rechtliche Struktur

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

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 3. Juni 2008 hatte die Umwandlung des Unternehmens in eine SE („Societas Europaea“) und die Umfirmierung in „Wacker Neuson SE“ beschlossen. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte am 18. Februar 2009. Die gesellschaftsrechtliche Verfassung der Wacker Neuson SE gleicht weitestgehend der der Wacker Construction Equipment AG.

Im Konzernabschluss des Wacker Neuson Konzerns, der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wird, werden einschließlich der Muttergesellschaft 42 Gesellschaften voll konsolidiert. Zusätzlich sind wir direkt oder indirekt an sieben kleineren Gesellschaften mehrheitlich beteiligt, die weder einzeln noch insgesamt für das Wacker Neuson Geschäft wesentlich sind.

Im Wacker Neuson Konzern nimmt die Wacker Neuson SE eine zentrale Stellung als größte operative Gesellschaft ein. Sie hält als Muttergesellschaft direkt beziehungsweise indirekt die Anteile an den zum Wacker Neuson Konzern gehörenden Gesellschaften und ist außerdem in Deutschland mit zirka 70 unselbständigen Niederlassungen vertreten. Die Konzernleitung liegt beim Vorstand der Muttergesell-

schaft. Die Geschäftsführungsorgane der Tochtergesellschaften berichten in der Regel direkt an den Konzernvorstand.

Die Segmentberichterstattung erfolgt primär nach den Regionen Europa, Amerika und Asien und sekundär nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen.

Bis auf die Tochtergesellschaften Kramer-Werke GmbH, Weidemann GmbH und Drillfix AG, die ihre angestammten Namen beibehalten haben, treten heute alle wesentlichen operativen Tochtergesellschaften unter dem gemeinsamen Namen „Wacker Neuson“ am Markt auf.

#### Unternehmenssteuerung und Wertmanagement

Um ein funktionierendes internes Steuerungssystem zu gewährleisten, steuert und überwacht die Controllingabteilung des Wacker Neuson Konzerns die Analyse von Soll-Ist-Abweichungen primär auf Basis der EBIT-Marge der Tochtergesellschaften sowie die Entwicklung und Verfolgung notwendiger Maßnahmen und bereitet auf Konzernebene die monatlichen Ergebnisse für den Vorstand auf. Die Entscheidungen über Projekte im Hinblick auf sich ändernde Markt- und Kundenbedürfnisse fällen verschiedene Gremien, die sich unter anderem aus Mitgliedern des Vorstands, verantwortlichen Personen der Geschäftsleitung, des Bereichs Forschung und Entwicklung, des Produktmanagements, des Qualitätsmanagements, des Services und des strategischen Einkaufs zusammensetzen.

Aufgrund der hohen Investitionen im Geschäftsjahr 2008, 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 eigenen 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“) werden dabei bisher nach durchschnittlich zwei bis vier Jahren, kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) nach durchschnittlich sechs Jahren verkauft.

## II. Rahmenbedingungen

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Weltweiter Abschwung im Jahr 2008
- Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen von weltweiter Finanz- und Kreditkrise beeinträchtigt
- Deutsche Wirtschaft im 2. Halbjahr in einer Rezession

Die weltwirtschaftliche Lage hat sich im Laufe des Jahres 2008 erheblich verschlechtert. Ende des Jahres fanden sich zahlreiche Branchen in einer Phase des Abschwungs wieder. Neben der weltweiten Finanz- und Kreditkrise trugen laut Gemeinschaftsgutachten führender Wirtschaftsforschungsinstitute folgende Faktoren dazu bei: ein weltweiter, rohstoffbedingter Inflationsschub, hohe Energiepreise, substanzielle Korrekturen an den Immobilienmärkten zahlreicher Länder und die Aufwertung des Euro. Gegen Jahresende trübten sich auch die Aussichten in den Wachstumsregionen Mittel- und Osteuropa, Russland, Lateinamerika, Australien und Asien ein. Laut einer Prognose des IMF (International Monetary Fund) vom Februar 2009 wuchs das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2008 um 3,4 Prozent (Vorjahr: 5,2 Prozent). Der Anstieg des Welthandelsvolumens wurde mit 4,1 Prozent (Vorjahr: 7,2 Prozent) prognostiziert.

#### Bruttoinlandsprodukt

reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %	2008	2007
Deutschland	1,3	2,5
Europa (West- und Mitteleuropa)	1,4	2,9
Russland	6,3	8,1
USA	1,1	2,0
China	9,4	11,5
Japan	0,2	2,1

Quelle: Gemeinschaftsgutachten führender Wirtschaftsinstitute

### Veränderung wichtiger Währungen gegenüber dem Euro (Jahresdurchschnittswerte)

1 Euro entspricht	2008	2007	Veränderung in %
US-Dollar (USD)	1,4741	1,3790	+ 6,9%
Britisches Pfund (GBP)	0,8038	0,6873	+ 17,0%
Schweizer Franken (CHF)	1,5786	1,6461	- 4,1%
Japanischer Yen (JPY)	151,4825	162,0433	- 6,5%

Quelle: Konzernanhang

In den USA wurde die wirtschaftliche Entwicklung insbesondere durch die Banken- und Finanz- sowie die Immobilienkrise beeinflusst. Wesentliche Folgen waren eine steigende Arbeitslosenquote und ein Rückgang der Ausrüstungs- und der Wohnungsbauinvestitionen. Auch die Nachfrage nach ausländischen Gütern schwächte sich im Jahresverlauf spürbar ab. Hinzu kam, dass der US-Dollar bis zum Sommer deutlich an Wert verlor. Das BIP der USA nahm laut den Experten real um 1,1 Prozent (Vorjahr: 2,0 Prozent) zu. In Kanada und Lateinamerika schwächte sich das Wirtschaftswachstum 2008 nur leicht ab. Die Dynamik blieb insbesondere in Brasilien, Chile und Argentinien hoch, unter anderem auf Grund der starken Binnennachfrage.

In den asiatischen Schwellenländern verlief die Wachstumskurve 2008 laut Konjunkturexperten zunächst stabil und robust, flachte jedoch gegen Ende des Jahres ab. In China verlor die Expansion nur leicht an Tempo – die BIP-Schätzung liegt bei 9,4 Prozent (Vorjahr 11,5 Prozent). In Japan wird davon ausgegangen, dass die Exporte wegen der sinkenden Nachfrage aus den USA und Europa erstmals seit drei Jahren zurückgingen. Die BIP-Wachstumsschätzung liegt real lediglich noch bei 0,2 Prozent (Vorjahr: 2,1 Prozent). Indien dagegen soll mit einem realen Wachstum des BIP von 7,0 Prozent (Vorjahr 9,0) immer noch ein hohes Expansionstempo gezeigt haben. Auch in Ostasien setzte sich die kräftige wirtschaftliche Entwicklung, so dass von einem Anstieg des realen BIP um 4,5 Prozent (Vorjahr: 5,0 Prozent) ausgegangen wird.

In Europa hat sich die Konjunktur im Jahresverlauf drastisch abgekühlt. Insgesamt bremsen die Entwicklungen an den Finanz- und Immobilienmärkten die Entwicklung in allen Ländern des Euroraums. Die aggregierte Zuwachsrate des BIP lag in der Europäischen Union (EU) bei real 1,4 Prozent (Vorjahr: 2,9 Prozent), im Euroraum bei 0,9 Prozent (Vorjahr: 2,6 Prozent). In Westeuropa ließ vor allem das Export-

wachstum nach, und die gesamtwirtschaftliche Produktion nahm nicht mehr zu. In Spanien und Großbritannien endeten 2008 langjährige wirtschaftliche Aufschwünge. Auch in den osteuropäischen Mitgliedstaaten der EU ließ die prosperierende Entwicklung nach. Die prognostizierte Wachstumsrate des realen BIP beläuft sich hier gemäß ifo auf 4,6 Prozent. In Russland nahm die gesamtwirtschaftliche Produktion im ersten Halbjahr 2008 deutlich zu, verlangsamte sich allerdings bis Jahresende. Für das reale Wachstum des BIP wird von 6,3 Prozent (Vorjahr 8,1 Prozent) ausgegangen.

Das Wachstum der deutschen Wirtschaft hat sich 2008 deutlich abgeschwächt, unter anderem aufgrund der Aufwertung des Euro und der stark rückläufigen Nachfrage nach Investitionsgütern aus dem Ausland und einer damit einhergehenden sinkenden Investitionstätigkeit. Nach einem Wachstum im ersten Halbjahr war die wirtschaftliche Entwicklung im zweiten Halbjahr rückläufig. Laut Statistischem Bundesamt ist die Wirtschaft 2008 nur noch um 1,3 Prozent gewachsen (Vorjahr: 2,5 Prozent).

### Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- **Nationale Bauindustrien von weltweitem Konjunkturabschwung nachhaltig berührt**
- **Insbesondere Bauindustrien in den USA und Europa betroffen**
- **Nach gutem Jahresbeginn wird die deutsche Bauwirtschaft im Jahresverlauf mit einem verstärkten Auftragsrückgang konfrontiert**

Die ausgeprägte weltweite Konjunkturschwäche als Folge der Finanz- und Immobilienkrise hat 2008 auch die Entwicklung der nationalen Bauindustrien negativ beeinflusst. Ins-

besondere in den USA und in Europa wurde die Bauwirtschaft nachhaltig beeinträchtigt. Die veränderten Marktbedingungen hatten in den genannten Regionen eine steigende Wettbewerbsintensität zur Folge.

In den USA ließ der Verfall der Gebäudepreise die Wohnungsbauinvestitionen schrumpfen. Die Vereinigung der amerikanischen Baumaschinenhersteller (AEM) rechnet für 2008 mit einem Rückgang der US-Verkaufszahlen um 8,6 Prozent. Bei Baugeräten bis zu 3 Tonnen („Light Equipment“) stellt sich der Verband auf einen Rückgang von 10,7 Prozent ein. Die Zahl der Baugenehmigungen und Baubeginne von Einfamilienhäusern hat sich 2008 ebenfalls verringert. Laut Statistik des U.S. Census Bureaus sanken die Investitionen in den Wohnungsbau bis Ende November innerhalb eines Jahres um 22,8 Prozent, die Investitionen in den Wirtschafts- und Industriebau stiegen dagegen im gleichen Zeitraum um 9,2 Prozent. Die gesamten Bauinvestitionen nahmen innerhalb eines Jahres um 3,3 Prozent ab. Der Anteil der Wohnungsbauinvestitionen am Gesamtvolumen betrug Ende November 39,1 Prozent, der Anteil der Investitionen in den Wirtschafts- und Industriebau 60,9 Prozent.

In Asien ging es 2008 am Bau weiter aufwärts. In China sorgten die Olympischen Spiele in Peking für höhere Bauinvestitionen. In Indien verzeichnete der Bausektor ebenfalls einen Anstieg, allerdings zum Jahresende mit schwächeren Zuwachsraten als im Vorjahr.

In Europa erlaubte es der milde Winter 2007/2008 zahlreiche Bauinvestitionen vorzuziehen. Nach Angaben des Brancheninstituts Euroconstruct traf die Krise die Bauindustrie in Westeuropa Mitte 2008 mit voller Wucht. Deswegen sei die Zahl der Baugenehmigungen – Frühindikator der Baunachfrage – in zahlreichen Ländern des Euroraums zurückgegangen. Die Umsätze der europäischen Bauindustrie sanken 2008 um rund 2,5 Prozent (Vorjahr: Zuwachs von 2,0 Prozent).

Leicht positiv entwickelte sich der europäische Nichtwohnungsbaumarkt, getragen vom Wirtschafts- und Tiefbau. Er wuchs 2008 um 1,4 Prozent. Für den europäischen Tiefbau erwarten die Experten von Euroconstruct einen Zuwachs um rund 2 Prozent. Damit wäre 2008 das zwölfte Wachstumsjahr in Folge. Deutlich verschlechtert hat sich im Verlauf des Jahres die Entwicklung am europäischen Häusermarkt.

Die Wertkorrekturen an den Immobilienmärkten dämpften Bautätigkeit und Bauinvestitionen. Insbesondere in Spanien, Großbritannien und Irland ging der Neubau von Häusern zurück, fielen die Preise und stiegen die Leerstände von Wohnungen und Häusern. Euroconstruct erwartet daher für den europäischen Wohnungsbau 2008 einen Rückgang um 6,9 Prozent. In Osteuropa ist die Bauwirtschaft gewachsen, unter anderem aufgrund der Förderung der Europäischen Union und der Stützung durch öffentliche Fonds zum Ausbau der Infrastruktur, wozu der Ausbau von Verkehrswegen, Telekommunikation und Schienennetz zählte.

In Deutschland kam der milde Winter den Bauinvestitionen im ersten Quartal 2008 zugute. Nach Verbandsangaben stieg der baugewerbliche Umsatz von Januar bis Oktober gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 7,3 Prozent, vorwiegend getragen durch Bauleistungen und Investitionen im gewerblichen und im öffentlichen Bau. Als Folge des internationalen Abschwungs hat die Bauwirtschaft in Deutschland im Gesamtjahr 2008 nur moderat zugelegt. Die Bauinvestitionen sollen nach dem Gutachten führender Wirtschaftsinstitute insgesamt um 2,0 Prozent steigen, die Investitionen in den Wohnungsbau um 1,5 Prozent.

Laut Euroconstruct wuchs der Tiefbau in Deutschland aufgrund von Infrastrukturmaßnahmen 2008 um 2 Prozent. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) rechnete Anfang November für 2008 noch mit einem Umsatzwachstum der Bau- und Baustoffmaschinenindustrie um 8,6 Prozent auf 16,6 Mrd. Euro. Allerdings sind insbesondere im Baumaschinenbereich die Auftragseingänge im Jahresverlauf eingebrochen. Im November 2008 sank der Auftragseingang von Baumaschinen im Inland um mehr als 40 Prozent.

#### **Landwirtschaft hat 2008 weiter an Bedeutung gewonnen**

Die Landwirtschaft hat in den vergangenen Jahren weltweit noch an Bedeutung gewonnen. Weil mit der Weltbevölkerung der Bedarf an Lebensmitteln steigt, erfreute sich die Branche 2008 einer wachsenden Nachfrage nach landwirtschaftlichen Maschinen, insbesondere in Europa, Südamerika und den asiatischen Schwellenländern. Zusätzlichen Schub bringt der Trend zu nachwachsenden Rohstoffen als Energielieferanten: Biokraftstoffe gewinnen an Bedeutung.

Eine wichtige Rolle spielt auch der Strukturwandel in der Landwirtschaft, insbesondere in Osteuropa. Die Zahl landwirtschaftlicher Betriebe verringert sich kontinuierlich – und ihre Größe steigt. Die damit einhergehende zunehmende Industrialisierung sorgt für einen entsprechenden Maschinenbedarf. Auch der deutsche Markt für landwirtschaftliche Maschinen verzeichnete in den vergangenen Jahren zweistellige Wachstumsraten. Die hohe Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten veranlasste die deutschen Bauern, 2008 neue Landtechnik zu beschaffen. Gleichzeitig erreichten die Erzeugerpreise (zum Beispiel bei Getreide) Anfang 2008 neue Höchststände. In den USA dagegen sanken die Preise für Nahrungsmittel wie Mais und Weizen deutlich, während die Preise für Düngemittel und Futter stiegen.

### Rechtliche Rahmenbedingungen

- Schutz von Anwendern und Umwelt
- Beachtung geltender Vorschriften
- Integration in interne Prozessabläufe

Als weltweit aktiver Hersteller und Anbieter von Baugeräten und Baumaschinen muss das Unternehmen eine Vielzahl nationaler und internationaler gesetzlicher Auflagen zum Umwelt- und Anwenderschutz beachten, unter anderem im Hinblick auf Abgasemissionen, Ergonomie oder auch Lärm- und Vibrationsbelastung. Zu beachten sind dabei insbesondere viele europäische Richtlinien und Verordnungen.

Wir setzen neu geltende Vorschriften um und sind stets bestrebt, diese frühzeitig in unsere Prozessabläufe zu integrieren. Neue Anforderungen von Gesetzgebern – beispielsweise Umwelt- oder Arbeitsschutzaufgaben – und Anwendern wurden auch im vergangenen Geschäftsjahr frühzeitig in die Unternehmensprozesse integriert. So wurden beim unternehmenseigenen Zweitaktmotor WM 80, der bei Benzinstampfern und -hämmern zum Einsatz kommt, die Emissionswerte deutlich verringert, so dass damit alle aktuellen weltweiten Emissionsrichtlinien erfüllt sind. Die Emissionswerte konnten bei Kohlenwasserstoffen (HC) um über 70 Prozent und bei Kohlenmonoxid (CO) um über 50 Prozent reduziert werden und liegen nun deutlich unter den Anforderungen der seit August 2008 gültigen EU-Abgasrichtlinie. Die hierfür notwendigen Modifikationen an Abgassystem und Zylinder des Motors führten im Unternehmen zu erhöhten Aufwendungen bei Forschung und Entwicklung sowie zu einem Umstellungsaufwand bei der Produktion in den USA.

Im Berichtsjahr gab es keine Veränderungen der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, die einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsverlauf hatten.

### Position im Wettbewerb

- Konzentration auf Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen
- Weiterhin führende Marktstellung im internationalen Wettbewerb in der Bauwirtschaft
- Zweites Standbein durch Geschäftstätigkeit in der Landwirtschaft

Im Laufe des Geschäftsjahrs 2008 hat sich das heterogene Wettbewerbsumfeld des Wacker Neuson Konzerns nur unwesentlich verändert. Aus Sicht des Unternehmens beschränkt sich das Produktangebot der meisten Wettbewerber entweder nur auf Baugeräte („Light Equipment“) oder nur auf kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“), überwiegend auch nur auf Teilbereiche dieser Produktfelder.

Die Entwicklung an den internationalen Baumärkten hat bei nahezu allen Wettbewerbern im zweiten Halbjahr 2008 zu einem Rückgang der Auftragseingänge geführt. Andere Hersteller haben auf die aktuelle Marktsituation reagiert und unter anderem Produktionsstätten geschlossen sowie Mitarbeiter entlassen beziehungsweise Maßnahmen dieser Art eingeleitet oder angekündigt. Verändert hat sich im Verlauf des Jahres 2008 das Wettbewerbsumfeld im Bereich der Kompaktmaschinen: Der französische Hersteller Manitou hat den amerikanischen Wettbewerber Gehl Company übernommen. Manitou sieht durch die Übernahme die Chance zum Markteintritt in den USA mit dem Ziel, von der Nachfrage nach kompakten Baumaschinen für die Bau- und Landwirtschaft zu profitieren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Wacker Neuson Konzern erneut sowohl gegenüber international agierenden Wettbewerbern als auch gegenüber lokalen Anbietern behauptet. Wir konzentrieren uns dabei weiterhin 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 Neuson Konzerns sind vor allem im Bereich des Nichtwohnbaus tätig. Weiterhin wurden rund 70 Prozent unserer Produkte insbesondere bei dem 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

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

Stand: Februar 2009

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. Einzelne Produkte haben dabei international herausragende Marktpositionen erreicht.

Durch den Erwerb der Weidemann-Gruppe im Jahr 2005 hat sich das Tätigkeitsfeld des Wacker Neuson Konzerns auch auf Teilbereiche des Marktes für landwirtschaftliche Maschinen ausgeweitet. Die Weidemann GmbH hat durch eine positive Geschäftsentwicklung ihre in Zentraleuropa führende Position für knickgelenkte Radlader für die Landwirtschaft bestätigt. Ebenfalls für die Landwirtschaft entwickelt und fertigt die Kramer-Werke GmbH Teleskopen, die von der CLAAS Global Sales GmbH, einem deutschen Landmaschinenhersteller, unter dem Markennamen „CLAAS“ vertrieben werden.

Aufgrund der hohen Fragmentierung des Baumaschinenmarktes weltweit und aufgrund mangelnder offizieller Statistiken ist eine detaillierte und aussagekräftige Darstellung von Marktanteilen nicht möglich.

### III. Entwicklung im Geschäftsjahr 2008

- **Geschäftsentwicklung des Wacker Neuson Konzerns von schwierigen Marktbedingungen geprägt**
- **Stabiler Geschäftsverlauf bei landwirtschaftlichen Maschinen**
- **Korrigierte Prognose für Umsatz und EBITDA erreicht**

Das Geschäftsjahr 2008 war nach dem Zusammenschluss mit Neuson Kramer im Oktober 2007 ein Jahr der Integration und Umsetzung von Maßnahmen zur Marktdurchdringung. Im ersten vollen Geschäftsjahr des Wacker Neuson Konzerns hat sich unser Geschäftsverlauf zunächst entsprechend unseren Erwartungen entwickelt. Während das Dienstleistungsangebot ganzjährig positiven Zuspruch fand, ließ die Nachfrage nach Baugeräten und kompakten Baumaschinen als Folge einer nachhaltigen Beeinträchtigung der Baumärkte in den USA und in Europa im Jahresverlauf zunehmend nach. Dementsprechend haben wir im Juli unsere Prognose für Umsatz und die Marge des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) – ursprünglich vor Kaufpreisallokation – angepasst und unsere korrigierten Ziele durch ein konsequentes Kostenmanagement übertroffen.

#### Strategie weiterhin auf langfristiges Wachstum ausgerichtet

Im Berichtszeitraum wurden weitere wichtige Schritte zur Umsetzung unserer langfristig orientierten Wachstumsstrategie unternommen. Schwerpunkt waren Maßnahmen als Folge des Zusammenschlusses mit dem Fusionspartner Neuson Kramer. Hierzu gehörten unter anderem die Einführung kompakter Baumaschinen in ausgewählten Ländern über das bestehende Vertriebs- und Servicenetz, der Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa mit der Belieferung unsere Mietflotte mit Produkten aus eigener Fertigung sowie die Farbvereinheitlichung der Baugeräte und Baumaschinen entsprechend dem neuen Corporate Design.

Die regionale Expansion des Wacker Neuson Konzerns haben wir fortgeführt und sowohl das Vertriebssystem als auch das Dienstleistungsangebot entsprechend den Marktbedürfnissen verbessert. In den Geschäftsbereichen Baugeräte („Light Equipment“) und Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“) haben wir zahlreiche neue Produkte in den Markt eingeführt und die Produktpalette entspre-

chend dem Bedarf unserer Kunden erweitert. Interne Prozessabläufe, unter anderem in der Produktion und der Logistik, wurden verbessert. Dabei gelang es uns, den Anteil der Vertriebs-, Forschungs- beziehungsweise Entwicklungs- und Verwaltungskosten am Umsatz auf 27,0 Prozent zu senken (Vorjahr: 28,2 Prozent).

Insgesamt konnten wir somit bestehende Marktchancen im Rahmen der konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Möglichkeiten durchaus nutzen. Unsere Marktposition konnten wir ausbauen, unter anderem dank folgender Stärken unseres Geschäftsmodells: hohe Innovationsleistung, hohe Produkt-, Vermiet- und Servicequalität, stabiles Ersatzteilgeschäft, effiziente Unternehmensprozesse, integrierte Kundenbetreuung durch unser dezentrales Vertriebs- und Servicenetz und nicht zuletzt Marktführung durch Qualitätsführerschaft.

#### Ergebnissituation stellt nicht zufrieden

Die Ergebnissituation des Jahres 2008 entspricht als Folge der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der stark nachlassenden Dynamik an den internationalen Baumärkten in den USA und in Europa den zur Mitte des Jahres nach unten korrigierten Erwartungen. Im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) blieb der Produktabsatz als Folge der US-Immobilienkrise, die wir bereits im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2007 zu spüren bekamen, erwartungsgemäß unter dem Vorjahresniveau. Deutliche Absatzzrückgänge im Light Equipment zeigten sich dabei in den USA und vor allem in den westeuropäischen Ländern, in denen unsere Kunden überwiegend aus Vermietketten bestehen, unter anderem in Spanien und Großbritannien. Auch ein im Vergleich zum Vorjahr strengerer Winter und der weitere Verfall des US-Dollars führten zu Umsatzeinbußen.

#### Zielerreichung<sup>1</sup>

	Ziele 2008	Ist 2008
Umsatz in Mio. €	mind. 870,0	870,3
EBITDA-Marge in %	mind. 11,0	11,6
Investitionen in Mio. €	rd. 100,0	101,8
Nettoverschuldung in Mio. €	rd. 50,0	59,0

<sup>1</sup> nach Kaufpreisallokation

Dagegen setzte sich im Geschäftsbereich Kompakt-Baummaschinen die lebhafte Nachfrage aus dem Vorjahr zunächst bis zum Frühjahr fort. Marktbedingt schwächte sich diese jedoch insbesondere im zweiten Halbjahr mit hoher Dynamik zunehmend ab und wirkte sich verstärkt auf das Orderverhalten von Kunden aus.

Zur Kompensation des Nachfragerückgangs haben wir im Jahresverlauf Maßnahmen zur Kostensenkung durchgeführt, um bei sinkenden Umsätzen eine angemessene Entwicklung der Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungskosten sowie Verwaltungskosten sicherzustellen. Auch Preiserhöhungen halfen der Marktentwicklung entgegenzuwirken. Für unsere Produkte im Geschäftsbereich Light Equipment haben wir die Preise zum 1. Januar 2008 um 3,0 Prozent angehoben, nicht jedoch in den USA. Im Geschäftsbereich Kompakt-Baummaschinen („Compact Equipment“) haben wir die Preise für Produkte der Weidemann GmbH aufgrund gesteigener Material- und Rohstoffpreise zum 1. Januar 2008 um durchschnittlich 4,5 Prozent erhöht. Für Radlader und Teleskopen wurde zum 1. Januar 2008 eine Preiserhöhung von 3,0 Prozent durchgeführt, für Bagger, Kompaktlader und Dumper stiegen die Preise zum 1. April 2008 je nach Produktgruppe zwischen 1,5 und 4,0 Prozent.

Zu Jahresbeginn 2008 erwarteten wir für den Wacker Neuson Konzern einen Umsatz von mehr als 1 Mrd. Euro und rechneten für das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) vor Kaufpreisallokation mit einer Marge von mehr als 17 Prozent. Diese Annahmen beruhten auf Planungen zum Börsengang im Mai 2007. Gaben uns die ersten Monate mit sukzessiv steigenden Umsätzen Anlass an dieser Prognose festzuhalten, reagierten wir Mitte des Jahres entsprechend der Marktentwicklung und der zu erwartenden Geschäftsentwicklung und korrigierten am 31. Juli 2008 unsere Prognose auf einen Umsatz von mehr als 870 Mio. Euro und eine EBITDA-Marge nach Kaufpreisallokation von mehr als 11 Prozent. Diese Prognose haben wir in Verbindung mit einem konsequenten Kostenmanagement erreicht.

Im Geschäftsjahr 2008 stieg der Umsatz des Wacker Neuson Konzerns fusionsbedingt um 17,3 Prozent auf 870,3 Mio. Euro (Vorjahr: 742,1 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nach Kaufpreisallokation sank um 13,7 Prozent von 117,0 Mio. Euro auf 100,9 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge nach Kaufpreisallokation beträgt demnach 11,6 Prozent (Vorjahr: 15,8 Prozent).

#### Positive Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten der Weidemann GmbH

Eine positive Geschäftsentwicklung verzeichnete im vergangenen Jahr unsere Tochtergesellschaft Weidemann GmbH. Deren Umsatz stieg aufgrund der regen Nachfrage aus der Landwirtschaft von 84,7 Mio. Euro um 27,0 Prozent auf 107,5 Mio. Euro. Dabei kamen die Tendenz zu größeren Betrieben und der damit verbundene Zwang zu Rationalisierungsinvestitionen unserem Geschäft zugute.



Die 2006 akquirierte Ground Heaters, Inc. mit Sitz in Spring Lake, Michigan, USA, ein auf dem nordamerikanischen Markt führender Hersteller mobiler hydronischer Heizgeräte für die Bauwirtschaft, wurde im Jahresverlauf in das Geschäft der amerikanischen Konzerntochter Wacker Neuson Corporation integriert und wird nicht mehr separat ausgewiesen.

Der Fusionspartner Neuson Kramer wurde am 1. Oktober 2007 erstkonsolidiert. Somit stellt das Geschäftsjahr 2008 das erste vollständig integrierte Geschäftsjahr dar. Der Neuson Kramer Teilkonzern litt im zweiten Halbjahr besonders unter der rückläufigen Nachfrage nach kompakten Baumaschinen. Der Umsatz nach dem Gesamtkostenverfahren stieg dennoch im Geschäftsjahr 2008 (Vorjahresvergleich über einen Zeitraum vom 1. Februar bis 31. Dezember 2007) von 329,9 Mio. Euro um 2,5 Prozent auf 338,2 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank um 19,7 Prozent auf 47,0 Mio. Euro (Vorjahr: 58,6 Mio. Euro). Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 13,9 Prozent (Vorjahr 17,8 Prozent).

#### Wichtige Kennzahlen des Neuson Kramer Teilkonzerns

in T€	2008	2007 <sup>1</sup>
Umsatz	338.199	329.924
EBITDA	47.040	58.591
EBIT	40.274	54.511
Ergebnis vor Minderheiten und abgegangenem Ergebnis	26.470	35.617

<sup>1</sup> nur 11 Monate (1.2.–31.12.)

#### Eröffnung einer Tochtergesellschaft in Indien

Im ersten Quartal 2008 wurde planmäßig die neue Tochtergesellschaft Wacker Neuson Equipment Private Ltd. mit Sitz in Bangalore (Indien) eröffnet. Mit mehreren landesweit verteilten Niederlassungen wird sie künftig das umfangreiche Produkt- und Serviceangebot des Unternehmens auf dem Subkontinent vertreiben.

#### Baumaßnahmen erfolgreich abgeschlossen

Planmäßig abgeschlossen wurden sämtliche Baumaßnahmen des Wacker Neuson Konzerns. Nachdem das neue Werk der Weidemann GmbH in Korbach im November 2007 fertig gestellt worden war, nahmen wir Anfang 2008 das europäische Schulungszentrum auf dem Gelände des Werks Reichertshofen sowie die neue Fertigungsstätte in Manila (Philippinen) in Betrieb. In Manila haben wir die Produktionskapazität deutlich ausgeweitet, um die mittelfristig steigende Nachfrage auf dem asiatischen Markt schnell und effizient bedienen zu können.

Im zweiten Quartal wurden die Werke in Pfullendorf (Deutschland) sowie Norton Shores (USA) jeweils vor dem geplanten Produktionsstart fertig gestellt. In Norton Shores werden unter anderem mobile Flächenheizgeräte und mobile Beleuchtungsgeräte produziert, das Investitionsvolumen belief sich auf rund 10,0 Mio. US-Dollar. Es besteht die Möglichkeit, dieses Produktionswerk bei Bedarf stufenweise auszubauen.

Im Pfullendorfer Werksneubau der Tochtergesellschaft Kramer-Werke GmbH werden allradgelenkte Radlader und Teleskopen hergestellt. Mit dem Neubau wurde die Produktionskapazität gegenüber dem alten Werk in Überlingen mehr als verdoppelt. Insgesamt investierte der Wacker Neuson Konzern in den 30.000 m<sup>2</sup> umfassenden Werksneubau mehr als 30 Mio. Euro, davon rund 20 Mio. Euro im Jahr 2008.

In München wurden die Abrissarbeiten alter Werkshallen abgeschlossen, um Platz für den Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums und des Konzernsitzes zu schaffen. Mit den Bauarbeiten zur schrittweisen Fertigstellung bis 2011 wurde im Juli 2008 begonnen.

In seiner Sitzung am 4. Juli 2008 hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand einen Beschluss zum Erwerb eines Grundstücks in der Gemeinde Hörsching in unmittelbarer Nähe des Flughafens Linz für einen möglichen Neubau der bisherigen Produktionsstätte gefasst. Eine Entscheidung über den Neubau ist noch nicht gefallen.

In einer Aufsichtsratssitzung am 6. November 2008 beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat, den Produktionsstandort in Tredegar (Wales, Großbritannien) aufgrund der eingetrübten Nachfrage nach Raddumpfern zu schließen. Die dortige Produktion wird in das Werk nach Linz (Österreich) verlagert. Dieser Prozess wird im Frühjahr 2009 abgeschlossen sein. Danach soll die Konzerngesellschaft Wacker Neuson Rhymney Ltd. aufgelöst werden. Die Stilllegung in Wales war mit dem Verlust von rund 90 Arbeitsplätzen und Kosten von rund 1 Mio. Euro verbunden. Die Konzernleitung hat für die betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sozialverträgliche Lösungen erarbeitet.

### Wichtige Beschlüsse der Hauptversammlung 2008

Auf der Hauptversammlung am 3. Juni 2008 in München stimmten die Aktionäre dem Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats zu, das Unternehmen in eine Societas Europaea (SE) umzuwandeln und in Wacker Neuson SE umzufirmieren. Im Laufe des Geschäftsjahres wurden die gesetzlich vorgeschriebenen Prozesse umgesetzt. Die Eintragung in das Handelsregister ist am 18. Februar 2009 erfolgt.

Des Weiteren stimmten die Aktionäre der Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,27 Euro sowie eines Bonus von 0,23 Euro zu, insgesamt also einer Ausschüttung von 0,50 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie (bei insgesamt 70,14 Mio. dividendenberechtigten Aktien) gegenüber 0,62 Euro im Vorjahr (bei damals 39,15 Mio. dividendenberechtigten Aktien). Insgesamt erhöhte sich dadurch die Ausschüttungssumme auf 35,07 Mio. Euro (Vorjahr: 24,27 Mio. Euro). Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2007 entlastet.

Dividende pro Aktie in €  
(für Geschäftsjahr)

2008	2007	2006	2005
0,19 <sup>1</sup>	0,50	0,38	0,27

<sup>1</sup> Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 28. Mai 2009.

### Aktive Kapitalmarktkommunikation und Aktienkursentwicklung

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2008 aktiv und regelmäßig über die aktuelle Entwicklung des Unternehmens informiert, unter anderem auf der Hauptversammlung, auf Investorenkonferenzen sowie auf nationalen und internationalen Roadshows. Zusätzlich wurde das Internetangebot für Analysten und Investoren erweitert. Die Entwicklung des Aktienkurses wurde 2008 von den aktuellen Geschehnissen an den internationalen Finanzmärkten beeinflusst: Während der Börsenkurs zum Jahresanfang bei 14,62 Euro notierte, lag er zum Jahresende bei 6,19 Euro.

### Umsetzung eines Mitarbeiteraktienprogramms

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Jahresverlauf beschlossen, ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm für diejenigen Mitarbeiter aufzulegen, die beim Börsengang im Mai 2007 keine Förderung durch das Unternehmen erfuhren. Dies sind alle Mitarbeiter der ausländischen Tochtergesellschaften sowie der Kramer-Werke GmbH. Alle Mitarbeiter des Wacker Neuson Konzerns – mit Ausnahme der Mitarbeiter, die zum Zeitpunkt des Börsengangs bereits verbilligte Aktien kaufen konnten – erhielten beim Kauf von Aktien der Gesellschaft einen Zuschuss von ihrem jeweiligen Arbeitgeber in Höhe von 15 Prozent auf ihren Kauf von Unternehmensaktien, wobei die gegebenenfalls anfallende Lohnsteuer und Sozialversicherung übernommen wurde. Es wurde dabei maximal die Anzahl der Aktien bezuschusst, die zum Zeitpunkt des Börsengangs ein Mitarbeiter im Rahmen bestimmter Wertgrenzen begünstigt erwerben konnte. Im Zeitraum vom 15. November bis 31. Dezember 2008 nahmen rund 100 Mitarbeiter an diesem Programm teil. Insgesamt wurden 37.192 Aktien erworben.

### Zusatzinformationen<sup>1</sup>

in Mio. €	2008	2008	2008	2007	2007
	ohne PPA <sup>2</sup>	PPA	mit PPA	mit PPA <sup>3</sup>	Pro-Forma mit PPA <sup>4</sup>
Umsatz	870,3	–	870,3	742,1	979,5
EBITDA	102,2	1,3	100,9	117,0	157,4
EBITDA-Marge in %	11,7	–	11,6	15,8	16,1
EBIT	64,1	6,1	58,0	78,9	112,6
EBIT-Marge in %	7,4	–	6,7	10,6	11,5
Jahresüberschuss	41,9	4,5	37,4	54,1	75,0

<sup>1</sup> Weitere Informationen finden Sie auch in den zusätzlichen Angaben auf den Seiten 130-131.

<sup>2</sup> PPA = Kaufpreisallokation. Die Kaufpreisallokation beschreibt jenen Prozess, in dem die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs auf die einzelnen erworbenen und zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden verteilt werden (i.R. des Zusammenschlusses mit Neuson Kramer).

<sup>3</sup> inkl. Q4 Neuson Kramer Teilkonzern (Konsolidierungsbeginn: 1. Oktober 2007)

<sup>4</sup> Pro-Forma Angaben: Darstellung, als wären beide Teilkonzerne Wacker und Neuson Kramer in 2007 bereits konsolidiert worden.

#### IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage berücksichtigt einschließlich der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE insgesamt 42 Konzerngesellschaften (Vorjahr: 43).

Nach der Erstkonsolidierung zum 1. Oktober 2007 wurde der Fusionspartner Neuson Kramer ab dem ersten Quartal des Geschäftsjahres 2008 erstmals vollständig berücksichtigt. Die Erläuterung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage stellt demnach die kumulierten Finanzdaten des Wacker Neuson Konzerns für das gesamte Geschäftsjahr 2008 unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation den Finanzdaten des Wacker Teilkonzerns für das Geschäftsjahr 2007 einschließlich des vierten Quartals des Geschäftsjahres 2007 des Neuson Kramer Teilkonzerns gegenüber. Zusätzlich geben wir zum Vergleich für die wichtigsten Kennzahlen auch die Pro-Forma-Zahlen nach Kaufpreisallokation für das Geschäftsjahr 2007 an, die den Konzern beschreiben, als wäre er über das gesamte Geschäftsjahr 2007 hinweg ein Gesamtkonzern gewesen.

Im IFRS-Konzernabschluss wurden im Rahmen der Erstkonsolidierung des Neuson Kramer Teilkonzerns die Vermögenswerte per 1. Oktober 2007 zu Zeitwerten angesetzt. Dies führte beispielsweise das Vorratsvermögen betreffend zu einer Erhöhung der Herstellkosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sowie Auftragsbestand und Technologie betreffend zu einer Erhöhung der Abschreibungen. Derartige Folgeeffekte, die im Geschäftsjahr 2008 wirksam wurden, werden im Folgenden als Effekte aus der Kaufpreisallokation bezeichnet.

Das Ergebnis des vergangenen Geschäftsjahres wird des Weiteren von der hohen Investitions- und Vertriebstätigkeit des Konzerns beeinflusst. So wurden kompakte Baumaschinen aus konzerneigener Fertigung in großem Umfang in die Miet- und Demonstrationsflotten anderer konzerneigener Gesellschaften geliefert. Damit konnten Erträge, die bei einem Verkauf dieser Produkte an konzernfremde Gesellschaften erzielt worden wären, im Berichtszeitraum nicht realisiert werden.

#### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2008 im Vergleich zu 2007 und 2007 Pro-Forma

in T€	2008	2007	2007
	mit PPA	inkl. Q4 Neuson Kramer mit PPA	Pro-Forma mit PPA
Umsatzerlöse	870.331	742.062	979.534
Herstellungskosten (der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen)	- 576.885	- 459.530	- 633.080
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>293.446</b>	<b>282.532</b>	<b>346.454</b>
Vertriebskosten	- 156.486	- 140.090	- 153.542
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 25.056	- 20.810	- 26.719
Allgemeine Verwaltungskosten	- 53.487	- 48.289	- 60.505
Sonstige betriebliche Erträge	11.023	8.421	11.042
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 11.451	- 2.859	- 4.098
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>57.989</b>	<b>78.905</b>	<b>112.632</b>
Finanzergebnis	- 2.308	- 660	- 2.178
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>55.681</b>	<b>78.245</b>	<b>110.454</b>
Ertragsteuern	- 17.576	- 24.142	- 34.928
<b>Jahresergebnis vor Minderheiten</b>	<b>38.105</b>	<b>54.103</b>	<b>75.526</b>
Minderheitenanteile	- 716	23	- 484
Abgegangenes Ergebnis	0	0	- 3
<b>Jahresergebnis</b>	<b>37.389</b>	<b>54.126</b>	<b>75.039</b>
<b>Abschreibungen</b>	<b>42.954</b>	<b>38.083</b>	<b>44.783</b>
<b>EBITDA</b>	<b>100.943</b>	<b>116.988</b>	<b>157.415</b>

## Ertragslage

- Umsatz fusionsbedingt gesteigert
- Anteil der Vertriebs-, Forschungs beziehungsweise Entwicklungs- und Verwaltungskosten am Umsatz reduziert
- Ertragslage von Marktentwicklung beeinflusst

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Wacker Neuson Konzerns im Geschäftsjahr 2008 spiegelt die rückläufige Marktentwicklung wider. Allerdings wuchs der Umsatz aufgrund der Fusion um 17,3 Prozent auf 870,3 Mio. Euro (Vorjahr: 742,1 Mio. Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 20,2 Prozent. Auf Pro-Forma-Basis hatte der Gesamtkonzern im Vorjahr 2007 einen Umsatz von 979,5 Mio. Euro erzielt.

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen stiegen auf 576,9 Mio. Euro (Vorjahr: 459,5 Mio. Euro). Dies ist auf die Fusion zurückzuführen. Die Preiserhöhungen im ersten Halbjahr bei Rohstoffen insbesondere bei Stahl konnten im Laufe des Jahres dank überwiegend längerfristiger Verträge abgefedert werden. Auf Pro-Forma-Basis betragen die Herstellkosten des Gesamtkonzerns im Vorjahr 633,1 Mio. Euro.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg fusionsbedingt auf 293,4 Mio. Euro (Vorjahr: 282,5 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge belief sich auf 33,7 Prozent (Vorjahr: 38,1 Prozent). Ursache des Rückgangs ist der gestiegene Anteil des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen, der generell eine geringere Bruttoergebnismarge, allerdings auch geringere Vertriebskosten aufweist. Des Weiteren liegen die Margen auch aufgrund eines mehrstufigen Vertriebssystems im Agrarmarkt unter denen des Geschäftsbereichs Baugeräte. Auf Pro-Forma-Basis hatte der Gesamtkonzern im Jahr 2007 ein Bruttoergebnis von 346,5 Mio. Euro erwirtschaftet (Bruttoergebnismarge: 35,4 Prozent).

### Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz gesunken

Mit der Einleitung und Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen haben wir im zweiten Halbjahr 2008 reagiert, um die Kosten der rückläufigen Geschäftsentwicklung anzupassen. Auswirkungen dieser Sparmaßnahmen werden verstärkt erst im Geschäftsjahr 2009 wirksam werden. Der Anteil der Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten am Umsatz sank dennoch auf 27,0 Prozent (Vorjahr: 28,2 Prozent).

Die Vertriebskosten stiegen um 11,7 Prozent auf 156,5 Mio. Euro (Vorjahr: 140,1 Mio. Euro). Dies ist auf die Fusion und die Einstellung von Mitarbeitern zum Ausbau der Vertriebs- und Vermietungstätigkeit insbesondere in Osteuropa zurückzuführen. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass aufgrund des Händlervertriebs des Fusionspartners Neuson Kramer der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz im nun fusionierten Konzern im Vergleich zum Wacker Konzern auf 18,0 Prozent gesunken ist (Vorjahr: 18,9 Prozent). Auf Pro-Forma-Basis betragen die Vertriebskosten im Vorjahr 153,5 Mio. Euro.

Der Anstieg der Kosten für Forschung und Entwicklung um 20,4 Prozent auf 25,1 Mio. Euro (Vorjahr: 20,8 Mio. Euro) ist fusionsbedingt. Insgesamt wurden im vergangenen Geschäftsjahr Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro bei allen Produktionsunternehmen aktiviert. Bezogen auf den Umsatz stieg die Forschungs- und Entwicklungsquote im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 2,9 Prozent (Vorjahr: 2,8 Prozent). Auf Pro-Forma-Basis tätigte der Gesamtkonzern im Vorjahr Ausgaben in Höhe von 26,7 Mio. Euro in diesem Bereich.

Der Anstieg der allgemeinen Verwaltungskosten um 10,8 Prozent auf 53,5 Mio. Euro (Vorjahr: 48,3 Mio. Euro) resultiert aus dem fusionsbedingten Anstieg der Mitarbeiterzahl, dem Ausbau der Geschäftsaktivität in Osteuropa und den Fusionskosten, unter anderem den Kosten für die Umbenennung von Tochtergesellschaften in „Wacker Neuson“. Der Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz lag bei 6,1 Prozent (Vorjahr: 6,5 Prozent). Auf Pro-Forma-Basis wies der Gesamtkonzern im Vorjahr einen Verwaltungsaufwand 60,5 Mio. Euro aus.

#### Allgemeine Verwaltungskosten

in % vom Umsatz



#### Vertriebs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten

in % vom Umsatz



Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge um 30,9 Prozent auf 11,0 Mio. Euro (Vorjahr: 8,4 Mio. Euro) ist auf gestiegene Wechselkursgewinne zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 11,5 Mio. Euro sind angestiegen (Vorjahr: 2,9 Mio. Euro). Die Veränderung ist mit realisierten Währungsverlusten von 6 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr sowie mit einer Wertberichtigung eines Grundstücks bei der englischen Konzerngesellschaft Wacker Neuson Rhymney Ltd. zu begründen.

#### **Absatzrückgänge, die Eigenbelieferung der Vermiet- und Demonstrationsflotte sowie die Kaufpreisallokation beeinflussen Ergebniszahlen**

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank trotz Fusion und unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 13,7 Prozent von 117,0 Mio. Euro auf 100,9 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge beträgt 11,6 Prozent (Vorjahr: 15,8 Prozent). Ohne Berücksichtigung der Kaufpreisallokation sank das EBITDA auf 102,2 Mio. Euro (Vorjahr: 119,6 Mio. Euro), woraus eine EBITDA-Marge von 11,7 Prozent resultiert. Die Effekte aufgrund der Kaufpreisallokation betragen 1,3 Mio. Euro. Auf Pro-Forma-Basis erzielte der Gesamtkonzern im Vorjahr ein EBITDA von 157,4 Mio. Euro (EBITDA-Marge: 16,1 Prozent).

Die Abschreibungen stiegen vor allem aufgrund der Fusion und verstärkter Investitionen in das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa und den Kapazitätsausbau sowie Effekten aus der Kaufpreisallokation um 12,8 Prozent auf 43,0 Mio. Euro (Vorjahr: 38,1 Mio. Euro). Auf Pro-Forma-Basis hätten die Abschreibungen im Gesamtkonzern im Vorjahr 44,8 Mio. Euro betragen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation um 26,5 Prozent auf 58,0 Mio. Euro (Vorjahr: 78,9 Mio. Euro). Die EBIT-Marge sank auf 6,7 Prozent (Vorjahr: 10,6 Prozent). Die Effekte aufgrund der Kaufpreisallokation belaufen sich auf 6,1 Mio. Euro. Ohne Berücksichtigung der Kaufpreisallokation sank das EBIT auf 64,1 Mio. Euro (Vorjahr: 90,4 Mio. Euro), was einer EBIT-Marge von 7,4 Prozent entspricht. Auf Pro-Forma-Basis erreichte der Gesamtkonzern im Vorjahr ein EBIT von 112,6 Mio. Euro (EBIT-Marge: 11,5 Prozent).

Beeinflusst wurde die Ergebnisentwicklung neben Effekten aus der Zwischengewinneliminierung und Fusionskosten insbesondere von Wechselkurseffekten. Ein im Vergleich zum Vorjahr gestiegenes durchschnittliches Wechselkursverhältnis vom Euro zum US-Dollar von 1 Euro zu 1,4741 US-Dollar (Vorjahr: 1 Euro zu 1,3790 US-Dollar) und Wechselkurseffekte anderer Währungen belasteten das Ergebnis mit 2,6 Mio. Euro.

Das Finanzergebnis belief sich auf - 2,3 Mio. Euro (Vorjahr: - 0,7 Mio. Euro). Hierfür ist die hohe Volatilität an den Finanzmärkten verantwortlich, die sich auf Finanzanlagen des Unternehmens auswirkten. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) sank um 28,8 Prozent auf 55,7 Mio. Euro (Vorjahr: 78,2 Mio. Euro). Auf Pro-Forma-Basis betragen das Finanzergebnis des Gesamtkonzerns im Vorjahr - 2,2 Mio. Euro und das EBT 110,5 Mio. Euro.

Der Steueraufwand sank auf 17,6 Mio. Euro (Vorjahr: 24,1 Mio. Euro). Die Steuerquote nahm dabei von 30,9 Prozent im Vorjahr leicht auf 31,6 Prozent zu.

Der Jahresüberschuss liegt unter Berücksichtigung der Kaufpreisallokation mit 37,4 Mio. Euro um 30,9 Prozent unter dem Vorjahresergebnis von 54,1 Mio. Euro. Die Effekte aufgrund der Kaufpreisallokation betragen 4,5 Mio. Euro. Auf Pro-Forma-Basis erzielte der Gesamtkonzern im Vorjahr einen Jahresüberschuss von 75,0 Mio. Euro.

Das Ergebnis je Aktie lag, bezogen auf eine gewichtete durchschnittliche Anzahl von 70,14 Mio. der während der Berichtsperiode im Umlauf gewesenen Stammaktien, bei 0,53 Euro (Vorjahr: 1,10 Euro bei 49,2 Mio. Aktien).

Angesichts der marktbedingten Ergebnisentwicklung schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE der Hauptversammlung am 28. Mai 2009 die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,19 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie (auf insgesamt 70,14 Mio. dividendenberechtigter Aktien) vor (Vorjahr: 0,50 Euro). Dies ergibt eine Ausschüttungssumme von 13,33 Mio. Euro. (Vorjahr: 35,07 Mio. Euro). Bezogen auf den Konzernjahresüberschuss vor Kaufpreisallokation in Höhe von 41,9 Mio. Euro ergibt sich eine Ausschüttungsquote von rund 32 Prozent.

## Finanzlage

- **Stabile Liquiditätssituation im Konzern**
- **Zukünftige Finanzierungslinien und Konditionen bestätigt**
- **Reduktion des Working Capital geplant**

Das Finanzmanagement des Wacker Neuson Konzerns wird von dem Grundsatz getragen, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrendite und Ertrag zu gewährleisten. In diesem Rahmen steuern wir die Finanzierung anhand definierter Bilanzrelationen und Bilanzkennzahlen.

Das laufende Geschäft wollen wir möglichst aus dem operativen Cashflow 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 spezielle Finanzierungsvarianten zielgerichtet ein.

Ausschließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominimierung nutzt der Wacker Neuson Konzern gängige Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte sowie Devisen- und Zinsswaps. Handelsgeschäfte ohne ein entsprechendes Grundgeschäft werden nicht getätigt.

### Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit ist Hauptziel des Liquiditätsmanagements

Die jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit des Wacker Neuson Konzerns ist das Hauptziel des Liquiditätsmanagements. Dazu unterhält der Wacker Neuson Konzern einen Cashpool, an dem bis auf wenige Ausnahmen alle Gesellschaften teilnehmen. Aus seinem positiven Saldo stellt dieser Cashpool den Teilnehmern notwendige Finanzmittel bis zu einem individuell fixierten Limit zur Verfügung. Teilnehmer, die positive Einlagen liefern, erhalten eine den Marktbedingungen der jeweiligen Währung entsprechende Verzinsung.

### Cashflow und Liquidität

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit erreichte zum Ende des Geschäftsjahres 31,1 Mio. Euro (Vorjahr: 55,0 Mio. Euro).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf - 9,5 Mio. Euro (Vorjahr: - 141,8 Mio. Euro). Zu der Veränderung trugen insbesondere folgende Faktoren bei: ein Zufluss aus dem Verkauf von Wertpapieren in Höhe von 85,7 Mio. Euro, die

im Vorjahr erworben wurden sowie die hohe Investitionstätigkeit des Unternehmens. Im Geschäftsjahr 2008 investierten wir 93,1 Mio. Euro in Sachanlagen (Vorjahr: 81,6 Mio. Euro). Dazu gehörte unter anderem der Ausbau der Vertriebs- und Mietstationen in Osteuropa, aber auch der Austausch der Kompakt-Baumaschinen in der Mietflotte gegen eigene hochwertige Produkte, der allein einer Investitionssumme von 34,0 Mio. Euro entsprach. Hinzu kamen die laufenden Maßnahmen zum Kapazitätsausbau der neuen Fertigungswerke in Norton Shores (USA) und Pfullendorf (Deutschland) sowie der Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums in München. Bei der Betrachtung ist zu berücksichtigen, dass im Cashflow aus Investitionstätigkeit nur bezahlte Investitionen erfasst werden. Den Investitionen gemäß Anlagenspiegel wurden die Positionen aus dem Geschäftsjahr 2007 hinzugefügt, für die lediglich Zahlung im Geschäftsjahr 2008 erfolgte. Die Investitionen laut Anlagenspiegel beliefen sich im Geschäftsjahr 2008 unter Berücksichtigung der Fusion auf 90,6 Mio. Euro (Vorjahr: 108,1 Mio. Euro).

### Investitionen (Auszug)

in Mio. €	2008
Ausbau Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa	34,0
Neubau Fertigungswerk Ground Heaters, Inc, Norton Shores, USA	6,4
Neubau Fertigungswerk Kramer Allrad, Pfullendorf, Deutschland	34,8
Neubau Forschungs- und Entwicklungszentrum, München, Deutschland	5,5

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf - 21,9 Mio. Euro (Vorjahr: 96,4 Mio. Euro). Im Vorjahr wurde dieser im Wesentlichen durch die Ausgabe neuer Aktien mit einem Bruttoerlös in Höhe von 165 Mio. Euro geprägt. Für Dividendenzahlungen sind 35,3 Mio. Euro und für die Tilgung von langfristigen Bankkrediten 5,4 Mio. Euro abgeflossen bei gleichzeitiger Neuaufnahme von kurzfristigen Darlehen in Höhe von 19,1 Mio. Euro.

Der Free Cashflow belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 23,4 Mio. Euro (Vorjahr: 62,1 Mio. Euro). Der Free Cashflow setzt sich aus dem Cashflow der operativen Geschäftstätigkeit sowie der Investitionstätigkeit ohne Veränderungen des Konsolidierungskreises zuzüglich der Einzahlungen aus der Ausgabe neuer Aktien inkl. Kapitalbeschaffungskosten zusammen. Der Zahlungsmittelbestand sank 2008 von 38,8 Mio. Euro auf 37,3 Mio. Euro.



**Überleitung zum Free Cashflow**

in T€	2008	2007
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	31.133	54.980
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 9.469	- 141.754
Veränderung des Konsolidierungskreises	+ 1.771	- 10.572
Kosten Kapitalbeschaffung	- 69	- 5.582
Ausgabe neuer Aktien	0	+ 165.000
<b>Free Cashflow</b>	<b>23.366</b>	<b>62.072</b>

Der bestehende Liquiditätsbedarf kann aus vorhandenen liquiden Mitteln und bei Kreditinstituten eingeräumten Finanzierungsrahmen gedeckt werden. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 betrug der Grad der Auslastung von Kreditlinien weniger als die Hälfte der kurz- und langfristigen Finanzierungsrahmen.

Für zukünftig benötigte Liquidität stehen dem Konzern trotz der Finanzkrise weiterhin ausreichend Finanzierungsrahmen von deutschen und internationalen Kreditinstituten zur Verfügung. Diese können bei Bedarf in Anspruch genommen werden. Mit der Verteilung des Kreditvolumens auf mehrere Bankinstitute bleiben wir von einzelnen Kreditgebern unabhängig. Hiermit tragen wir der derzeitigen Situation auf den Finanzmärkten Rechnung, um beispielsweise dem Risiko eines eventuellen Ausfalls eines Kreditinstituts und dem damit verbundenen Wegfall einer Kreditlinie bestmöglich vorzubeugen. Daneben sehen wir durch die von Banken erhöhten Margen höhere Zinskosten, die jedoch vom niedrigeren Zinsniveau teilweise ausgeglichen werden sollten.

Neben der Reduktion des Working Capital bietet die Bilanzstruktur noch weitere Möglichkeiten zur Liquiditätsbeschaffung, sofern dies notwendig wäre.

**Working Capital**

Das Working Capital ist aufgrund der Fusion im Vergleich zum Vorjahresstichtag 31. Dezember 2007 um 11,2 Prozent auf 303,9 Mio. Euro (Vorjahr: 273,2 Mio. Euro) gestiegen. Die Bestände erhöhten sich aufgrund der weltweit rückläufigen Nachfrage nach Produkten insbesondere aus dem Bereich Kompakt-Baumaschinen auf 217,0 Mio. Euro (Vorjahr: 175,1 Mio. Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sanken um 48,8 Prozent auf 32,3 Mio. Euro (Vorjahr: 63,1 Mio. Euro), was vor allem daraus resultiert, dass die Produktion sehr schnell an die nachlassende

Nachfrage angepasst werden konnte. Aus diesem Grund sanken auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 26,1 Prozent auf 119,2 Mio. Euro (Vorjahr: 161,2 Mio. Euro). Die Relation von Working Capital zu Umsatz ist von 36,8 Prozent im Vorjahr auf 34,9 gesunken.

**Vermögenslage**

- Bilanzsumme leicht gesunken
- Grundkapital unverändert
- Langfristige Verbindlichkeiten gesunken

Die Bilanzsumme sank im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1.178,6 Mio. Euro (Vorjahr: 1.214,5 Mio. Euro).

Das Anlagevermögen erhöhte sich auf 703,6 Mio. Euro (Vorjahr: 651,5 Mio. Euro). Dies ist vor allem auf den Anstieg der Sachanlagen auf 272,9 Mio. Euro (Vorjahr: 221,9 Mio. Euro) zurückzuführen. Der leichte Anstieg des Geschäfts- und Firmenwertes auf 326,1 Mio. Euro (Vorjahr: 325,7 Mio. Euro) ist mit Fremdwährungseffekten zu begründen. Die immateriellen Vermögenswerte gingen auf 98,4 Mio. Euro (Vorjahr 100,2 Mio. Euro) zurück.

Die Fertigerzeugnisse stiegen aufgrund der rückläufigen Nachfrage von 114,0 Mio. Euro im Vorjahr auf 159,1 Mio. Euro an. Das weitere Umlaufvermögen sank trotz einem Anstieg bei den Fertigerzeugnissen aufgrund von Veränderungen bei den Wertpapieren auf 428,6 Mio. Euro (Vorjahr: 517,5 Mio. Euro).

**Eigenkapitalquote auf hohem Niveau**

Das Eigenkapital besteht nahezu unverändert in Höhe von 911,8 Mio. Euro (Stichtag 31. Dezember 2007: 912,7 Mio. Euro).

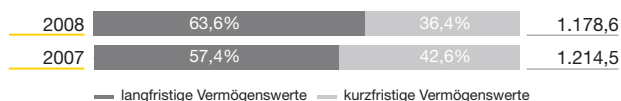
Das Grundkapital der Gesellschaft blieb mit 70,14 Mio. Euro konstant. Die Eigenkapitalquote betrug 77,4 Prozent (Stichtag 31. Dezember 2007: 75,2 Prozent). Damit liegt sie aus unserer Sicht weiterhin auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau.

Die gesamten langfristigen Verbindlichkeiten sanken um 6,6 Prozent auf 100,1 Mio. Euro (Vorjahr: 107,1 Mio. Euro). Während die langfristigen Verbindlichkeiten auf 38,8 Mio. Euro (Vorjahr: 44,2 Mio. Euro) zurückgingen, was vor allem auf die Tilgung von Bankkrediten zurückzuführen ist, blieben die langfristigen Rückstellungen mit 29,3 Mio. Euro auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 29,2 Mio. Euro). Die passivierten latenten Steuern sanken auf 32,0 Mio. Euro (Vorjahr: 33,7 Mio. Euro).

Die gesamten kurzfristigen Verbindlichkeiten sind um 14,4 Prozent auf 166,7 Mio. Euro (Vorjahr: 194,6 Mio. Euro) gesunken. Dies ist vor allem auf die rückläufigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

**Bilanzstruktur (Aktiva)**

in Mio. €



**Bilanzstruktur (Passiva)**

in Mio. €



Zum 31. Dezember 2008 weist die Gesellschaft eine Nettofinanzverschuldung von 59 Mio. Euro aus (31. Dezember 2007: + 43,1 Nettofinanzguthaben). Für die Berechnung der Nettofinanzverschuldung wird auf die Anhangsangabe 30 „Risikomanagement/Kapitalsteuerung“ verwiesen.

**Nettofinanzverschuldung**

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	- 38.845	- 44.219
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	- 81.742	- 72.103
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	- 5.876	- 6.073
Wertpapiere	+ 1.894	+ 88.656
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	+ 65.600	+ 76.816
<b>Gesamt</b>	<b>- 58.969</b>	<b>43.077</b>

**Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

Zusammenfassend wurde aus Sicht der Unternehmensleitung die gute Finanzlage des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter gestärkt. Der Wacker Neuson Konzern verfügt in der derzeit schwierigen Marktsituation über eine gute Finanzlage, basierend auf einer im Branchenvergleich hohen Eigenkapitalquote und einer niedrigen Nettoverschuldung

**V. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen**

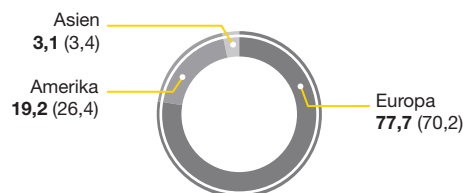
- **Marktentwicklung tangiert Produktabsatz in Regionen Europa und Amerika**
- **Nachfrage nach Serviceleistungen hoch**
- **Positive Nachfrage aus der Landwirtschaft**

Der Wacker Neuson 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.

Während sich der Umsatz in der Region Asien und im Geschäftsbereich Dienstleistungen positiv entwickelte, wurde der Umsatz in den Regionen Europa und Amerika sowie in den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen von der Marktentwicklung nachteilig beeinflusst.

**Umsatzverteilung nach Regionen**

in % (Vorjahr)



## Entwicklung in der Region Europa

### Umsatz Region Europa

in T€

2008		676.153
2007		520.658

### EBIT Region Europa

in T€

2008		45.774
2007		50.884

Die Region Europa war auch im Geschäftsjahr 2008 das umsatzstärkste Segment. Der Umsatz stieg fusionsbedingt um 29,9 Prozent auf 676,2 Mio. Euro (Vorjahr: 520,7 Mio. Euro). Das Segment-Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank von 50,9 Mio. Euro auf 45,8 Mio. Euro (- 10,0 Prozent).

### Rückläufige Investitionen europäischer Bauunternehmer

Im Jahresverlauf verlagerte sich die negative Marktentwicklung als Folge der US-Immobilienkrise zunehmend nach Europa und traf insbesondere wiederum die großen westeuropäischen Baumärkte Spanien und Großbritannien mit voller Wucht. Die Bauunternehmer reagierten europaweit zunehmend zurückhaltender, Aufträge wurden verschoben oder gar storniert. Zudem wurden als Folge eines relativ milden Winters Großprojekte im Bereich der Infrastruktur frühzeitig fertig gestellt, wodurch zeitliche Lücken im Hinblick auf Anschlussprojekte entstanden. Eine steigende Wettbewerbsintensität und ein zunehmender Preisdruck waren die Folge. blieb die Nachfrage nach Baugeräten im Gesamtjahr unter Vorjahresniveau, war die Nachfrage nach kompakten Baumaschinen für die Bauwirtschaft erst im zweiten Halbjahr rückläufig. Dagegen verlief im Berichtszeitraum in dieser Region insbesondere die Nachfrage nach kompakten Baumaschinen für die Landwirtschaft sowie nach Dienstleistungen positiv.

Nahezu alle Tochtergesellschaften der Region mussten demnach im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsatzrückgänge in Kauf nehmen. Gestützt wurde die Geschäftsentwicklung in Europa durch unsere starke Marktpräsenz, die große und vielfältige Produktpalette, einen guten Miet-, Ersatzteil- und Reparaturservice sowie die erfreuliche Entwicklung der Weidemann GmbH mit Produkten für die Landwirtschaft.

## Positive Entwicklung in Osteuropa

Positiv zeigte sich die Geschäftsentwicklung unter anderem in der Schweiz, in Österreich, Osteuropa und in Südafrika. In Österreich kam es aufgrund der Fußball-Europameisterschaft im Juni national zu einem teilweisen Baustopp für Infrastrukturprojekte.

In Osteuropa profitierten unsere Tochtergesellschaften von einer regen Bautätigkeit, insbesondere bei Infrastrukturmaßnahmen, Wohnungsbauprojekten sowie Modernisierungsmaßnahmen. So stieg der Umsatz unserer Tochtergesellschaft in Russland um rund 30,0 Prozent. Zur Nutzung von Marktpotenzialen setzten wir den Ausbau unserer Vertriebstätigkeit und des Vermietgeschäfts in Osteuropa fort. In Tschechien wurden neue Servicestationen in Ceske Budejovice und Ostrau, in Polen in Szczecin, Krakau, Warschau und Lodz sowie in Russland in Sankt Petersburg eröffnet.

Die Baukonjunktur in Skandinavien entwickelte sich bis auf Schweden im Geschäftsjahr 2008 rückläufig. Positiv war die Nachfrage nach den neu eingeführten Flächen-Heizgeräten im Geschäftsfeld Versorgungstechnik.

In Frankreich, Spanien und Ungarn wurde der Vertrieb der Kompaktklasse auf den Vertrieb der jeweiligen Tochtergesellschaft übertragen. Die Tochtergesellschaft in Südafrika profitierte von einem erneuten Wachstum der jeweiligen Bauindustrie. Die Exporte in den Nahen Osten lagen leicht über Vorjahresniveau.

### Deutschlandgeschäft auf hohem Niveau stabil

Umsatzstärkstes Land in der Region Europa war wiederum Deutschland. Das Geschäft entwickelte sich auf dem deutschen Markt zunächst sehr erfreulich. Trotz vorhandener Baumaßnahmen und zahlreicher geplanter Projekte im Wirtschafts-, Straßen- und Tiefbau flachte die Bautätigkeit im Jahresverlauf zunehmend ab. Dies wirkte sich nachteilig auf den Verkauf und die Vermietung von Baugeräten und Baumaschinen aus. Dennoch gelang es uns, unsere führende Marktposition aufgrund unserer kundennahen Präsenz mit über 70 Niederlassungen zu behaupten. Positiv wirkten sich auch neue Produkte und die Verbesserung des Serviceangebots aus.

## Entwicklung in der Region Amerika

### Umsatz Region Amerika

in T€

2008		166.936
2007		196.055

### EBIT Region Amerika

in T€

2008		11.599
2007		25.761

Die Entwicklung in der Region Amerika wurde im Jahresverlauf zunehmend von dem schwankenden Wechselkursverhältnis Euro zu US-Dollar und den Unsicherheiten auf dem US-amerikanischen Immobilien- und Hypothekemarkt beeinflusst. Daraus resultierte ein starker Rückgang der Wohnungsbauinvestitionen – die stabile Investitionstätigkeit im Nichtwohnungsbau konnte die rückläufige Marktentwicklung jedoch nicht kompensieren.

Daher sank der Umsatz im Geschäftsjahr 2008 trotz einer verstärkten Vertriebstätigkeit um 14,9 Prozent auf 166,9 Mio. Euro (Vorjahr: 196,1 Mio. Euro). Das Segment-Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf 11,6 Mio. Euro (Vorjahr: 25,8 Mio. Euro). Währungsbereinigt sank der Umsatz in der Region Amerika um 9,0 Prozent. Der Großteil des Umsatzes wurde wie in den Vorjahren durch unsere Tochtergesellschaft in den USA erwirtschaftet. In lokaler Währung (US-Dollar) lag der Umsatz der amerikanischen Produktions- und Vertriebstochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation trotz einer Erhöhung ihres Exportanteils von Produkten nach Europa und Asien um 11,5 Prozent unter dem Vorjahresniveau.

Zudem war das Geschäftsjahr unserer amerikanischen Tochtergesellschaft durch zahlreiche Maßnahmen zur Markteinführung kompakter Baumaschinen auf dem amerikanischen Markt gekennzeichnet, unter anderem durch Produktvorstellungen auf Messen und durch Schulungsmaßnahmen. Erfreulicherweise konnte im Jahresverlauf die Zahl Händlerverträge im Hinblick auf den Vertrieb der Wacker Neuson US-Produktpalette auf über 30 gesteigert werden. In diesem Zusammenhang haben wir auch entschieden, den geplanten Aufbau eines Netzes von Servicestationen auf Franchisebasis im Rahmen unseres Start-up-Konzeptes EQUIPRO zurückzufahren und das Konzept auf die neu hinzugewonnenen Wacker Neuson Händler zu übertragen.

Positiv verlief die Nachfrage nach Flächenheizgeräten von Ground Heaters. Die US-Enkelgesellschaft Ground Heaters, Inc., welche 2006 akquiriert wurde, besteht seit dem 8. Dezember 2008 nicht mehr als eigenständige juristische Person und wurde liquidiert. Die Geschäftstätigkeit bleibt jedoch unverändert und wurde von unserer Tochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation übernommen.


## Positive Geschäftsentwicklung in Kanada und Südamerika

Positiv zeigte sich die Geschäftsentwicklung in Kanada. Auch Südamerika entwickelte sich aufgrund staatlich geförderter Infrastrukturprojekte und einer gut laufenden Minenindustrie positiv. In Mexiko führten im Jahresverlauf die Auswirkungen der US-Immobilienkrise zu einer rückläufigen Geschäftsentwicklung. In Kanada wurde mit dem Vermietunternehmen 4-Way Equipment Rentals ein Vertrag zum Vertrieb der vollständigen Produktpalette abgeschlossen.

## Entwicklung in der Region Asien

### Umsatz Region Asien

in T€

2008		27.242
2007		25.349

### EBIT Region Asien

in T€

2008		1.393
2007		3.105

Die Region Asien ist für Wacker Neuson 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 im Geschäftsjahr 2008 eine Tochtergesellschaft in Indien eröffnet.

## Umsatzanstieg in der Region Asien

In der Region Asien stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr von 25,3 Mio. Euro um 7,5 Prozent auf 27,2 Mio. Euro. Das Segment-Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) vor Konsolidierung sank um 55,1 Prozent auf 1,4 Mio. Euro (Vorjahr: 3,1 Mio. Euro).

Dank nationaler Infrastrukturmaßnahmen zum Ausbau des Straßen- und Schienennetzes entwickelte sich unser Geschäft im Laufe des Jahres zunehmend positiv, obwohl auch Wechselkurseffekte die Umsatzentwicklung berührten. So haben wir im Jahresverlauf in China die Vertriebsmaßnahmen intensiviert, um durch eine verbesserte Marktbearbeitung von der positiven Bauentwicklung in der Region zu profitieren. Der Umsatz in China stieg trotz eines Baustopps in Großstädten vor und während der Olympischen Spiele in Peking um 47,0 Prozent.

Positiv verlief weiterhin die Geschäftsentwicklung in Australien und Neuseeland. In Japan und Thailand zeigte sich eine rückläufige Geschäftsentwicklung auf niedrigerem Niveau

## VI. Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- **Marktentwicklung tangiert Produktabsatz bei Baugeräten und Kompaktbaumaschinen**
- **Positive Entwicklung im Geschäftsbereich Dienstleistungen**
- **Positive Entwicklung in der Landwirtschaft**

Im Geschäftsjahr 2008 wurde der Umsatz in den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen von der Marktentwicklung nachteilig beeinflusst. Der Zuspruch der Kunden zu unserem Dienstleistungsangebot spiegelt sich in einer Umsatzsteigerung im Geschäftsbereich Dienstleistungen wider.

### Umsatz nach Geschäftsbereichen

in T€	2008	2007
Baugeräte („Light Equipment“)	331.352	408.170
Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	355.979	179.480
Dienstleistungen	188.507	159.657
abzüglich Cash Discounts	5.507	5.245
<b>= Gesamtumsatz</b>	<b>870.331</b>	<b>742.062</b>

### Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)

Im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) ist die Tätigkeit des Wacker Neuson Konzerns in den Geschäftsfeldern Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruchtechnik sowie Versorgungstechnik zusammengefasst; er umfasst außerdem die Herstellung und den Verkauf von Baugeräten bis zu 3 Tonnen. In unserem Stammgeschäft Baugeräte wenden wir uns weltweit an professionelle Anwender im Bauhauptgewerbe sowie 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 Wirtschaftsbaus ein. Die Produktion erfolgt bedarfsgesteuert und mit kurzen Lieferzeiten von 24 bis 48 Stunden. Daher weist das Unternehmen für diesen Bereich keinen Auftragsstand aus.

In diesem Geschäftsbereich sank der Umsatz vor Skonti von 408,2 Mio. Euro um 18,8 Prozent auf 331,4 Mio. Euro. Ursächlich hierfür war ein rückläufiger Absatz von Neugeräten bei Großkunden, vorwiegend in den USA, in Spanien, Frankreich und in Großbritannien.

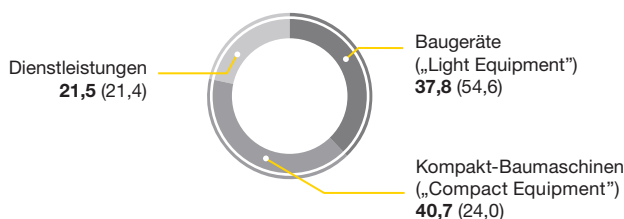
Da der Neuson Kramer Teilkonzern keine Baugeräte („Light Equipment“) herstellt, spiegelt dies die Entwicklung des Wacker Teilkonzerns wider. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz (vor Skonti) beträgt nach der Fusion 37,8 Prozent (Vorjahr: 54,6 Prozent).

### Neueinführung von Produkten

Das Produktsortiment wurde weltweit um 63 neue Produkte oder Produktvarianten (Vorjahr: 47) erweitert. Wir haben technische Innovationen umgesetzt, die sämtlichen gesetzlichen Anforderungen zum Umwelt- und Anwenderschutz Rechnung tragen. Nach den Großhämmern konnten auch bei den umkehrbaren Vibrationsplatten die Hand-Arm-Vibrationen gesenkt werden. Außerdem führte das Unternehmen eine komplett überarbeitete Version des eigengefertigten Zweitaktmotors WM 80 für Benzinstampfer und -hämmer ein. Dieser erfüllt alle weltweit geltenden Emissionsrichtlinien.

Im Geschäftsfeld Betontechnik haben wir unter anderem eine Produktreihe neuer Innenvibratoren, neue handgeführte und besitzbare Flügelglätter sowie eine Produktgruppe von Bewehrungsschneidgeräten eingeführt. Im Geschäftsfeld Aufbruchtechnik wurde eine neue Reihe von Fugenschneidern sowie ein neuer Trennschneider, im Geschäftsfeld Versorgungstechnik eine Reihe neuer mobiler Generatoren sowie ein Flächenheizgerät auf den Markt gebracht.

Umsatzverteilung nach Geschäftsbereichen  
in % (Vorjahr)



### Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)

Der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von kompakten Baumaschinen bis zu einem Gewicht von zirka 14 Tonnen. Neben allrad- und knickgelenkten Radladern sind dies Kompaktbagger, Kompaktlader, Teleskopen und Dumper. Hinzu kommt der Verkauf von Anbaugeräten.

Der Umsatz vor Skonti in diesem Bereich wuchs gegenüber dem Vorjahr einschließlich des Geschäfts des Neuson Kramer Teilkonzerns von 179,5 Mio. Euro auf 356,0 Mio. Euro (+ 98,3 Prozent). Damit stieg der Anteil des Geschäftsbereichs Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz (vor Skonti) im Vergleich zum Vorjahr fusionsbedingt von 24,0 Prozent auf 40,6 Prozent. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Teil der Kompakt-Baumaschinen in die Belieferung der eigenen Mietflotte und den Aufbau der Demonstrationsflotte geflossen und dieser Umsatzanteil im Konzernumsatz nicht enthalten ist. Aus der Eigenbelieferung des Mietparks resultiert auch kein Ergebnisbeitrag. Dieser wird zukünftig im Laufe der Vermietung dieser Produkte erwirtschaftet werden.

Die Entwicklung in diesem Geschäftsbereich war gekennzeichnet von einem sehr positiven Produktabsatz im ersten Halbjahr sowie einer marktbedingt rapide sinkenden Nachfrage im zweiten Halbjahr. Die Folge der zunehmend zurückhaltenden Investitionsbereitschaft bei Vermietern und Großkunden war die Verschiebung und Stornierung von Aufträgen. Wir steuern dieser Entwicklung mit Sonderfinanzierungsprogrammen entgegen. Demnach lag der kumulierte Auftragseingang für kompakte Baumaschinen für die Bau- und Landwirtschaft zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 um rund 25 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres.

### Einführung kompakter Produkte über das bestehende Vertriebsnetz

Darüber hinaus lag im vergangenen Geschäftsjahr ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit auf Maßnahmen zur Einführung kompakter Baumaschinen über das weltweite Vertriebs- und Servicenetz, vornehmlich in Spanien, der Schweiz, Australien und den USA. Die Resonanz seitens der Kunden auf unsere hochwertigen Produkte ist in diesen Ländern durchweg positiv.

Wir treiben die Qualität unserer rund 40 Modelle umfassenden Produktpalette durch technische Innovationen voran. Für Kompaktbagger wurde mit dem „Vertical Digging System“ (VDS) die bewährte Kippmatic-Technik weiterentwickelt. So können bei Baggerarbeiten durch das Fahrwerk unterschiedliche Höhenniveaus des Untergrunds ausgeglichen werden. Im Jahresverlauf wurden zwei neue Kompaktladermodelle und einige neue Maschinenvarianten bei Teleskopen und Radladern der Marke Kramer Allrad sowie der Marke Weidemann in den Markt eingeführt.

### Steigende Nachfrage nach Produkten für die Landwirtschaft

Nach Fertigstellung des neuen Produktionswerks der Weidemann GmbH Ende 2007 in Korbach zeigten sich 2008 positive Effekte im Hinblick auf Effizienz der Produktion von knickgelenkten Radladern für die Bau- und Landwirtschaft sowie der bewährten Hoftrac-Produkte für die Landwirtschaft. Der Umsatz der Weidemann GmbH wuchs dank der starken Nachfrage wegen der Modernisierungs- und Rationalisierungsinvestitionen von Landwirtschaftsbetrieben um 27,0 Prozent auf 107,5 Mio. Euro (Vorjahr: 84,7 Mio. Euro). Zum 1. Januar 2009 wurde bei der Weidemann GmbH außerdem SAP eingeführt. Positiv entwickelte sich auch die Nachfrage nach Teleskopen der Kramer Werke GmbH, die diese für die Firma CLAAS Global Sales GmbH produziert.

### Geschäftsbereich Dienstleistungen

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



Der Umsatz vor Skonti im Geschäftsbereich Dienstleistungen stieg im Geschäftsjahr 2008 fusionsbedingt um 18,1 Prozent auf 188,5 Mio. Euro (Vorjahr: 159,7 Mio. Euro). Damit betrug der Anteil dieses Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz (vor Skonti) nach der Fusion 21,5 Prozent (Vorjahr: 21,4 Prozent).

### Serviceleistungen erneut gut von Kunden angenommen

Unsere Maßnahmen mit dem klassischen Reparatur- und Ersatzteilgeschäft erwiesen sich im Geschäftsfeld Service 2008 erneut als zielführend: Wir verringerten die Durchlaufzeiten von Reparaturen, verbesserten den Hol- und Bring-service von und zur Baustelle, intensivierten die Ausbildung von Servicemitarbeitern und eröffneten weitere Niederlassungen. Damit konnten wir uns erfolgreich im Wettbewerb mit freien Werkstätten und Baumaschinenhändlern behaupten. Der Umsatz dieses Geschäftsfelds stieg von 104,0 Mio. Euro auf 133,8 Mio. Euro (+ 28,7 Prozent). Die Ausbildung von Servicemitarbeitern hat weiterhin einen hohen Stellenwert. Das Servicegeschäft haben wir unter anderem in Osteuropa weiter ausgebaut.

### Steigende Nachfrage nach Mietmaschinen in Zentral- und Osteuropa

Das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa entwickelte sich trotz der schwierigen Marktlage stabil auf dem hohen Niveau des Vorjahres: Der Umsatz lag mit 54,7 Mio. Euro nur um 0,9 Prozent unter dem Vorjahresniveau von 55,2 Mio. Euro. Hier bewährt sich unsere Strategie, bestehende Niederlassungen stärker mit Mietgeräten auszustatten und neue Niederlassungen, insbesondere in Osteuropa, aufzubauen. Insgesamt haben wir im vergangenen Geschäftsjahr 34,0 Mio. Euro in den Ersatz von Mietmaschinen und den Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa durch die Belieferung mit Produkten aus den eigenen Fertigungsbetrieben investiert.

Erneut zeigte sich im Jahresverlauf, dass unsere Kunden auf Mietmaschinen als sinnvolle Ergänzung zum Kauf zurückgreifen. Die Unternehmen nutzen gerne die Flexibilität und die optimale Kalkulationsgrundlage, die ihnen angemietete Baumaschinen verschaffen. Dabei verstärkte sich der Trend zum Kurzzeitvertrag: Die Tagesmieten überwogen die Monats- und Langzeitmieten. Fortgeführt haben wir unsere Strategie, die Niederlassungen und Servicestationen stärker mit Mietgeräten auszustatten und mit einem erweiterten Produktangebot auf die Kundenbedürfnisse einzugehen.

## VII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren

### Forschung & Entwicklung

- Neue Produkte und Produktvarianten entwickelt
- Zahlreiche neue Patente angemeldet
- Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums in München gestartet

Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen des Unternehmens betreiben die Entwicklung von Neuprodukten und eine kontinuierliche Modellpflege. Beides ist ausschließlich auf die Bedürfnisse der Anwender ausgerichtet. Die große Produktvielfalt soll dazu beitragen, dass die Käufer und die Mieter unserer Geräte und Maschinen ihre Bauprozesse effizienter gestalten können. Unsere Entwicklungsarbeit hatte darüber hinaus auch im vergangenen Geschäftsjahr zum Ziel, die Herstellkosten zu senken. So verbinden die neuen und verbesserten Produkte eine hohe Qualität mit der Wirtschaftlichkeit in der Anwendung. Außerdem sehen wir uns als Vorreiter für Produktsicherheit und Bediener-schutz.

Die Entwicklungsabteilungen für Produkte aus dem Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) sind in München (Deutschland), Milwaukee (USA) und in Manila (Philippinen) angesiedelt. Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen werden die Produkte der Marke Weidemann am Hauptsitz der Weidemann GmbH in Diemelsee-Flecht-dorf entwickelt, die kompakten Produkte der Marke Kramer Allrad und der Marke Wacker Neuson an den jeweiligen Fertigungsstätten in Pfullendorf und Linz.

Die Mitarbeiterzahl der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen lag im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 261 unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 270 Mitarbeiter). In diesem Bereich beschäftigen wir vor allem Maschinenbauingenieure, Techniker, technische Zeichner und Facharbeiter.

Da unsere für den Weltmarkt konzipierten Grundgeräte ständig den länderspezifischen Anforderungen angepasst werden, entsteht eine Vielzahl von Varianten. So haben wir 2008 weltweit abermals 63 Neuentwicklungen und Produktvarianten (Vorjahr: rund 47) in den Markt eingeführt. Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand stieg im Berichtszeitraum um 20,4 Prozent auf 25,1 Mio. Euro (Vorjahr: 20,8 Mio. Euro). Damit erhöhte sich die Forschungs- und Entwicklungsquote auf 2,9 Prozent (Vorjahr: 2,8 Prozent).

Insgesamt haben wir im vergangenen Geschäftsjahr weltweit 58 neue Schutzrechte (Vorjahr 69 Patente) angemeldet. 87 Schutzrechte wurden erteilt (Vorjahr: 47 Patente).

Unsere Mitarbeiter fördern wir durch Seminare für Projektmanagement und Konstruktionstechnik sowie durch externe Schulungen. Der Ausbau der Versuchsabteilung mit modernen Mess- und Versuchsständen wurde fortgesetzt.

Das zurzeit in Bau befindliche Forschungs- und Entwicklungszentrum in München wird dazu beitragen, Innovationsdynamik und die hohe Qualität unserer Produkte im Light Equipment sicherzustellen. Die Fertigstellung ist für Mitte 2011 geplant.

Forschungs- und Entwicklungsaufwand  
in Mio. €



## Produktion

- Produktionsmengen flexibel an den Marktbedarf angepasst
- Konzernweite Effizienzverbesserungen
- Kurzarbeit eingeleitet

Die marktbedingt nachlassende Nachfrage nach unseren Produkten hat im Geschäftsjahr 2008 zu sukzessiv geringerer Auslastung unserer Produktionsstätten geführt und sich vor allem im vierten Quartal 2008 verstärkt. Betroffen waren die Werke Reichertshofen, Milwaukee, Spring Lake (beide USA) und Manila, in denen Produkte für den Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) gefertigt werden sowie im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen die Fertigungsstätten in Linz-Leonding (Österreich) und Tredegar (Wales). Die Auslastung der Produktionswerke der Tochtergesellschaften Weidemann GmbH in Korbach und der Kramer-Werke GmbH in Pfullendorf blieben aufgrund der Fertigung landwirtschaftlicher Produkte im Geschäftsjahr 2008 der Marktlage angemessen.

Unsere Strategie der Flexibilisierung hat sich in dieser Situation bewährt. Sie erlaubte es, den wirtschaftlichen Rückgang durch Kosteneinsparungen zu kompensieren. Einzelmaßnahmen waren unter anderem der verringerte Einsatz von Leiharbeitern sowie der Abbau von Urlaubsansprüchen und Gleitzeitsalden. Als Folge der Marktentwicklung haben

wir entschieden, das Produktionswerk in Tredegar (Wales, Großbritannien) zu schließen und die Produktion von Rad-dumpfern nach Linz (Österreich) zu verlagern. Zudem wurden beginnend mit dem Geschäftsjahr 2009 Maßnahmen zur Umsetzung von Kurzarbeit in Reichertshofen und Linz sowie nachfolgend in Pfullendorf getroffen. Zum 31. Dezember 2008 waren an diesen Produktionsstandorten 517 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 511). Konzernweit arbeiteten insgesamt 1.031 Mitarbeiter in der Produktion (Vorjahr: 1.072).

## Prozessverbesserungen umgesetzt

Im Zuge der Anpassungsmaßnahmen führten wir auch Gespräche mit unseren Lieferanten. Darüber hinaus haben wir unsere Produktions- und Logistikprozesse erneut verbessert, um die Bearbeitungs- und Wartezeiten an den Maschinen weiter zu senken, und unseren Maschinenpark den Markterfordernissen angepasst.

## Lagerbestände erhöht

Der marktbedingt rückläufigen Nachfrage nach Produkten haben wir die Produktionsmengen in den Werken zügig angepasst. Trotz der bereits flexiblen Struktur haben sich unsere Lagerbestände erhöht. Dennoch war die Fertigung von Einzelstücken kosteneffizient möglich. Jedes Gerät, das eines der Produktionswerke verlässt, wird getestet; die Ergebnisse werden zur Qualitätssicherung dokumentiert.

Die Integration der Ersatzteilerfertigung für die Konzerntochter Weidemann in das Werk Reichertshofen wurde vorangetrieben. Insgesamt sind bereits 900 Artikel eingeführt. Die Übernahme einer teilweisen Ersatzteilerfertigung der Konzerntochter Kramer-Werke GmbH wird derzeit geprüft. Die Fokusfabrik hat zudem Auftragsarbeiten für die konzerneigene Stahlbaufirma Wacker Neuson Kragujevac d.o.o. in Serbien übernommen.

## Qualität und Nachhaltigkeit

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

In den vergangenen Jahren hat der Wacker Neuson Konzern das Bewusstsein für nachhaltiges Handeln im Unternehmen gestärkt. Auch 2008 haben wir eine Vielzahl weltweiter, bundesweiter und kommunaler Gesetze und Richtlinien für die Sicherheit des Anwenders und zum Schutz der Umwelt konsequent umgesetzt. Wir trafen Maßnahmen zur ergonomischen Anwendung unserer Produkte, reduzierten den Kraftstoffverbrauch und die Lärm- und Vibrationsbelastung.

Wir berücksichtigten wasser-, immissionsschutz- und bodenrechtliche Vorschriften ebenso wie Vorgaben zur Einhaltung von Abgasemissionen. Hierzu wurde unter anderem die Emission der Vibrationsstampfer- und Benzinhämmernoten über die gesetzlichen Vorgaben hinaus reduziert. Außerdem wurde die Umweltbelastung durch ein umweltgerechtes Recycling von Werk- und Wertstoffen sowie durch die Wertstofftrennung in Produktion und Verwaltung minimiert.

### 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 („Light Equipment“) und Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“) für den Konzernsitz in München, das Produktionswerk in Reichertshofen, das Logistikzentrum in Karlsfeld und sämtliche Vertriebsregionen in Deutschland. Das Qualitätsmanagementsystem wurde im ersten Halbjahr 2008 durch eine externe Stelle überprüft und in seiner umfassenden Wirksamkeit erneut bestätigt.

### Einkauf

- **Materialbedarf an Produktionsmengen angepasst**
- **Senkung der Materialkosten durch Rahmenverträge**
- **Abfederung von Rohstoffpreisschwankungen**

Die Beschaffung wurde 2008 durch die extreme Volatilität der Rohstoffmärkte erschwert. War das erste Halbjahr noch von Überhitzung und extremen Preisforderungen gerade auf den Energie-, Metall- und Stahlmärkten gekennzeichnet, so hat sich diese Lage im zweiten Halbjahr deutlich entspannt.

Dank überwiegend langfristiger Abnahmeverträge konnte der Einkauf des Wacker Neuson Konzerns die Auswirkungen der Preissteigerungen auf den Rohstoffmärkten auf das Geschäftsergebnis dämpfen.

Die beiden Geschäftsbereiche Baugeräte und Kompaktbaumaschinen haben ihre Beschaffung koordiniert. Um Synergien aus Bedarfsbündelungen zu erzielen, definierten die Fertigungsstandorte beider Bereiche ein gemeinsames „Lead-Buyer-Konzept“. Positive Effekte der Fusion mit Neuson Kramer zeigten sich bereits in Gruppeneusschreibungsprojekten. Die auf diesem Wege erreichten Konditio-

nen stehen den einzelnen Werken zur freien Nutzung zur Verfügung. Verstärkt wurde die Geschäftstätigkeit unserer Konzerngesellschaft in Serbien, die Stahlbaukomponenten für den Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen produziert und in den Konzern liefert.

### Logistik

- **Schnelle Verfügbarkeit von Produkten und Ersatzteilen**
- **Interne Prozesse und Lieferstrukturen verbessert**
- **Positive Fusionseffekte**

Die Standorte der Logistikzentren des Wacker Neuson Konzerns für Neuprodukte, Ersatzteile und Zubehör befinden sich in Karlsfeld (Deutschland), Germantown (Milwaukee, USA) und Hongkong (China). Die Ersatzteillogistik der Weidemann GmbH ist in das Logistikzentrum Karlsfeld integriert. Die Auslieferungen von Neuprodukten und Ersatzteilen des Geschäftsbereiches Kompakt-Baumaschinen erfolgen dezentral direkt aus den Werken in Linz und Pfullendorf. Neuprodukte der Weidemann GmbH werden aus dem Werk in Korbach versendet.

Der Lagerbestand im Logistikzentrum Karlsfeld bewegte sich zum Ende des Geschäftsjahrs mit 30,0 Mio. Euro auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 29,6 Mio. Euro). Das Logistikzentrum Karlsfeld verfügt derzeit über eine Kapazität von rund 14.400 Neugeräten (Vorjahr: 16.600) sowie rund 22.000 (Vorjahr: 22.400) unterschiedlichen Ersatzteilen. Die Lagerbestände in den Logistikzentren in den USA und Hongkong sowie in den Werken, in denen kompakte Baumaschinen produziert werden, erhöhten sich um rund 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Das Auftragsaufkommen konnten wir mit einem Bestand von insgesamt 293 Mitarbeitern (Vorjahr: 271) an allen Standorten abwickeln. Neben einer weiterhin effizienten Produktionsplanung der Logistikzentren in Verbindung mit der hohen Flexibilität der Fokusfabriken in den Produktionswerken ist der Anstieg der Mitarbeiterzahl mit einem Personalaufbau in der Region Amerika im Zuge des Ausbaus der Kompaktklasse zu erklären.

Gemeinsam mit den Auslieferungswerken von Wacker Neuson in Linz, den Kramer-Werken in Pfullendorf und Weidemann in Korbach wurde im Herbst eine konzernweite Ausschreibung aller Versendungen von Kompaktklasse-Baumaschinen gestartet. Hier wird durch die fusionsbedingt gebündelte Anzahl an Sendungen eine Effizienzsteigerung bei Versendungen erwartet.

### Personal

- **Neueinstellungen zum Ausbau des Mietgeschäfts**
- **Weiterbildung der Mitarbeiter wichtig**
- **Ausbildung junger Menschen gefördert**

Die Personalarbeit des Wacker Neuson Konzerns war im abgelaufenen Geschäftsjahr von der Fusion mit Neuson Kramer, der Weiterbildung der Mitarbeiter und – insbesondere im zweiten Halbjahr – von Maßnahmen zur Sicherung der Arbeitsplätze geprägt.

Zum 31. Dezember 2008 waren insgesamt 3.665 Mitarbeiter (Vorjahr: 3.659 Mitarbeiter) im Unternehmen beschäftigt. Die Angabe spiegelt nicht die tatsächlich beschäftigten Personen, sondern die auf Vollzeitbasis umgerechnete Anzahl der Stellen wider. Insgesamt lag der Personalaufwand bei 191,5 Mio. Euro (Vorjahr: 167,8 Mio. Euro). Der Anstieg ist fusionsbedingt.

Von den Mitarbeitern des Wacker Neuson Konzerns waren zum Bilanzstichtag 2.693 Mitarbeiter oder 73,5 Prozent in Europa tätig (Vorjahr: 2.683). 740 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerika (Vorjahr: 738) sowie 232 in der Region Asien (Vorjahr: 238). In Deutschland stieg die Zahl der Mitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1.708 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.651), in den USA waren zum Geschäftsjahresende 658 Mitarbeiter (Vorjahr: 663) beschäftigt. Zu Neueinstellungen kam es insbesondere in der Region Europa im Bereich Service aufgrund des Ausbaus des eigenen Vermietgeschäfts sowie in der Region Amerika im Bereich Logistik aufgrund des Ausbaus der Kompaktklasse. Im Bereich Vertrieb und Verwaltung blieb die Mitarbeiterzahl nahezu konstant. Gleichzeitig wurden in der Produktion Mitarbeiter abgebaut, zum einen indem frei werdende Positionen nicht wieder besetzt wurden und zum anderen durch die Werksschließung in England.

### Mitarbeiter nach Regionen

in % (Vorjahr)

Europa	73,5 (73,3)
Amerika	20,2 (20,2)
Asien	6,3 (21,4)

### Mitarbeiter nach Bereichen

in %

Management	1,2
Verwaltung	8
Vertrieb	22,4
Service	18,3
Logistik	8
Produktion	37
Sonstige	5,1

### Personalkennzahlen

Unser konzernweites Personalreporting wird derzeit weiter ausgebaut und umfasst im Vergleich zum Vorjahr zusätzliche Personalkennzahlen. Die folgenden Konzern-Personalkennzahlen basieren derzeit allerdings nur auf zirka 77 Prozent der gesamten Belegschaft, bezogen auf 2.875 Mitarbeitern der Produktionsgesellschaften (auf Basis tatsächlich beschäftigter Personen: 3.739).

31. Dezember 2008	2008
Kennzahlen <sup>1</sup>	
Anteil Teilzeitmitarbeiter in %	3,86
Anzahl Auszubildende	161
Ausbildungsquote in %	5,60
Personalentwicklungsausgaben in €	rd. 800.000
Durchschnittsalter in Jahren	39,92
Anzahl Männer/Frauen (Anteil in %)	2.374 (82,57)/ 501 (17,43)
Betriebszugehörigkeit in Jahren	10,70
Fluktuation in %	15,34
Fluktuation (ohne Werksstilllegung Wales) in %	12,13
Krankheitsquote in %	2,78

<sup>1</sup> bezogen auf 77% aller Mitarbeiter

### Hohe Leistungsfähigkeit durch qualifizierte Arbeitskräfte

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gelang es uns, relevante Arbeitsstellen mit qualifizierten Mitarbeitern zu besetzen, um unsere hohe Leistungsfähigkeit gegenüber dem internationalen Wettbewerb zu sichern. Für unser „Technisches Einstiegsprogramm“ (TEP) wurden auch im Geschäftsjahr 2008 technisch bereits gut ausgebildete Mitarbeiter eingestellt, um sie als Baumaschinenschlosser weiterzuqualifizieren und damit den steigenden Bedarf an Servicemitarbeitern in den Niederlassungen zu decken.

Intensiv förderten wir die Ausbildung von 161 jungen Menschen in gewerblichen oder kaufmännischen Berufen sowie in praxisorientierten Studiengängen der Berufsakademie. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug die Ausbildungsquote weltweit 5,6 Prozent. 2008 schlossen 39 Auszubildende ihre Ausbildung ab; 32 von ihnen wurden in ein Beschäftigungsverhältnis übernommen, was einer Übernahmequote von 82 Prozent entspricht.

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

#### Altersstruktur

Anzahl Mitarbeiter in %

16–20	4,8
21–30	21,2
31–40	24,9
41–50	27,4
51–60	18,1
Über 60	3,6

### Weiterbildung und freiwillige Sozialleistungen

Ein wichtiges Anliegen des Unternehmens ist und bleibt die Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 2008 wurde deshalb der Ausbau der Wacker Neuson Akademie weiter vorangetrieben. So konnte die Akademie bereits rund 130 Kurse anbieten und abwickeln. Rund 2.200 Kursteilnehmer aus dem eigenen Unternehmen und Mitarbeiter von Kunden nutzten dieses Angebot.

Der Fokus der internen Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen lag 2008 auf den Bereichen Vertrieb und Technik. Auch Fremdsprachen sowie die Schulung der Mitarbeiter in den Bereichen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz waren Bestandteil der Fortbildung. Insgesamt beliefen sich die Ausgaben für die Personalentwicklung 2008 konzernweit auf rund 0,8 Mio. Euro (Vorjahr: 0,9 Mio. Euro).

Wir bieten 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 versicherungsbasierten betrieblichen Altersversorgung. Zum 31. Dezember 2008 bestanden bei der Muttergesellschaft Altersteilzeitvereinbarungen mit 41 Mitarbeitern (Vorjahr: 39 Mitarbeiter).

Die Muttergesellschaft ist zum 31. März 2008 aus dem Arbeitgeberverband des Verbands der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie e.V. (VBM) ausgetreten und zum nicht tarifgebundenen Bayerischen Unternehmensverband Metall- und Elektro e.V. (BayME) gewechselt. Dieser Schritt soll es erleichtern, unternehmensspezifische Lösungen hinsichtlich Arbeitszeit, Flexibilisierung und Altersversorgung der Mitarbeiter zu vereinbaren.

### Kapazitätsanpassung

Im Laufe des Jahres 2008 wurden an verschiedenen Fertigungsstandorten zwischen Unternehmensleitung und Betriebsrat diverse Vereinbarungen in Hinblick auf die konjunkturelle Abkühlung getroffen. Die Arbeitszeitkonten der Mitarbeiter wurden an einigen Standorten weiter ausgebaut. Darüber hinaus wurden Leiharbeitskräfte, Gleitzeitguthaben und Urlaub abgebaut, um die produzierenden Standorte in Reichertshofen, Pfullendorf und Linz (Österreich) auf die Kurzarbeit ab Januar 2009 vorzubereiten.

Die Stilllegung des Fertigungswerkes für Raddumper in Tredegar (Wales, Großbritannien) ist mit dem Verlust von insgesamt 90 Arbeitsplätzen verbunden. Die Konzernleitung hat mit den betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sozialverträgliche Lösungen gefunden.

Infolge der weltweiten Konjunkturkrise wurde auch an anderen Produktionsstandorten Personal reduziert, so dass im Bereich Produktion weltweit ein Personalabbau (ohne Leiharbeitskräfteabbau) von rund 3,9 Prozent zu verzeichnen war.

Mitarbeiterzahl Konzern<sup>1</sup> zum 31. Dezember 2008

2008	2007 <sup>2</sup>	2006 <sup>3</sup>	2005 <sup>4</sup>	2004
3.665	3.659	2.837	2.630	2.224

<sup>1</sup> nach Anzahl Stellen (Jobs)

<sup>2</sup> nach Fusion mit Neuson Kramer

<sup>3</sup> nach Akquisition Ground Heaters

<sup>4</sup> nach Akquisition Weidemann

## Vertrieb und Marketing

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

Ziel der Vertriebs- und Marketingaktivität des Wacker Neuson Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr war es, Kunden und Geschäftspartner persönlich und durch den Einsatz von Kommunikationsmaßnahmen von der Qualität und Leistungsstärke unserer Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen und damit an das Unternehmen zu binden.

Nach der Fusion mit der Neuson Kramer Baumaschinen AG (jetzt: Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) im Jahr 2007 lag im vergangenen Geschäftsjahr der Fokus auf der Umsetzung eines neuen Corporate Designs und der damit einhergehenden Farbvereinheitlichung der Baugeräte und Baumaschinen der neuen Marke Wacker Neuson. Des Weiteren wurde intensiv daran gearbeitet, sämtliche Kommunikations- und Marketingmaßnahmen des Unternehmens neu zu gestalten und allen Zielgruppen den neuen Markenauftritt zu vermitteln. Besonderen Wert legten wir dabei wiederum auf die Positionierung von Wacker Neuson als Premiummarke mit einem hochwertigen Sortiment an Baugeräten und Baumaschinen sowie einem umfassenden Dienstleistungsangebot.

Zu den Schwerpunktmaßnahmen gehörten unter anderem Broschüren, Produktinformationen, Presseinformationen, der Ausbau des Internetangebots und die Präsentation des Leistungsangebots auf Messen und Ausstellungen. Schwerpunkte der Messeaktivität in Deutschland waren im vergangenen Jahr die Auftritte auf der Nordbau in Neumünster und der GaLaBau in Nürnberg, der internationalen Fachmesse für den Garten- und Landschaftsbau. Europaweit bildeten Messeauftritte in Spanien, Großbritannien und Italien die Schwerpunkte. In den USA wurden die zur Markteinführung anstehende Produktpalette von 14 kompakten Baumaschinen auf zahlreichen Messen vorgestellt. Höhepunkt war der Auftritt auf der größten Messe für den nord- und süd-amerikanischen Raum, der Conexpo/CON-AGG im März in

Las Vegas (USA). Auf allen Messen verzeichneten wir eine hohe Besuchsfrequenz und sehr gute Kundengespräche. Die Weidemann GmbH präsentierte ihre Produkte auf zahlreichen Landwirtschaftsmessen in Europa. Die Resonanz der Kunden auf das umfangreiche Produkt- und Dienstleistungsangebot unserer Marken Wacker Neuson und Kramer Allrad (nur in Europa) war positiv, die Zahl der Vertragsabschlüsse auf den Messen konnte gegenüber den Vorjahresmessen gesteigert werden.

Die Zahl der Mitarbeiter im Vertrieb und Service weltweit stieg im vergangenen Jahr auf 1.491 (Vorjahr 1.473). Dadurch war es wiederum möglich, die Qualität der Dienstleistungen auf hohem Niveau zu halten und unseren Kunden individuelle, auf die Bedürfnisse des jeweiligen Marktumfelds zugeschnittene Vertriebs- und Servicelösungen zu bieten. Unseren Großkunden bieten wir insbesondere für kompakte Baumaschinen attraktive Finanzierungsprogramme.

Anfang 2008 wurde das eigene Schulungszentrum auf dem Gelände des Produktionswerkes in Reichertshofen fertig gestellt. Hier wurde im Berichtsjahr damit begonnen, sowohl die eigene Vertriebs- und Servicemannschaft als auch Kunden unabhängig von der Witterung in der Anwendung unserer Produkte und Dienstleistungen und in der richtigen Nutzung bei ihren Bauprozessen zu schulen.

## VIII. Risikobericht

### Erläuterung des Risikomanagementsystems

Auch 2008 hat der Wacker Neuson Konzern sein 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 sowie 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.

**Kategorisierung der Risiken**

Risikoklassen	Schadenserwartungswerte <sup>1</sup>
Zu beobachten	0 bis 50.000 Euro
Zu überwachen	50.000 Euro bis 125.000 Euro
Wesentlich	125.000 Euro und mehr

<sup>1</sup> Schadenserwartungswert = (Eintrittswahrscheinlichkeit/100) x Schadenshöhe

Im Risikoberichtswesen werden die in den Unternehmensbereichen identifizierten Risiken einzeln aufgeführt und beschrieben. Vierteljährlich erfolgt eine Überprüfung und, falls erforderlich, eine Aufnahme neu identifizierter 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.

Zur 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. Die sich daraus ergebenden Werte werden aus aktuellen und geplanten Zahlen des Rechnungswesens abgeleitet und priorisiert. Damit erreichen wir eine Objektivierung der Ermittlung der Schadenshöhe. Danach wird der 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

Teil des übergreifenden Risikomanagementsystems des Konzerns ist auch ein systematisches Finanzrisikomanagement. Es wurden im Konzern Richtlinien definiert sowie Prinzipien für bestimmte Bereiche festgelegt, wie zum Beispiel für den Umgang mit Fremdwährungsrisiken, Zinsrisiken und Kreditrisiken, für den Einsatz derivativer und nichtderivativer Finanzinstrumente sowie für die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen.

**Risiken**

Aus Sicht der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2008 für den Wacker Neuson Konzern über folgende wesentliche Risiken zu berichten, die zu einer Beeinträchtigung des Geschäftsverlaufs führen können:

**Umfeld- und Branchenrisiken (Gesamtwirtschaftliche Risiken, Beschaffungs- und Absatzmarktrisiken, Standort- und Länderrisiken)**

Der Wacker Neuson Konzern ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der internationalen Bauwirtschaft sowie über die Tochtergesellschaft Weidemann GmbH und – in geringerem Maße – über die Tochtergesellschaft Kramer-Werke GmbH von der Entwicklung in der Landwirtschaft.

Der Konzern erfährt aufgrund der derzeitigen makroökonomischen und bauwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zunehmend negative Auswirkungen auf seine Kernmärkte. Aufgrund der weltweiten Rezession steigt aus Sicht des Unternehmens das Risiko, dass der sinkende Produktabsatz bei Baugeräten und kompakten Baumaschinen aufgrund eines veränderten Orderverhaltens von Kunden auch im Geschäftsjahr 2009 und darüber hinaus anhalten könnte. So lag der kumulierte Auftragseingang für kompakte Baumaschinen für die Bau- und Landwirtschaft zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 um rund 25 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Es ist davon auszugehen, dass eine sinkende Investitionsbereitschaft als Folge einer zunehmend schwierigen Kreditvergabe durch die Banken diese Entwicklung verstärkt. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch aktive Bearbeitung der Märkte, durch verstärkte Anstrengungen in Wachstumssegmenten wie der Landwirtschaft und in dynamischen Regionen, wie zum Beispiel Osteuropa und Asien.

Darüber hinaus wurden weltweit Maßnahmen zur Kosteneinsparung eingeleitet, unter anderem ein Einstellungsstopp. Nachdem ein Abbau von Urlaubskonten und von Leiharbeitern sowie die Ausweitung von Flexibilisierungskonzepten

in sämtlichen Produktionswerken bereits im Geschäftsjahr 2008 umgesetzt wurden, haben wir mit Beginn des Geschäftsjahres 2009 Kurzarbeit in unseren deutschen Werken in Reichertshofen und Pfullendorf (Kramer-Werke GmbH) sowie in Linz (Österreich) eingeleitet. Sollten diese Maßnahmen nicht ausreichen, kann eine Anpassung des Personalstands nicht ausgeschlossen werden.

Durch die rückläufige Nachfrage nach Produkten ist ein Anstieg der Lagerbestände und damit des Working Capital zu verzeichnen. Das Unternehmen hat die Produktionstätigkeit flexibel angepasst und Maßnahmen zum Bestandsabbau eingeleitet, unter anderem durch attraktive Finanzierungsprogramme für Großkunden im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen. Bei weiter sinkendem Umsatz könnte dennoch ein Anstieg der Finanzierungskosten für das Working Capital die Folge sein. Sollten diese eingeleiteten Maßnahmen nicht greifen und sich Kosteneinsparungen im Vergleich zu einem eventuellen Umsatzrückgang unterproportional entwickeln beziehungsweise Maßnahmen zum Bestandsabbau nicht in gleichem Maße umsetzen lassen wie ein eventueller Umsatzrückgang, könnte dies Auswirkungen auf die Ertragsituation des Unternehmens haben.

Ein weiteres Abschwächen der europäischen und deutschen Bauwirtschaft kann die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des Wacker Neuson Konzerns stärker als derzeit erwartet beeinträchtigen. Gleiches gilt für eine derzeit noch nicht erwartete Eintrübung der landwirtschaftlichen Entwicklung, die die Geschäftsentwicklung der Weidemann GmbH sowie – in geringerem Maße – die Geschäftsentwicklung der Kramer-Werke GmbH nachhaltig berühren würde. Im Hinblick auf mögliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage überprüft das Unternehmen regelmäßig die Kostenstruktur und die Investitionsmaßnahmen.

In den USA befürchten die Experten, dass sich die Krise auf dem amerikanischen Immobilien- und Hypothekenmarkt, die insbesondere negativ auf den privaten Wohnungsbau ausstrahlt, nun auch auf den Nichtwohnungsbau auswirkt, unter anderem auf den Straßen-, Tief- und Wirtschaftsbau. Allerdings plant die amerikanische Regierung ein Investitionsprogramm zur Unterstützung der Bauwirtschaft. Damit könnten Auswirkungen der konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Schwäche auf die Geschäftsentwicklung des Unternehmens in der Region Amerika gemildert werden. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer aktiven Marktbearbeitung, der Einführung neuer Produkte, insbesondere kompakter Baumaschinen, und dem Aufbau eines Wacker Neuson Händlernetzes.

Der Wacker Neuson Konzern ist auch saisonalen Absatzveränderungen 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 Neuson 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)**

Im Zuge der Umsetzung unserer langfristig ausgerichteten Strategie bauen wir den Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen, das Vertriebs- und Servicenetz sowie das Geschäftsfeld Vermietung in Zentral- und Osteuropa aus. Damit sind Investitionen verbunden, die sich möglicherweise 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 einem der derzeitigen Marktphase angepassten Umsetzungstempo, der sorgfältigen Prüfung sämtlicher Investitionsvorhaben und möglicher Risiken sowie einem straffen Projektmanagement.

Risiken ist das Unternehmen auch im Zusammenhang mit der weiteren internationalen Expansion ausgesetzt. Sollte diese mittel- bis langfristig nicht wie geplant verlaufen, könnte dies unsere langfristig ausgerichtete Wachstumsstrategie beeinträchtigen.

Mit dem Ausbau des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen werden wir im Geschäftsjahr 2009 unsere Strategie fortführen und 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.

Durch den Zusammenschluss mit Neuson Kramer hat sich die Gesellschaft weltweit als Anbieter von Baugeräten und kompakten Baumaschinen positioniert. Es besteht das Risiko, dass es im Rahmen des weltweiten Vertriebs kompakter Baumaschinen über unser bestehendes Vertriebs- und Servicenetz zu Verzögerungen kommt. Weitere Risiken ergeben sich aus der Harmonisierung nationaler Vertriebswege, bestehend aus dem Direktvertrieb und einem Händlernetz. Diese lassen sich möglicherweise nicht vereinbaren, wodurch es zu Verlusten von Vertriebspartnern in Europa kommen kann. Das Unternehmen begegnet diesen Risiken mit einer aktiven Kontaktpflege zu den Vertriebspartnern.

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 Neuson Konzerns auswirken.

Der Wacker Neuson Konzern hat im vergangenen Geschäftsjahr beschlossen, den Produktionsstandort in Tredegar (Wales, Großbritannien) zu schließen und die dortige Produktion von Raddumpfern nach Linz (Österreich) zu verlagern. Dieser Prozess soll im Frühjahr 2009 abgeschlossen sein. Ein Risiko besteht darin, dass sich der derzeitige Umsetzungsprozess verzögert und dadurch Produkte dem Kunden nicht rechtzeitig zugestellt werden können. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einem straffen Projektmanagement.

Die Kramer-Werke GmbH produziert für die CLAAS Global Sales GmbH Teleskopen, die von CLAAS unter eigenem Namen in der Landwirtschaft vertrieben werden. Ein Risiko besteht darin, dass diese Partnerschaft seitens des Auftraggebers beendet wird oder dieser die Zahl der Bestellungen reduziert. 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 Unter-

nehmen begegnet diesen Risiken mit dem Ausbau der Vertriebstätigkeit, 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 Absatz und Umsatz des Wacker Neuson Konzerns haben, die allerdings heute noch nicht exakt abzuschätzen sind. Der Wacker Neuson Konzern begegnet diesem Risiko mit einer aktiven Kundenkommunikation und der weiteren Stärkung der Marken.

Das Unternehmen führt die Lieferung kompakter Baumaschinen in die eigene Miet- und Demonstrationsflotte fort. Die Einnahmen aus der Vermietung der betreffenden Maschinen sind auf die nachfolgenden vier bis sechs Jahre verteilt. Ein Risiko besteht darin, dass geplante positive Effekte durch den Abverkauf der Demonstrationsprodukte und der ausgemusterten Maschinen aus dem Mietpark sowie durch die Vermietung der neuen Maschinen im Mietpark nicht eintreten. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer aktiven Vertriebs- und Vermietertätigkeit.

Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwertes sowie der Marken von unbestimmter Nutzungsdauer wird im Zuge des jährlich durchgeführten Impairmenttests überprüft. Dazu wird der Buchwert mit dem Zeitwert verglichen. Der Zeitwert wird nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Eine Wertminderung liegt vor, wenn der Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten kleiner ist als der Buchwert. Im Geschäftsjahr 2008 waren keine Wertminderungen vorzunehmen. Derzeit ist nicht abzusehen, ob es im Geschäftsjahr 2009 einen solchen Abschreibungsbedarf geben wird. Sollte sich aber insbesondere der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen nicht wie erwartet entwickeln, kann es in Zukunft als Folge eines durchgeführten Impairmenttests 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. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer auf die Bedürfnisse der Vertriebspartner zugeschnittenen Kontaktpflege.

Der Konzern benötigt zur Herstellung seiner Produkte Bauteile und Rohmaterialien, insbesondere Stahl, Aluminium und Kupfer. Für die Fertigung verwenden wir unter anderem Stahlbaukomponenten sowie Gussteile, aber auch Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten mit unterschiedlich hohen Rohstahlanteilen. Die Preise für Energie und für wichtige Rohstoffe unterliegen derzeit starken Schwankungen. Die weitere Entwicklung der Rohstoffpreise und deren Auswirkungen auf die Herstellkosten sind daher noch schwer einzuschätzen. Um ein entstehendes Potenzial fallender Preise zu nutzen, ist das Unternehmen bestrebt, die Verträge zum Vorteil des Unternehmens anzupassen.

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 Neuson Konzern begegnet diesem Risiko mit einem Qualitätsmanagementsystem, das auch die Beziehungen zu unseren Lieferanten einschließt.

Durch die Marktlage ist zu erwarten, dass bestehende Kunden des Unternehmens in Zahlungsschwierigkeiten bis hin zu einer Insolvenz kommen. Ein Anstieg der Debitorenforderungen und ein hieraus resultierender Anstieg eines möglichen Ausfalls von Forderungen wären die Folge. Dem Risiko der Veränderung im Zahlungsverhalten einzelner Kunden begegnet das Unternehmen mit einem aktiven Forderungsmanagement.

Der Wacker Neuson Konzern ist davon abhängig, neue Produkte zu entwickeln und diese rechtzeitig in den Markt einzuführen. 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, Gesetze und Verordnungen.

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

Der Wacker Neuson Konzern ist weltweit tätig und generiert demzufolge einen Teil seiner Umsatzerlöse in anderen Währungen als dem Euro. Wechselkursschwankungen könnten zu Belastungen wesentlicher Finanzkennzahlen führen. Um den Auswirkungen von negativen Entwicklungen in Bezug auf Wechselkurse vorzubeugen, begegnet der Konzern diesem Risiko mit Währungskursabsicherungen. Soweit möglich wird natürliche Währungsabsicherung („Natural Hedging“) angewandt.

Der Wacker Neuson Konzern nutzt gängige Finanzinstrumente wie Zinsswaps und Devisentermingeschäfte ausschließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominderung. Für die 2005 erworbene Weidemann GmbH wurde eine Finanzierung auf EURIBOR-Basis plus fester Marge und halbjährlichen Zins- und Tilgungszahlungen abgeschlossen. 100 Prozent des Zinsrisikos des ausstehenden Darlehensbetrags sind durch ein Finanzderivat (Forward-Zinsswap) abgesichert.

Als Folge der Krise an den internationalen Finanzmärkten besteht das Risiko, dass Banken kurzfristige Kredite fällig stellen und somit zur Liquiditätsbeschaffung Kredite zu erhöhten Zinskosten aufgenommen werden müssen. Außerdem könnte prinzipiell eine Gesellschaft des Wacker Neuson Konzerns aufgrund eines eventuellen Ausfalls eines nationalen Kreditinstituts Bankguthaben beziehungsweise, wo vorhanden, Kreditlinien verlieren. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer aktiven Anlage- und Bankenpolitik.

**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 können, 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 zu Schadenersatz- und Unterlassungsansprüchen führen. Wir begegnen diesem Risiko durch höchste Sorgfalt bei der Entwicklung und Herstellung unserer Produkte und bei Ausgestaltung unserer Verträge sowie durch deren konsequente Durchsetzung. Auseinandersetzungen mit Dritten über Schutzrechte begegnen wir durch Untersuchungen und Recherchen im Vorfeld.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, die einen wesentlichen Einfluss auf die finanzielle Lage des Wacker Neuson Konzerns haben können, sind derzeit weder anhängig noch angedroht. Für die im Unternehmen verbleibenden Haftungsrisiken für potenzielle Schadensfälle hat der Wacker Neuson 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. Derzeit werden in einigen Bereichen SAP-Systeme eingeführt. Um Risiken, die bei der Einführung globaler Systeme entstehen können, und zusätzliche Kosten zu vermeiden, arbeitet das Unternehmen mit einem straffen Projektmanagement.

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

Der Wacker Neuson Konzern ist trotz der derzeitigen Marktentwicklung punktuell auf der Suche nach qualifizierten Ingenieuren aus dem Maschinenbau. Eine Verschlechterung der Arbeitsmarktsituation kann dazu führen, dass der Personalbedarf an qualifizierten Fachkräften nicht zu decken ist. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer gezielten Suche nach Fachkräften.

**Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns  
(Beurteilung der Risikosituation durch die Geschäftsleitung)**

Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Risiken aufgrund der beschriebenen wirtschaftlichen Entwicklungen verschärft.

Unsere Hauptrisiken liegen prozentual zum Gesamtrisiko in den Kategorien der leistungswirtschaftlichen sowie der finanzwirtschaftlichen Risiken. Diese beiden Kategorien machen zusammen rund 91 Prozent des Gesamtrisikos aus.

Ergänzende Risiken, die für den Konzern von wesentlicher Bedeutung sind, bestehen aus unserer Sicht derzeit nicht. Auch konnten keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert werden, die sich in absehbarer Zukunft einzeln oder in ihrer Gesamtheit negativ auf das Unternehmen auswirken werden.

**Risikoverteilung<sup>1</sup>**

in % (Vorjahr)

Risikokategorie	Prozentualer Anteil am Gesamtrisiko
Leistungswirtschaftliche Risiken	54,0 (71,0)
Finanzwirtschaftliche Risiken	37,4 (13,8)
Unternehmensstrategische Risiken	2,6 (4,9)
Sonstige Risiken	3,6 (5,9)
Umfeld- und Branchenrisiken	1,1 (3,8)
Rechtliche Risiken	1,2 (0,6)

<sup>1</sup> rundungsbedingte Differenzen

**IX. Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 120 Abs. 3 Satz 2 AktG**

Nach § 315 Abs. 4 HGB besteht für börsennotierte Aktiengesellschaften die Pflicht, im Konzernlagebericht Angaben zur Kapitalzusammensetzung, zu Aktionärsrechten und deren Beschränkungen, zu den Beteiligungsverhältnissen und zu den Organen der Gesellschaft zu machen, welche übernahmerelevante Informationen darstellen. Dieselben Angaben sind nach § 289 Abs. 4 HGB auch im Lagebericht der Gesellschaft zu machen. Nach § 120 Abs. 3 Satz 2 AktG hat der Vorstand zu diesen Angaben außerdem der Hauptversammlung einen erläuternden Bericht vorzulegen. Nachfolgend werden die Angaben nach § 315 Abs. 4 beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB mit den entsprechenden Erläuterungen nach § 120 Abs. 3 Satz 2 AktG zusammengefasst.

**Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals**

Zum 31. Dezember 2008 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft 70.140.000,- Euro und ist gemäß § 3 Abs. 2 der Satzung der Wacker Construction Equipment AG eingeteilt in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,- Euro je Aktie. Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht; mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden, die sich im Einzelnen insbesondere aus den §§ 12, 53a, 188 ff. und 186 AktG ergeben. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Aus von der Gesellschaft gegebenenfalls gehaltenen eigenen Aktien stehen ihr jedoch keine Rechte zu (§ 71b AktG). Nach dem deutschen Aktienrecht gilt bei Namensaktien im Verhältnis zur Gesellschaft als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist (§ 67 Abs. 2 AktG).

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

Ohne Beschränkung zulässig sind Aktienübertragungen auf Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Abkömmlinge von Konsorten, auf minderjährige von Konsorten adoptierte Kinder, Geschwister, auf von einem Konsorten errichtete Stiftungen, die entweder gemeinnützig sind oder bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation Destinatäre und beherrschende Vorstandsmitglieder sind, sowie auf Gesellschaften, bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation unmittelbar oder mittelbar Gesellschafter sind. Wird auf solche Personen übertragen, müssen sie dem Konsortialvertrag beitreten. Wird an dritte Personen übertragen, entgeltlich oder unentgeltlich, bestehen Erwerbsrechte der übrigen Konsorten. Bei jeder außerbörslichen Veräußerung an Dritte steht allen übrigen Konsorten ein Vorkaufsrecht zu. Ist eine Übertragung beabsichtigt, mit der insgesamt mehr als 50 Prozent der



Stimmrechte an der Wacker Neuson SE an Dritte übergehen, die nicht zum Personenkreis gehören, an den frei übertragen werden kann, haben die übrigen Konsorten ein Mitveräußerungsrecht. Wird ein Konsorte aus wichtigem Grund aus dem Konsortium ausgeschlossen, haben die übrigen Konsorten ein Erwerbs- beziehungsweise Vorkaufsrecht. Gleiches gilt, wenn ein Konsorte seine Konsortenqualifikation verliert.

#### **Angaben zum Gesellschaftsvertrag der Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG**

Ein Teil der Wacker Familiengesellschafter 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 Familiengesellschaftern werden die Aktien wirtschaftlich zugerechnet.

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

Für diejenigen Familiengesellschafter, die Partei des Konsortialvertrages sind, gelten nur die Erwerbs- und Vorkaufsrechte nach dem Konsortialvertrag. Bei Veräußerungen durch einen Familiengesellschafter, der nicht Konsorte ist, greifen bei Veräußerungen an dritte Personen, die nicht vergleichbar qualifizieren wie diejenigen, auf die nach dem vorgenannten Konsortialvertrag frei übertragen werden darf, Erwerbs- und Vorkaufsrechte. Scheidet ein Familiengesellschafter 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 Familien-

gesellschafter sein Abfindungsguthaben nicht in bar, sondern in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält. Nach Ablauf des 14. Mai 2012 kann jeder ausscheidende Familiengesellschafter 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 Gesellschaft und der Neuson Kramer Baumaschinen AG (jetzt Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) erworbenen Aktien eine 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 oben bezeichneten Konsortialvertrages 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 Gesellschaft als Vergütungsbestandteil erworben. Im Hinblick auf einen Teil dieser Aktien steht der Gesellschaft für jeden Übertragungsfall ein unbefristetes Vorkaufs- beziehungsweise Erwerbsrecht zu.

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

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

Am Grundkapital der Gesellschaft bestehen nach Kenntnis des Vorstands zum 31. Dezember 2008 folgende direkte oder indirekte Beteiligungen, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten:

in % zum 31. Dezember 2008	Direkter Anteil der Stimmrechte	Dem Meldepflichtigen zuge-rechnete Stimmrechte <sup>1</sup>	Anteil der Stimmrechte insgesamt <sup>1</sup>
<b>Meldepflichtiger</b>			
Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG	5,29%	59,0%	64,38%
Wacker-Werke GmbH & Co. KG	29,07%	35,31%	64,38%
IWZ AG		64,38%	64,38%
VGC Invest GmbH	5,06%	64,38%	69,43%
Christian Wacker	0,46%	64,38%	64,84%
Dr. Ulrich Wacker		69,43%	69,43%
Andreas Wacker	0,46%	64,38%	64,84%
Barbara von Schoeler	0,26%	64,38%	64,64%
Petra Martin		64,38%	64,38%
Dr. Andrea Steinle		64,38%	64,38%
Ralph Wacker	0,46%	64,38%	64,84%
Susanne Wacker-Waldmann	0,46%	64,38%	64,84%
Benedikt von Schoeler		64,38%	64,38%
Jennifer von Schoeler		64,38%	64,38%
Leonard von Schoeler		64,38%	64,38%
AW Holding Inc.		64,38%	64,38%
Alexander Wacker		64,38%	64,38%
Trustee		64,38%	64,38%
Vicky Schlagböhmer		64,38%	64,38%
Christiane Wacker		64,38%	64,38%
Georg Wacker		64,38%	64,38%
Baufortschritt - Ingenieurgesellschaft mbH		64,38%	64,38%
PIN Privatstiftung	0,00001%	64,38%	64,38%
NEUSON Industries GmbH	0,00001%	64,38%	64,38%
Hans Neunteufel	0,00001%	64,38%	64,38%
NEUSON Ecotec GmbH	29,01%	35,37%	64,38%
Martin Lehner	0,46%	64,04%	64,51%
Adolf Lehner	0,33%	64,04%	64,38%
Herta Lehner	0,33%	64,04%	64,38%

<sup>1</sup> Durch den Konsortialvertrag (vgl. S. 60ff.) gebundene Stimmen werden zusammengezählt.

### **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 der Wacker Construction Equipment AG besteht der Vorstand der Wacker Construction Equipment AG aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Zahl der Vorstandsmitglieder (§ 5 Abs. 2 Satz 1 der Satzung). Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf ihrer Bestellung erfolgen durch den Aufsichtsrat. Vorstandsmitglieder werden bei der Wacker Construction Equipment AG für einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren (§§ 84, 85 AktG) bestellt. 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 der Wacker Construction Equipment AG werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenteine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit einfacher Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst, soweit nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften eine größere Stimmen- beziehungsweise 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 3. Juni 2008 ist der Vorstand ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 2. Dezember 2009 insgesamt 7.014.000 eigene Aktien über die Börse zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Die Aktien dürfen nicht zum Zweck des Handelns in eigenen Aktien erworben werden.

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 Anteile der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht wird (§ 237 Abs. 3 Nr. 3 AktG). Der Vorstand wird ermächtigt, die Zahl der Aktien in der Satzung entsprechend zu ändern.

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. Die erworbenen eigenen Aktien dienen auch der Veräußerung an Vorstandsmitglieder und an Mitglieder der Geschäftsführungsorgane von verbundenen Unternehmen im Rahmen eines vom Aufsichtsrat zu beschließenden Vorstands-/ Geschäftsführerbeteiligungsmodells. Soweit im Rahmen des Vorstands-beteiligungsmodells Aktien an Vorstandsmitglieder veräußert werden, entscheidet hierüber der Aufsichtsrat im Rahmen der Festsetzung der Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder. 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 der Wacker Construction Equipment AG 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 Wandschuldverschreibungen 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 Aktiengabe einschließlich des Ausgabebetrags entscheidet im Übrigen der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

#### **Genehmigtes Kapital II**

Gemäß § 3 Abs. 4 der Satzung der Wacker Construction Equipment AG 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 in die Gesellschaft.

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

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

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

Folgende wesentliche Vereinbarungen bestehen bei Unternehmen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels bei der Gesellschaft stehen:

Die Bedingungen des Rahmenkreditvertrages 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 weiterer Kreditvertrag über eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von 10 Mio. Euro zur Finanzierung des Betriebsmittelbedarfs der Gesellschaft gibt dem Kreditgeber das Recht zur außerordentlichen Kündigung, wenn die Eigentümerfamilien zusammen nicht mehr mindestens 50,01 Prozent der Aktien der Gesellschaft halten.

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

Solche Vereinbarungen bestehen nicht.

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

## **X. Grundzüge des Vergütungssystems**

### **Angaben zum Vorstand**

Nach dem Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz sind börsennotierte Gesellschaften verpflichtet, im Anhang zum Jahres- und Konzernabschluss auch individualisierte Angaben zur Vorstandsvergütung, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, aufzunehmen. Das Gesetz sieht vor, dass die Angaben unterbleiben können, wenn die Hauptversammlung dies mit einer Mehrheit von 75 Prozent der abgegebenen Stimmen beschließt. Ein solcher Beschluss kann höchstens für fünf Jahre gefasst werden. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 15. Mai 2006 hat die Gesellschaft 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
- einer Sondertantieme
- 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 alle Vorstandsmitglieder eine gleichlautende Obergrenze vereinbart.

Die Vorstandsmitglieder erhalten außerdem eine Sondertantieme. Für einen Teil der Vorstandsmitglieder dient diese zweckgebunden zur Finanzierung des Erwerbs von Aktien der Gesellschaft im Rahmen eines Vorstandsmodell zur langfristigen Bindung des Vorstands an das Unternehmen. Die übrigen Vorstandsmitglieder erhalten die Sondertantieme übergangsweise bis zur Einführung eines neuen Vorstandsmodell.

Wird der Dienstvertrag der Vorstandsmitglieder vorzeitig, aber nicht aus wichtigem Grund beendet, erhalten die Vorstandsmitglieder jeweils eine Abfindung in Höhe des für die Restlaufzeit des Vertrages abgezinsten, durchschnittlichen Jahreseinkommens einschließlich der variablen Vergütung und der Sondertantieme. Bei einer Vertragsbeendigung nach Vollendung des 55. und vor Vollendung des 60. Lebensjahres können die Vorstandsmitglieder Übergangszahlungen beanspruchen.

Bei einer unverschuldeten vorübergehenden Dienstverhinderung erhalten die Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt und die Tantieme für einen begrenzten Zeitraum weiter. Für einen begrenzten Zeitraum erhalten die Witwen und unterhaltsberechtigten Kinder entsprechende Zahlungen.

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 Vorstandsmitglieder erhalten nach Vollendung des 60. Lebensjahres eine Altersrente auf Lebenszeit, sofern das Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft nicht aus einem vom Vorstandsmitglied verschuldeten wichtigen Grund geendet hat. Ferner wird eine Invaliditätsrente bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit sowie eine Witwen- und Waisenrente im Todesfall bezahlt. Anderweitige Bezüge sind in diesen Fällen gegebenenfalls anzurechnen.

#### **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 zusätzlichen 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**

### **Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres**

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 3. Juni 2008 hat die Umwandlung des Unternehmens in eine SE (Societas Europaea) und die Umfirmierung in Wacker Neuson SE beschlossen. Am 14. Januar 2009 hat der Vorstand der ehemaligen Wacker Construction Equipment AG mit dem besonderen Verhandlungsgremium, bestehend aus 23 Vertretern der Arbeitnehmer aus den Tochtergesellschaften und Betrieben aus 17 verschiedenen Ländern in Europa, die Vereinbarung über das Verfahren zur Unterrichtung und Anhörung der Arbeitnehmer in Europa sowie die Mitbestimmung im Aufsichtsrat in der künftigen Wacker Neuson SE unterzeichnet. Dabei wurden als Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE die Herren Herbert Santl und Elvis Schwarzmaier bestellt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der Wacker Neuson SE am 11. Februar 2009 wurden die bisherigen Mitglieder des Vorstands der ehemaligen Wacker Construction Equipment AG auch zu Vorständen der Wacker Neuson SE bestellt. Die Eintragung der Wacker Neuson SE ins Handelsregister erfolgte am 18. Februar 2009. Die gesellschaftsrechtliche Verfassung der Wacker Neuson SE gleicht weitestgehend der der Wacker Construction Equipment AG.

Die Wacker Neuson Linz GmbH, Linz-Leonding (Österreich), Tochtergesellschaft der Wacker Neuson SE, hat am 12. März 2009 ein rund 160.000 m<sup>2</sup> großes Grundstück in der Gemeinde Hörsching (Österreich) erworben. Das Unternehmen löste damit eine bis Ende März 2009 laufende Option auf das Grundstück ein. Der Kaufpreis beträgt rund 9,2 Mio. Euro. Der Bau einer neuen Fertigungsstätte wird nicht vor 2010 erfolgen.

### **Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

Der beschriebene Vorgang hat mit der oben genannten Ausnahme keine Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.



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

### Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- Finanzkrise hat weltweit Auswirkungen
- Unsicherheit über Dauer der Finanzkrise
- Regierungen stützen die Wirtschaft

Für 2009 erwarten Experten eine globale Rezession: Eine Erholung der Weltkonjunktur sei 2009 nur dann zu erwarten, wenn es weltweit gelinge, den Bankensektor zu stabilisieren. Dadurch würde die Inflation gemildert sowie die Kaufkraft der Konsumenten und das Investitionsverhalten der Unternehmen gestärkt. Laut den Experten des internationalen Währungsfonds (IWF) soll das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2009 nur um 0,5 Prozent wachsen, das Welthandelsvolumen soll dabei um 2,8 Prozent sinken. Besonders betroffen seien insbesondere Länder, in denen der Finanz- oder der Bausektor große Bedeutung haben und deren wirtschaftliche Entwicklung im Wesentlichen vom Export abhängt. Konjunkturelle Impulse können unter anderem von fallenden Rohstoffpreisen und wirtschaftspolitischen Maßnahmen nationaler Regierungen ausgehen.

Nach Ansicht der Wirtschaftsexperten können unter anderem die Realwirtschaften in Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC) 2009 erneut mit einem robusten Wachstum rechnen. Zu erwarten sei allerdings, dass sich auch dieses Wirtschaftswachstum verlangsamt, unter anderem aufgrund sinkender Exporte und Investitionen. Die wirtschaftlichen Erwartungen für Asien, Ozeanien sowie Latein- und Mittelamerika wurden nach unten korrigiert.

In den USA rechnen die Experten mit einer sehr schwachen konjunkturellen Grundtendenz. Die US-Notenbank rechnet 2009 mit einer weiteren Abkühlung der US-Wirtschaft und erst 2010 mit einer Besserung. Das BIP soll 2009 laut Ifo-Institut real um 1,0 Prozent sinken. In Kanada erwarten Experten einen realen Rückgang des BIP um 0,3 Prozent, in Latein- und Mittelamerika hingegen einen Anstieg um 3,1 Prozent.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Asien soll solide bleiben, sich allerdings in Ostasien und China aufgrund nachlassender Exportdynamik leicht abkühlen. Für den asiatischen Raum wird bis 2010 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 3,0 Prozent prognostiziert. Deutlich besser wird dagegen mit einem Plus von 7,5 Prozent die Wachstumsrate des realen BIP in China eingeschätzt, da hier unter anderem die Infrastrukturmaßnahmen ausgeweitet werden sollen. In Indien und den asiatischen Schwellenländern soll sich das Expansionstempo abschwächen.

In nahezu allen EU-Staaten sind die Aussichten für 2009 eingetrübt, das Wirtschaftsklima hat sich deutlich abgekühlt. Die EU-Kommission rechnet mit einer Rezession und mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 1,8 Prozent, prognostiziert aber für 2010 wieder ein leichtes Plus. Auch die mittel- und osteuropäischen Länder sollen 2009 an Dynamik einbüßen. Experten erwarten ferner, dass sich die Probleme der Kreditvergabe verschärfen und damit dämpfend auf das Investitionsverhalten von Unternehmen auswirken werden. Das reale BIP soll in Europa um 1,1 Prozent sinken.

Deutschland ist wie kaum ein anderes Land in die internationale Wirtschaft integriert und damit besonders von der internationalen Finanzmarktkrise und einer möglichen weltweiten Rezession betroffen. Für Deutschland rechnen die EU-Kommission und die Bundesregierung aufgrund der hohen Exportlastigkeit mit einer kräftigen Rezession und einer um rund 2,5 Prozent schrumpfenden Wirtschaftsleistung, die Deutsche Bank rechnet sogar mit 5,0 Prozent. Erst für 2010 sei eine leichte Erholung zu erwarten.

### Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- Bauwirtschaft von Impulsen der Gesamtwirtschaft abhängig
- Aussichten für die Landwirtschaft stabil
- Weltweiter Bedarf an Baumaßnahmen hoch

Die Aussichten der Bauwirtschaft für 2009 sind wegen der zu erwartenden globalen Rezession eingetrübt, obwohl weltweit zahlreiche Maßnahmen im Bereich der Infrastruktur anstehen, unter anderem im Straßenbau, im Transport- und Verkehrswesen sowie Telekommunikation. Zudem haben bereits zahlreiche Regierungen in ihren Konjunkturpaketen

Maßnahmen zur Förderung der Infrastruktur und öffentlicher Bildungseinrichtungen und damit zur Stützung der Baubranche vorgesehen. Andererseits erwarten Experten in etlichen Ländern deutlich sinkende Immobilienpreise, die einen Rückgang der Bauinvestitionen bewirken würden. Langfristig sind die Aussichten dagegen insbesondere für den Nichtwohnungsbau gut. So schätzt die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) den weltweiten Bedarf an Infrastrukturinvestitionen auf 70.000 Mrd. US-Dollar.

Eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich die amerikanische Bauwirtschaft erholen kann, ist die Stabilisierung des Immobilienmarkts. Die Investitionen in private Bauten sollen zwar 2009 weiter zurückgehen, allerdings nur noch um 1,6 Prozent und damit nicht mehr in dem Maß der vergangenen beiden Jahre. Verschiedene Indikatoren deuten darauf hin, dass auch der Nichtwohnungsbau im Jahresverlauf 2009 nachlassen wird. Somit wird viel davon abhängen, wie schnell das vom US-Kongress beschlossene Investitionsprogramm in Höhe von rund 800 Mrd. US-Dollar zum Ausbau und zur Verbesserung der Infrastruktur bei Straßen und Brücken wirkt. Die Vereinigung der amerikanischen Baumaschinenhersteller (AEM) sagt für Baugeräte („Light Equipment“) in den USA 2009 einen Rückgang von 1,9 Prozent voraus.

In Indien soll sich der Branchenumsatz bis 2015 aufgrund einer steigenden Nachfrage nach Baumaschinen durch Infrastrukturprojekte auf 13 Mrd. US-Dollar vervierfachen, in China sollen 2009 rund 3 Mrd. US-Dollar in Infrastrukturmaßnahmen investiert werden.

Für 2009 wird mit einem Abschwung der europäischen Bauwirtschaft gerechnet. Die Experten von Euroconstruct erwarten für 2009 einen Rückgang des Bauvolumens in Europa um 4,3 Prozent, in Westeuropa gar um 4,8 Prozent. Positive Impulse sind lediglich im Wirtschafts- und Tiefbau zu erwarten, unter anderem aufgrund notwendiger Infrastrukturprojekte zur Verbesserung von Transportwegen auf Straße und Schiene sowie zur Telekommunikations- und Wasserversorgung, aber auch wegen Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten und dem Bau öffentlicher Bildungseinrichtungen und Maßnahmen zum Umwelt- und Klimaschutz. Die Experten von Euroconstruct rechnen im Nichtwohnungsbaumarkt mit Rückgängen von 3,6 Prozent im Jahr 2009 und von 0,6 Prozent im Jahr 2010. Besonders trübe sind die Aussichten im Nichtwohnungsbaumarkt für Westeuropa mit minus 4,0 Prozent für 2009 und minus 0,8 Prozent für 2010. In Zentral- und Osteuropa soll sich das Wachstum 2009 auf 2,5 Prozent reduzieren. Dem europäischen Tiefbau wird für 2009 eine Abschwächung

des Wachstums auf lediglich plus 0,5 Prozent prophezeit, für 2010 und 2011 werden durchschnittliche Wachstumsraten von 3,7 Prozent erwartet. Die negative Entwicklung auf dem europäischen Häusermarkt wird auch im Jahr 2009 anhalten. Die Experten von Euroconstruct rechnen für 2009 mit einem Rückgang im Wohnungsbau von 7,1 Prozent, für 2010 mit einem Minus von 0,5 Prozent. Ein Ende der Häusermarktkrise in Europa erwarten die Experten frühestens für 2011.

Für Deutschland erwarten die Experten, dass im Jahr 2009 Bauinvestitionen zurückgestellt werden und die Bauproduktion sinkt. Es wird erwartet, dass der Umsatz 2009 auf Vorjahresniveau liegen wird und die Bauinvestitionen 2009 um rund 0,6 Prozent sinken. Für den gewerblichen Bau wird ein Rückgang der Investitionen von 1,3 Prozent erwartet. Die Investitionen in den Wohnungsbau sollen um 0,9 Prozent sinken. Zu einer Auflösung des Investitionsstaus bei den Kommunen könnte auch das Konjunkturprogramm der Bundesregierung beitragen. Impulse könnten zudem von Maßnahmen zur Verbesserung der kommunalen Infrastruktur und zum Ausbau und zur Sanierung von Fernstraßen sowie zur Verbesserung der Telekommunikation und des Schienennetzes ausgehen. Laut Euroconstruct soll der Tiefbau in Deutschland 2010 und 2011 durchschnittlich um 0,5 Prozent wachsen. Im Nichtwohnungsbereich wird für 2009 ein Minus von 0,3 Prozent und für die Jahre 2009 bis 2011 ein durchschnittliches Wachstum von 0,5 Prozent erwartet. Leicht positiv werden bis 2011 die Aussichten für den Bereich Renovierung und Modernisierung gesehen.

#### **Chancen in der Landwirtschaft**

Der Ausblick auf die Landwirtschaft ist laut Experten trotz der negativen Perspektiven in der Bauwirtschaft gut, da die Landwirtschaft anderen Zyklen unterliegt. Zudem gewinnt die Landwirtschaft als Wirtschaftsfaktor in den einzelnen Volkswirtschaften in dem Maß an Gewicht, in dem die Nachfrage nach Nahrungsmitteln und alternativen Kraftstoffen zunimmt. Damit steigt auch die Nachfrage nach technischem Gerät zur Produktion. Der VDMA rechnet 2009 allerdings mit einem leichten Umsatzrückgang der Landmaschinenbranche und erst 2010 und 2011 weltweit mit einem Wachstum.

Laut VDMA hält der Strukturwandel, also die Verringerung der Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe sowie das Wachstum der verbleibenden Betriebe, unvermindert an. Es besteht weiterhin ein hoher Druck zur Mehrerzeugung von Nahrungs- und Futtermitteln sowie nachwachsender Rohstoffe. Experten gehen daher davon aus, dass es zu einer höheren Mechanisierung der Flächenbewirtschaftung kommt, was die Nachfrage nach Landtechnik global und langfristig stützen wird.

## Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung der Wacker Neuson SE

- Funktionierendes Geschäftsmodell
- Trotz Markteintrübungen mittel- und langfristige Wachstumschancen
- Aussagen zum Geschäftsverlauf 2009 derzeit schwierig zu treffen

Der Wacker Neuson Konzern hält an seiner langfristig orientierten Wachstumsstrategie fest und ist mit seinem Geschäftsmodell gut aufgestellt. Um die Ziele unserer Unternehmensstrategie zu erreichen, werden wir sinnvoll investieren und das Unternehmen sowohl in den Regionen als auch in den Geschäftsbereichen weiterentwickeln.

Vor dem Hintergrund der prognostizierten rezessiven gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der ungünstigen Aussichten für die internationale Bauwirtschaft sind wir hinsichtlich der Entwicklung im Geschäftsjahr 2009 zurückhaltend. Wir legen daher einen großen Wert auf die Anpassung der Organisationsstruktur und der internen Prozesse an die gesamtwirtschaftlichen Marktbedingungen.

### Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen

Der Wacker Neuson Konzern ist bestrebt, seine führende Marktposition als Anbieter von Baugeräten und kompakten Baumaschinen für die Bau- und Landwirtschaft weltweit zu stärken. Um unser Wachstum in allen Regionen fortzusetzen, werden wir unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen des jeweiligen Marktes ausrichten. Dabei soll das zunehmende Bedürfnis der Kunden nach individuellen und auf das Marktumfeld zugeschnittenen Vertriebs-, Miet- und Servicelösungen befriedigt sowie aktiv Neukunden gewonnen werden.

Aufgrund der rezessiven Marktentwicklung für die Bauwirtschaft erwarten wir 2009 ein schwieriges Europageschäft in 2009 mit einem sich absehbar verschärfenden Wettbewerb. Chancen sehen wir für 2009 vorwiegend in Osteuropa, insbesondere aufgrund zunehmender staatlich geförderter Investitionen in Infrastrukturmaßnahmen. Aber auch durch die weitere Einführung kompakter Baumaschinen in Ländern, in denen wir diese bisher nicht vertrieben haben, sowie durch den Ausbau des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa sehen wir positive Perspektiven. Der Wacker Neuson Konzern konzentriert sich weiterhin auf die Verbesserung interner Abläufe, unter anderem in Produktion und

Logistik, aber auch durch eine marktgerechte Weiterentwicklung unseres Vertriebs- und Servicenetzes.

In der Region Amerika – und dabei vorwiegend in den USA – erwarten wir im Geschäftsjahr 2009 aufgrund der anhaltenden Immobilien- und Hypothekenkrise weiterhin ein schwieriges Marktumfeld. Wir werden dennoch aktiv die Maßnahmen zu Einführung kompakter Baumaschinen in den USA und den Aufbau eines Netzes exklusiver Wacker Neuson Händler fortsetzen.

In der Region Asien bleibt abzuwarten, inwieweit sie der weltwirtschaftliche Abschwung erreicht. So wollen wir die derzeit noch positive Bauentwicklung nutzen, unter anderem im Infrastrukturbereich. Fortgesetzt werden sollen insbesondere der Ausbau des Vertriebsnetzes in China und in Indien, um die Marktposition als Anbieter hochwertiger Produkte und Dienstleistungen zu stärken.

### Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Der Wacker Neuson Konzern verfolgt im Geschäftsjahr 2009 und darüber hinaus das Ziel, seine Marktstellung zu festigen. Dabei werden wir höchstes Augenmerk auf veränderte Kundenbedürfnisse sowie auf bedarfsgerechte Serviceangebote legen.

Mit der Anpassung der Produktpalette wollen wir unsere führende Marktposition ausbauen. Zu diesem Zweck werden wir entsprechend dem Kundenbedarf weiterhin neue hochwertige Produkte sowie Produktvarianten aus den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen in den Markt einführen, die dabei auch der Sicherheit des Anwenders und den Interessen des Umweltschutzes gerecht werden. Des Weiteren führen wir die Einführung kompakter Baumaschinen über das bestehende weltweite Vertriebs- und Servicenetz fort.

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 landwirtschaftliche Produkte unserer Marke Weidemann, die wir nutzen wollen.

Die Entwicklung im Geschäftsbereich Dienstleistungen sehen wir durchaus positiv. Schwerpunkt ist die Anpassung des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa und die Anpassung unseres Vertriebs- und Servicenetzes an bestehende Marktverhältnisse und Kundenbedürfnisse. Unser Angebot an Serviceleistungen, insbesondere im Ersatzteil- und im Reparaturgeschäft, werden wir bedarfsgerecht weiterentwickeln.

## Prognose des Unternehmens

### Chancen (mittel- und langfristig) nutzen

Aus unserer Sicht sind die Perspektiven für den Wacker Neuson Konzern langfristig gut, kurzfristig jedoch von den vorherrschenden rezessiven Marktbedingungen geprägt. Aus Sicht des Vorstands sind positive Auswirkungen aus den umfangreichen Konjunkturstabilitätspaketen auf die Bauwirtschaft frühestens gegen Ende 2009 zu erwarten – trotz eines erheblichen Bedarfs an Baumaßnahmen im Infrastrukturbereich.

Das Unternehmen stellt sich darauf ein, dass der zu befürchtende weltweite Abschwung in der Bauwirtschaft durchaus bis ins Jahr 2010 dauern kann und sich verbunden mit einer steigenden Wettbewerbsintensität weiter auf das Orderverhalten von Kunden auswirkt. Hinzu kommt die Tatsache, dass insbesondere in der Region Europa der Winter 2008/2009 strenger ausgefallen ist als im Vorjahreszeitraum. Aufgrund der marktbedingten Unsicherheit ist eine exakte Eingrenzung des zu erwartenden Umsatzes und des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) daher nur schwer möglich. Wir haben daher entschieden, keine Prognose für 2009 zu veröffentlichen, gehen jedoch von einer rückläufigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung aus.

Chancen für die Bauwirtschaft ergeben sich längerfristig gesehen aus dem Klimawandel und einem höheren Augenmerk auf Umweltpolitik. So gewinnen durch vermehrte Wetterschäden und damit verbundenen Aufräum- und Reparaturarbeiten präventive Maßnahmen weiter an Bedeutung. Hierzu kommen Maßnahmen zur Straßenerneuerung, effizientere Reparaturverfahren und die Sanierung des bestehenden Wohnbestands zur Energieeinsparung. Unsere weltweite Präsenz und Nähe zu unseren Kunden auf den wichtigsten Absatzmärkten und die anerkannte Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen, insbesondere nach der Fusion, bestärken unsere Zuversicht, unsere weltweit führende Marktposition mittel- bis langfristig weiter ausbauen zu können.

Wir erwägen mittelfristig auch Akquisitionen geeigneter Unternehmen, um das Produktprogramm sinnvoll und zum Nutzen des Kunden zu ergänzen oder um internationale Expansionsmöglichkeiten zu ergreifen.

Wir wollen im laufenden Geschäftsjahr insbesondere unsere starke Finanz- und Vermögenslage sichern. Die geplanten Investitionen für 2009 haben wir daher mit rund 60 Mio. Euro gegenüber dem Geschäftsjahr 2008 deutlich reduziert (Vorjahr: 101,8 Mio. Euro). Maßnahmen zur Kostenreduktion sind in verschiedenen Bereichen eingeleitet und werden umgesetzt. Hierzu zählen die Ausweitung der Flexibilisierungsspielräume bei der Arbeitszeit, Kurzarbeit und die Verschiebung von Investitionsprojekten. Auch planen wir eine weitere Senkung der Vertriebs- und Verwaltungskosten.

### Geplante Investitionen (Auszug)

in Mio. €	2009
Ausbau Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa	10,0
Neubau Forschungs- und Entwicklungszentrum München	16,0
Ankauf Grundstück in Hörsching, Österreich	9,2
Investitionen Prozessverbesserung Produktion	4,0
Ausbau Vertriebs- und Servicestationen	5,0

Der Wacker Neuson Konzern ist mit einer Liquidität von 67,5 Mio. Euro und einer Eigenkapitalquote von 77,4 Prozent finanziell stabil aufgestellt. Die Nettoverschuldung wollen wir möglichst auf Vorjahresniveau halten. Ebenfalls planen wir, unser Working Capital zu senken.

Der Hauptversammlung am 28. Mai 2009 in München schlugen Vorstand und Aufsichtsrat die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,19 Euro je dividendenberechtigte Aktie vor. Damit setzen wir auf Kontinuität in unserer Dividendenpolitik, auch wenn die Ausschüttung an die derzeitige Marktlage angepasst wurde.

### **Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns**

Aufgrund der schwierigen Marktlage gehen wir für das laufende Geschäftsjahr von einem Umsatz- und Ergebnisrückgang aus. Allerdings erwarten wir, dass sich Investitionsstaus ab 2010 aufzulösen beginnen, was den Bedarf an Bauprojekten und damit die Nachfrage nach Baumaschinen wieder verstärken wird. Unsere Produktpalette und das Serviceangebot sind am Markt weiterhin gefragt. Wir werden uns dafür einsetzen, diese Marktstellung weiter zu festigen und auszubauen, um gut positioniert und gestärkt aus der Krise herauszugehen.

München, 23. März 2009

Wacker Neuson SE, München  
(bis 18. Februar 2009 Wacker Construction Equipment AG)

Der Vorstand

Dr.-Ing. Georg Sick  
(Vorstandsvorsitzender)

Martin Lehner  
(stellvertretender Vorsitzender)

Richard Mayer

Günther C. Binder

Werner Schwind