

Detailindex zusammengefasster Lagebericht

I. Der Wacker Neuson Konzern	 46	VIII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren	 72
		Forschung & Entwicklung	72
II. Rahmenbedingungen	 48	Produktion	73
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	48	Qualität und Nachhaltigkeit	74
Bau- und Landwirtschaft im Überblick	49	Einkauf	75
Rechtliche Rahmenbedingungen	50	Logistik	75
Position im Wettbewerb	51	Personal	76
		Vertrieb, Kunden und Marketing	78
III. Entwicklung im Geschäftsjahr 2009	 52	IX. Risikobericht	 79
IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	 55	X. Angaben gemäß § 315 Abs. 4 bzw. § 289 Abs. 4 HGB	 85
Ertragslage	55	XI. Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB	 90
Finanzlage	60	XII. Grundzüge des Vergütungssystems	 90
Vermögenslage	62	XIII. Nachtragsbericht	 91
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	64	XIV. Prognosebericht	 92
V. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)	 65	Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	92
VI. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen	 67	Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns	94
Entwicklung in der Region Europa	67	Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen	94
Entwicklung in der Region Amerika	68	Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen	95
Entwicklung in der Region Asien	69	Prognose zur Geschäftsentwicklung des Konzerns	96
VII. Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche	 69	Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns	 97
Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)	69		
Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	70		
Geschäftsbereich Dienstleistungen	71		

Die im Nachfolgenden wiedergegebenen Grafiken und Tabellen sind nicht Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Sie dienen ausschließlich zur weiteren Information. Die nachfolgende Druckfassung des zusammengefassten Lageberichts entspricht nicht exakt der geprüften Fassung. Die Definitionen und Berechnungsweisen von Kennzahlen und sonstiger verwendeter Begriffe sind in den Glossaren am Ende dieses Geschäftsberichts näher beschrieben.

Zusammengefasster Lagebericht der Wacker Neuson SE und ihres Konzerns für das Geschäftsjahr 2009

Der Lagebericht der Wacker Neuson SE wird gemäß § 315 Abs. 3 HGB mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst. Die Risiken und Chancen der Wacker Neuson SE als Muttergesellschaft sind untrennbar mit dem Konzern verbunden. In diesem Lagebericht enthaltene Informationen beziehen sich, sofern nicht anders angegeben, auf den Konzern. Die Informationen zur Lage der Muttergesellschaft sind in einem separaten Kapitel aufgeführt.

Der Wacker Neuson Konzernabschluss wurde nach den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Der Einzelabschluss der Wacker Neuson SE wurde nach den Grundsätzen des deutschen Handelsrechts (HGB) und der aktienrechtlichen Vorschriften (AktG) aufgestellt.

I. Der Wacker Neuson Konzern

- **Weltweit führender Hersteller von Baugeräten („Light Equipment“) und kompakten Baumaschinen („Compact Equipment“)**
- **Internationales Vertriebs-, Beratungs- und Betreuungsnetz**
- **Berichts- und Steuerungswesen weiterentwickelt**

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. Hierzu zählen professionelle Anwender aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen sowie aus den Bereichen Recycling und Industrie. Mehr als 300 Produktgruppen sowie ein Vermiet-, Ersatzteil- und Reparaturservice erleichtern und verbessern deren Arbeitsprozesse. Ebenfalls zu seinen Kunden zählen die Vermieter von Baumaschinen.

Mit rund 180 eigenen Vertriebs- und Servicestationen in über 30 Ländern und derzeit etwa 5.200 Vertragshändlern an mehr

als 12.400 Standorten betreuen wir unsere anspruchsvolle Kundschaft über ein engmaschiges Beratungs- und Betreuungsnetz. Unser oberstes Ziel: unseren Kunden neben der großen Vielfalt an hochwertigen Produkten einen umfassenden und zuverlässigen Service zu bieten.

Der Wacker Neuson Konzern ist in drei Geschäftsbereiche gegliedert:

- Baugeräte bis zu 3 Tonnen („Light Equipment“), mit den Geschäftsfeldern
 - Betontechnik
 - Boden- und Asphaltverdichtung
 - Aufbruchtechnik
 - Versorgungstechnik
- Kompakt-Baumaschinen bis zu 14 Tonnen („Compact Equipment“)
- Dienstleistungen („Services“) mit den Geschäftsfeldern
 - Service
 - Vermietung in Zentral- und Osteuropa

Die meisten Produkte in den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen firmieren unter der Marke „Wacker Neuson“. In der Region Europa vertreiben wir 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 tragen alle Produkte des Konzerns für die Bauwirtschaft den Namen „Wacker Neuson“.

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 dieses Formwechsels ins Handelsregister erfolgte am 18. Februar 2009. Die gesellschaftsrechtliche Verfassung der Wacker Neuson SE gleicht weitestgehend der der vormaligen Wacker Construction Equipment AG.

Im Konzernabschluss der Wacker Neuson SE, der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wird, werden einschließlich der Muttergesellschaft 41 Gesellschaften voll konsolidiert. Zusätzlich sind wir direkt oder indirekt an fünf 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 als größte operative Gesellschaft eine zentrale Stellung ein. Als Muttergesellschaft hält sie unmittelbar oder mittelbar die Anteile an den zum Konzern gehörenden Gesellschaften und ist außerdem in Deutschland mit rund 70 unselbständigen Niederlassungen vertreten. Der Vorstand der Muttergesellschaft leitet den Konzern. Die Geschäftsführungsorgane der Tochtergesellschaften berichten in der Regel direkt an den Konzernvorstand.

Die Segmentberichterstattung erfolgt nach den Regionen Europa, Amerika und Asien. Darüber hinaus werden die Umsatzerlöse nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen berichtet.

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.

Die Produktionsstätte in Melbourne (Australien) – hier fertigten wir in geringem Umfang Vibrationsplatten und Innenvibratoren für den asiatischen und pazifischen Raum – wurde bis Ende 2009 aufgelöst und die Fertigung in das philippinische Werk in Manila verlagert.

Für detaillierte Angaben zur organisatorischen und rechtlichen Struktur wird auf das Kapitel „Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung“ im Konzernanhang verwiesen.

Unternehmenssteuerung und Wertemanagement

Die Controllingabteilung der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE ist für das konzerninterne Steuerungssystem verantwortlich. Sie steuert und überwacht Soll-Ist-Abweichungen primär auf Basis der Umsatzerlöse und der EBIT-Marge der Tochtergesellschaften (Ergebnis vor Zinsen und Steuern zum Umsatz der Tochtergesellschaft). Zudem verfolgt sie die

Fortschritte operativer Maßnahmen und bereitet auf Konzern-ebene die monatlichen Ergebnisse für den Vorstand auf. Unser Steuerungssystem wird kontinuierlich an Veränderungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens angepasst.

Entscheidungen über Projekte, mit denen das Unternehmen auf veränderte Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert, werden nicht von Einzelpersonen sondern von Gremien gefällt: Diese setzen sich unter anderem aus Mitgliedern des Vorstands, verantwortlichen Personen der Geschäftsleitung sowie Führungskräften aus den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktmanagement, Qualitätsmanagement, Vertrieb und Service sowie Strategischer Einkauf zusammen.

Ziel unserer Geschäftstätigkeit ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Um ein solches nachhaltiges Wachstum zu erreichen und zu sichern, haben wir in den letzten Jahren umfangreiche Investitionen getätigt. Wichtigste Steuerungsgrößen sind für uns deshalb das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) und die entsprechende EBITDA-Marge (EBITDA zum Umsatz). Mittel- bis langfristig strebt das Unternehmen eine EBITDA-Marge von über 15 Prozent an. Weitere wesentliche interne Ziel- und Steuerungsgrößen sind die Bruttoergebnismarge, die EBIT-Marge (Ergebnis vor Zinsen und Steuern zum Umsatz) und die Relation des Working Capital zum Umsatz (Umschlagsgrad des Working Capital zur Generierung von Umsätzen). Das Working Capital berechnet sich aus der Summe der Vorräte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen gegen verbundene Unternehmen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die Ausschüttungspolitik, die Finanzierungsstruktur und die Wirtschaftlichkeit des eingesetzten Kapitals werden ebenfalls analysiert und gesteuert. Neu in unserem Berichtswesen sind seit dem Geschäftsjahr 2009 die Kennzahlen Capital Employed (durchschnittlich investiertes Kapital), ROCE I und II (Return on Capital Employed) sowie ROE (Return on Equity, Eigenkapitalrendite). Die Kennzahl ROCE sagt aus, wie sich das gesamte im Unternehmen investierte Kapital verzinst, während der ROE Aufschluss über die Verzinsung des Eigenkapitals gibt. Zu den bilanziellen Steuerungskennzahlen gehört im Konzern generell die Eigenkapitalquote. Um die Finanzierung zu steuern, überwacht der Konzern unter anderem die Kennzahl „Gearing“ (Verhältnis von Netto-Finanzschulden zu Eigenkapital). Die Definitionen und Berechnungsweisen der Kennzahlen sind

im Finanzglossar auf den Seiten 158 dieses Geschäftsberichts dargestellt.

Unser operatives Geschäft richten wir an den Bedürfnissen des Marktes und unserer Kunden aus und beachten dabei auch nationale Besonderheiten. Neue Produkte entwickeln wir nur, wenn unsere Kunden einen entsprechenden Bedarf für technische Weiterentwicklungen oder Neuerungen signalisieren. Geltende oder neue gesetzliche Anforderungen setzen wir konsequent um, insbesondere Maßnahmen zum Umweltschutz und solche, die der Sicherheit der Anwender dienen.

Unser Unternehmen und seine Handlungsweisen sind geprägt von den typischen Werten mittelständischer Familienunternehmen, die auf ertragreiche Nachhaltigkeit ausgerichtet sind. Unsere Kultur ermöglicht eine dezentrale und damit aus Kundensicht schnellere und unbürokratischere Organisation – eine Organisation, die aufgrund gelebter Unternehmenswerte eine hohe Sensibilität gegenüber Verstößen gegen Recht und Gesetz einzelner und insbesondere in kollektiver Form entwickelt hat. Zudem haben unsere Mitarbeiter im direkten Kundenkontakt mehr Handlungsspielraum. Weitere Vorteile: eine schnellere Integration neuer Mitarbeiter und eine höhere Motivation unserer Belegschaft. Ethische Werte, Normen und Ideale prägen Ansichten und Verhalten unserer Mitarbeiter und damit das Erscheinungsbild des Unternehmens.

Steuerungskennzahlen

in %	2009	2008	2007 pro-forma
Bruttoergebnis-Marge	30,8	33,7	35,4
EBITDA-Marge (bereinigt um Restrukturierungskosten) ¹	4,6 (6,2)	11,6	16,1
EBIT-Marge (bereinigt um Abschreibung auf immaterielle Werte und Restrukturierungskosten) ¹	- 18,9 (- 0,5)	6,7	11,5
Working Capital/Umsatz	36,5	34,9	-
ROCE I	- 2,4	10,8	23,1
ROCE II	- 1,9	7,4	15,8
ROE	- 1,4	4,2	8,3
Eigenkapitalquote	81,5	77,4	-
Gearing	- 3,1	6,5	-

¹ Für die weitere Erläuterung der bereinigten Zahlen in 2009 wird auf Kapitel IV. Ertragslage verwiesen.

Neben den Steuerungskennzahlen werden auch wesentliche operative Frühindikatoren überwacht. Wichtige Indikatoren für die Bauwirtschaft sind zum Beispiel zukünftige Bauinvestitionen der Baumaschinen- und Baustoffindustrie, die Anzahl der erteil-

ten Baugenehmigungen sowie die Entwicklung der Häuserpreise insbesondere in den USA. Operative Frühindikatoren für die europäische Landwirtschaft sind derzeit Subventionsprogramme für Landwirte sowie die Entwicklung von Milch-, Nahrungs- und Futtermittelpreisen. Die monatlichen Auftragseingänge im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen sind ein zuverlässiger Indikator für die Nachfrage nach unseren Maschinen.

Das Steuerungssystem der Wacker Neuson SE wird kontinuierlich überarbeitet und an Veränderungen der globalen Gegebenheiten angepasst.

II. Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- **Schwerste Rezession seit dem zweiten Weltkrieg im Abklingen**
- **Exportorientierte Länder besonders stark getroffen**
- **Leichte Verbesserungen in zweiter Jahreshälfte**

Das Jahr 2009 stand weltweit im Zeichen der schwersten Rezession seit dem zweiten Weltkrieg: Laut Wirtschaftsexperten sank das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2009 um 1,1 Prozent (Vorjahr: +3,4 Prozent). Der Rückgang des Welthandelsvolumens belief sich sogar auf 11,0 Prozent (Vorjahr: +4,1 Prozent). Mit Ausnahme von Indien und China ging die Wirtschaftsleistung weltweit zurück.

Die Entwicklung der Region Amerika war vorwiegend von einem deutlichen Rückgang bei Ausrüstungs- und Bauinvestitionen sowie einer steigenden Arbeitslosenquote geprägt. In den USA ging das BIP um 2,5 Prozent zurück, und auch in Kanada und Lateinamerika schrumpfte die Wirtschaft deutlich.

Asien war ebenfalls von der Wirtschaftskrise betroffen. In Japan lagen die Exporte aufgrund der schwächeren Nachfrage aus den USA und Europa signifikant unter dem Vorjahr, die Wirtschaftsleistung war rückläufig. China hingegen steigerte seine Wirtschaftskraft erneut deutlich, beflügelt von milliarden-schweren staatlichen Stützungsmaßnahmen. Auch Indien hielt sein hohes Expansionstempo. Ostasien hingegen büßte etwas von seiner wirtschaftlichen Dynamik ein.

In Europa hat sich die Konjunktur im Geschäftsjahr 2009 drastisch abgekühlt. Insgesamt bremsen die Turbulenzen an den Finanz- und Immobilienmärkten die Entwicklung in allen Ländern des Euroraums. Das aggregierte BIP lag in der Europäischen Union bei -4,1 Prozent (Vorjahr: +1,4 Prozent).

In Westeuropa ließ vor allem das Exportwachstum nach. Besonders stark traf die Krise die osteuropäischen Länder.

Die deutsche Wirtschaftsleistung sank Experten zufolge im Berichtsjahr um 4,9 Prozent, unter anderem aufgrund der stark rückläufigen Nachfrage nach Investitionsgütern aus dem Ausland und einer damit einhergehenden sinkenden Investitionstätigkeit. Insgesamt verkauften deutsche Unternehmen rund 18,0 Prozent weniger Waren ins Ausland. Auch wenn sich zum Jahresende 2009 ein Aufwärtstrend abzeichnete, war dies statistischen Angaben zufolge der stärkste Rückgang seit 60 Jahren. Auch die Einfuhr von Gütern nach Deutschland brach um 17,2 Prozent ein. Die wichtigste Währung, der US-Dollar, hatte sich im Jahresverlauf abgeschwächt, was sich negativ auf die Exporte auswirkte – auch wenn er zum Jahresende wieder an Stärke gewann.

Bruttoinlandsprodukt

reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %	2009	2008
Welt	- 1,1	3,4
USA	- 2,5	1,1
Kanada	- 2,4	0,7
Lateinamerika	2,2	4,2
Japan	- 5,3	0,2
China	7,8	9,4
Indien	6,9	7,0
Ostasien (ohne China)	- 1,5	4,5
Europa (West- und Mitteleuropa)	- 4,1	1,4
Russland	- 8,0	6,3
Deutschland	- 4,9	1,3

Quelle: OECD, IWF, ifo

Nach einem ausgesprochen schwachen ersten Halbjahr deutete sich im Verlauf der zweiten Jahreshälfte eine leichte Erholung der Weltwirtschaft an: Die Nachfrage belebte sich, die Produktion stieg nach ihrem scharfen Einbruch wieder an und auch der internationale Handel erholte sich leicht.

Veränderung wichtiger Währungen gegenüber dem Euro (Jahresdurchschnittswerte)

1 Euro entspricht	2009	2008	Veränderung in %
US-Dollar (USD)	1,3955	1,4741	- 5,3
Britisches Pfund (GBP)	0,8907	0,8038	+ 10,8
Schweizer Franken (CHF)	1,5089	1,5786	- 4,4
Japanischer Yen (JPY)	130,4779	151,4825	-13,9

Quelle: Konzernanhang

Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- Bau- und Landwirtschaft von Marktkrise betroffen
- Rückgang im Wirtschaftsbau aufgrund von Investitionsstopps
- Hohe Lagerbestände führten zu verkürzten Lieferzeiten

Der Einbruch der Weltkonjunktur hat im Jahr 2009 auch die Entwicklung der nationalen Bauindustrien negativ beeinflusst, insbesondere in den USA und in Europa.

In den USA bestätigte sich 2009 die Einschätzung von Experten: Nachdem sich der Nichtwohnungsbau in den Vorjahren noch positiv entwickelt hatte, waren im Berichtsjahr nun auch die Investitionen in diesem Marktsegment rückläufig. Laut der Vereinigung der amerikanischen Baumaschinenhersteller (AEM) sanken sie innerhalb eines Jahres um 5,4 Prozent, die Investitionen in den Wohnungsbau gaben im gleichen Zeitraum – zusätzlich zu Rückgängen in den Vorjahren – um weitere 26,9 Prozent nach. Die gesamten Bauinvestitionen nahmen innerhalb eines Jahres um 13,0 Prozent (Vorjahr: -7,0 Prozent) ab. Der Anteil der Wohnungsbauinvestitionen am Gesamtvolumen betrug Ende November 29,7 Prozent, der Anteil der Investitionen in den Wirtschafts- und Industriebau 70,3 Prozent. Ein Hoffnungsschimmer: Zum Ende des Jahres haben sich zumindest die Häuserpreise in den USA wieder etwas stabilisiert, auch der Wohnungsbau zeigte leicht positive Tendenzen.

In der chinesischen Bauwirtschaft ging es 2009 weiter aufwärts. Auch in Indien verzeichnete die Branche einen Anstieg, zum Jahresende hin allerdings mit schwächeren Zuwachsraten. Insgesamt wurde das Wachstum der asiatischen Bauwirtschaft von den deutlich steigenden Infrastrukturmaßnahmen getragen. Die gesamten Bauinvestitionen legten 2009 um 4,0 Prozent (Vorjahr: 3,1 Prozent) zu, die infrastrukturellen Investitionen sogar um 10,5 Prozent (Vorjahr: 3,6 Prozent).

In Europa sorgte ein strenger Winter 2008/2009 für einen verzögerten Start in die Bausaison. Der westeuropäische Nichtwohnungsbaumarkt, getragen vom Wirtschafts- und Tiefbau, schrumpfte auch 2009 und zwar um 5,9 Prozent (Vorjahr: -1,1 Prozent). Dies resultierte im Wesentlichen aus dem Rückgang im gewerblichen Bau um 11,5 Prozent. Deutlich verschlechtert hat sich im Jahresverlauf die Entwicklung am europäischen Häusermarkt: Wertkorrekturen an den Immobilienmärkten dämpften Bautätigkeit und Bauinvestitionen. Besonders deutlich zeigte sich diese Entwicklung in den Ländern, die in den vergangenen Jahren von einem regelrechten Bauboom geprägt worden waren, allen voran Irland, Großbritannien und Spanien. In Zentraleuropa hingegen gab es diese „Blasenbildung“ nicht. Aber auch hier ging der Neubau von Häusern zurück, begleitet von fallenden Preisen und steigenden Leerstandsquoten bei Wohnungen und Häusern. Laut der Analysten von IHS Global Insight, einem weltweit führenden Anbieter von technischen und wirtschaftlichen Informationen, Analysen und Prognosen, belief sich der Rückgang des Wohnungsbaus in Westeuropa im Berichtsjahr auf 13,0 Prozent. Die Umsätze der westeuropäischen Bauindustrie sanken 2009 um 9,2 Prozent (Vorjahr: -3,9 Prozent). Die osteuropäische Baubranche verzeichnete ebenfalls in nahezu allen Ländern Minuszahlen. Die Bauleistungen sanken in Summe um 6,1 Prozent (Vorjahr: +7,7 Prozent). Allein Polen bildet hier aufgrund zahlreicher laufender Baumaßnahmen eine Ausnahme.

Auch die deutsche Bauwirtschaft lag 2009 im Minus: So erwirtschaftete die Branche insbesondere im ersten Quartal – auch wegen der ungünstigen Witterung – schwache Ergebnisse. Im Vergleich zu anderen EU-Staaten war Deutschland im Jahresverlauf jedoch weniger stark betroffen. Nach Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie sanken die Investitionen in den Wirtschaftsbau um 9,0 Prozent und in den Wohnungsbau um 4,8 Prozent. Der öffentliche Bau nahm um 2,5 Prozent zu, da der Straßenbau und der öffentliche Hochbau gewachsen waren.

Baumaschinenbranche mit weltweit deutlichen Einbrüchen

Laut den Experten des europäischen Branchenverbandes CECE produzierte die weltweite Baumaschinenindustrie im vergangenen Jahr nur 570.000 Maschinen – nach einer Million Einheiten zwei Jahre zuvor (-43 Prozent seit 2007). In der deutschen Baumaschinenbranche gingen die Umsätze nach Angaben des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau VDMA im Jahr 2009 um 52 Prozent zurück, bei den Auftragseingängen lag das Minus bei 50 Prozent. Aufgrund hoher Lagerbestände verschärfte sich das Wettbewerbsumfeld mit der Folge von Preisnachlässen. Auch hatten sich die Lieferzeiten insbesondere für kompakte und große Baumaschinen verkürzt. Auch die Ein- und Ausfuhren brachen massiv ein: Der deutsche Export

von Bau- und Baustoffmaschinen war laut VDMA bis Oktober 2009 um insgesamt 44,4 Prozent, der Import um 45,8 Prozent rückläufig.

Landwirtschaftliche Entwicklung reagierte verzögert

Die Investitionsneigung in der Agrarbranche hat im Berichtsjahr nachgelassen. So litt die Nachfrage nach Landmaschinen ab Jahresmitte zunehmend unter den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, den Auswirkungen niedriger Milchpreise sowie dem allgemein niedrigen Preisniveau bei Nahrungs- und Futtermitteln in Europa. Auch die landwirtschaftliche Produktion ging größtenteils zurück: Laut Global Insight nahm die westeuropäische Getreide- und Weizenproduktion im Jahr 2009 um 8,4 Prozent beziehungsweise um 10,9 Prozent ab. Die Viehzucht hingegen ging nur um 2,2 Prozent zurück. In Osteuropa zeigte die Agrarbranche zwar stärkere Einbußen bei der Getreide- und Weizenproduktion, allerdings bei Viehzucht ein Wachstum von 4,0 Prozent.

Der deutsche Markt für landwirtschaftliche Maschinen schrumpfte laut VDMA um 25 Prozent – 2008 war die deutsche Landtechnikindustrie noch um 24 Prozent gewachsen. Auch wenn diese Entwicklung vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als drastisch zu sehen ist, hat die deutsche Landtechnikindustrie ihren Stellenwert im internationalen Vergleich in den letzten fünf Wachstumsjahren behauptet und weiter ausgebaut.

Rechtliche Rahmenbedingungen

- **Schutz von Anwendern und Umwelt**
- **Beachtung geltender Vorschriften**
- **Laufende Integration neuer Anforderungen in interne Prozessabläufe**

Als weltweiter Hersteller und Anbieter von Baugeräten und Baumaschinen muss unser 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 zahlreiche europäische Richtlinien und Verordnungen.

Neue Vorschriften integrieren wir möglichst zügig in unsere Prozessabläufe. Im Jahr 2009 stand dabei die neue Maschinenrichtlinie 2006/42/EG der Europäischen Union im Mittelpunkt, die seit dem 29. Dezember 2009 einzuhalten ist. So galt es, unser Produktportfolio hinsichtlich zusätzlicher Anforderungen, harmonisierter Normen und Regelwerke zu überprüfen und entsprechend anzupassen. Betroffen waren davon allen

voran die Radlader der Marke Weidemann, die wir für den landwirtschaftlichen Einsatz bauen: Bisher lag die Verantwortung für bestimmte Schutzvorrichtungen beim Betreiber. Der Hersteller musste lediglich Befestigungspunkte vorsehen und entsprechende Schutzvorrichtungen für die unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten anbieten. Mit Änderung der Richtlinie wird nun allerdings der Hersteller stärker in die Pflicht genommen: Er muss entsprechende Schutzvorrichtungen ab Werk einbauen, wenn eine Gefährdung nicht definitiv ausgeschlossen werden kann. Seit Inkrafttreten der Richtlinie 2006/42/EG liefern wir alle Radlader der Marke Weidemann mit Fahrerschutzdach und Fahrerrückhaltesystem aus.

Darüber hinaus haben wir intensiv an der Umstellung der Dieselmotoren auf die zukünftige Abgasrichtlinie TIER 3 Interim und TIER 4 gearbeitet. Die Umstellung verursachte bereits 2009 erhöhte Aufwendungen in unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit.

Darüber hinaus gab es keine Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen, die einen wesentlichen Einfluss auf unseren Geschäftsverlauf hatten.

Position im Wettbewerb

- **Konzentration auf Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen**
- **Weiterhin international führende Marktstellung in der Bauwirtschaft**
- **Führende Position mit Radladern in der europäischen Landwirtschaft**

Trotz der Wirtschaftskrise hat sich das heterogene Wettbewerbsumfeld des Wacker Neuson Konzerns 2009 nur unwesentlich verändert. Zwar hat die Entwicklung an den internationalen Baumärkten im Berichtsjahr bei allen Wettbewerbern zu Umsatz- und Ergebnissrückgängen geführt. Auf die rückläufigen Auftragseingänge hat die Branche mit Kostensenkungen durch Schließungen von Produktionsstätten und Personalabbau sowie mit der Reduzierung von Lagerbeständen reagiert. Zu einer Marktberreinigung durch Insolvenzen, Unternehmenskäufe oder Zusammenschlüsse kam es 2009 jedoch kaum.

Aus Sicht des Unternehmens ebenfalls stabil geblieben ist das Produktangebot der meisten Wettbewerber. Es beschränkt sich entweder nur auf Baugeräte („Light Equipment“), nur auf kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) oder auf die Kombination von kompakten und schweren Baumaschinen über 15 Tonnen („Heavy Equipment“).

Wir konzentrieren uns weiterhin ausschließlich auf Baugeräte und kompakte Baumaschinen. Damit grenzen wir uns sowohl von Anbietern für den Heimwerkerbedarf („Do-it-yourself“) als auch von Produzenten großer Baumaschinen ab. Insbesondere die Verbindung von Baugeräten und kompakten Baumaschinen mit unserer Vielfalt an hochwertigen Produkten zeichnet uns im Wettbewerbsvergleich aus und bildet aus unserer Sicht ein weltweites Alleinstellungsmerkmal des Wacker Neuson Konzerns.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Wacker Neuson Konzern sowohl lokal, national als auch international behauptet: Wir konnten unsere Marktanteile halten oder neue hinzugewinnen. Die Kunden des Wacker Neuson Konzerns sind vor allem im Bereich des Nichtwohnungsbaus tätig. Nach wie vor werden rund 70 Prozent unserer Produkte beim Neubau und bei der Reparatur von Infrastrukturobjekten eingesetzt, so im Straßen- und Tiefbau, Wirtschafts- und Hochbau, in der Energie- und Wasserversorgung sowie in der Telekommunikation.

Einsatzgebiete Produkte des Wacker Neuson Konzerns

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

Stand: 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 international herausragende Marktpositionen erreicht.

Der globale Baumaschinenmarkt ist sehr stark zergliedert; zudem gibt es kaum offizielle Statistiken. Ein detaillierter und aussagekräftiger Ausweis von Marktanteilen ist deshalb nicht möglich. Auch unser Wettbewerbsumfeld ist sehr inhomogen. In bestimmten Bereichen konkurrieren wir mit global tätigen Unternehmen mit einem breiten Produktprogramm an kompakten und schweren Baumaschinen, wie beispielsweise Atlas Copco, Caterpillar oder Volvo. Auch die japanischen, auf Kompakt-Baumaschinen spezialisierten Hersteller Takeuchi, Kubota und Yanmar zählen zu unseren Wettbewerbern. Daneben gibt es aber auch eine Vielzahl von Wettbewerbern, die nur in bestimmten lokalen Märkten tätig sind. Im Segment Baugeräte zählen hierzu Bomag, Ammann, Multiquip, Mikasa und Dynapac.

Seit dem Erwerb der Weidemann-Gruppe im Jahr 2005 ist der Wacker Neuson Konzern auch im Segment landwirtschaftlicher Maschinen tätig. So nimmt die Weidemann GmbH in der zentraleuropäischen Agrarwirtschaft eine führende Marktstellung bei knickgelenkten Radladern ein. Ebenfalls für die Landwirtschaft entwickelt und produziert die Konzerntochter Kramer-Werke GmbH Teleskopen: Diese werden von der CLAAS Global Sales GmbH, einem führenden deutschen Landmaschinenhersteller, unter deren Markennamen „CLAAS“ vertrieben. Die Geschäftstätigkeit in der Landwirtschaft wollen wir durch das 2009 initiierte Konzept „Farm Mobility“ weiter ausbauen.

III. Entwicklung im Geschäftsjahr 2009

- Geschäftsentwicklung von schwierigen Marktbedingungen geprägt
- Stabilisierung und leichte Aufhellung der Märkte ab Jahresmitte
- Kostensenkungsmaßnahmen zeigten ab dem zweiten Quartal Wirkung

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Die Rahmenbedingungen auf den internationalen Baumärkten Amerikas und Europas haben sich 2009 stark verändert und die Umsatz- und Ergebnissituation des Wacker Neuson Konzerns geprägt. Während das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa ganzjährig eine positive Entwicklung nahm, ließ die Nachfrage nach kompakten Baumaschinen weltweit deutlich nach. Die Nachfrage nach Baugeräten zog – ausgehend von einem niedrigen Niveau – ab dem dritten Quartal wieder leicht an. Ein strenger Winter führte im ersten Quartal zu Erlöseinbußen, während die Quartale zwei bis vier auf einem höheren

Umsatzniveau lagen – wenn auch marktbedingt deutlich unter dem Vorjahresniveau. → ①

Vor diesem Hintergrund sank der Umsatz des Wacker Neuson Konzerns im Geschäftsjahr 2009 um 31,4 Prozent auf 597,0 Mio. Euro (Vorjahr: 870,3 Mio. Euro).

Bereits im Herbst 2008 hatten wir ein straffes Kostensenkungsprogramm eingeleitet, das wir 2009 weiter konsequent und aktiv umsetzten. Da viele Maßnahmen aber erst zeitverzögert griffen, verzeichneten wir im ersten Quartal 2009 noch einen deutlichen Verlust. In den Folgequartalen erwirtschafteten wir dann bereits positive operative Quartalsergebnisse, die jedoch in Summe nicht ausreichten, um insgesamt einen Verlust aus dem operativen Geschäft zu vermeiden.

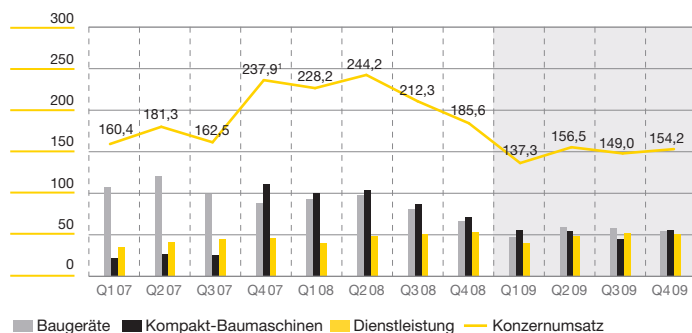
Letztendlich verstärkten zwei Sondereffekte die negative Entwicklung unserer Ergebniszahlen: zum einen die Kosten für die personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen (9,6 Mio. Euro), zum anderen die nicht zahlungswirksame außerordentliche Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro), die im Wesentlichen den Geschäfts- oder Firmenwert (89,5 Mio. Euro) und die Marke (10,8 Mio. Euro) des Neuson Kramer Teilkonzerns betraf.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank somit auf 27,2 Mio. Euro (Vorjahr: 100,9 Mio. Euro). Bereinigt um die Restrukturierungskosten (9,6 Mio. Euro) belief sich das EBITDA auf 36,7 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge sank auf 4,6 Prozent (Vorjahr: 11,6 Prozent), bereinigt um Restrukturierungskosten auf 6,2 Prozent. Der Jahresfehlbetrag belief sich auf 110,1 Mio. Euro (Vorjahr: Jahresüberschuss 37,4 Mio. Euro), bereinigt um die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro) und Restrukturierungskosten (9,6 Mio. Euro) betrug der Jahresfehlbetrag 2,9 Mio. Euro.

① Einfluss der Wirtschaftskrise und Stabilisierung in 2009

Umsatzentwicklung: Gesamt vs. Segmente Q1 07 – Q4 09

in Mio. €



¹ Der Umsatzanstieg zum vierten Quartal 2007 war fusionsbedingt.

Der als frühzyklisch geltende Geschäftsbereich Baugeräte war als erster Bereich von der Krise betroffen (ab Mitte 2007), zeigte aber seit Jahresmitte 2009 (ebenso wie der Geschäftsbereich Dienstleistung) erfreulicherweise wieder eine leichte Erholung. Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen stabilisierte sich die Nachfrage zum Jahresende.

Vergleich des tatsächlichen mit dem geplanten Geschäftsverlauf

Aufgrund der unsicheren, und damit schwer einschätzbaren konjunkturellen Lage hatte das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2009 keine quantifizierte Prognose zum Umsatz und zur EBITDA-Marge veröffentlicht. Der erwartete Rückgang bei Umsatz und Ergebnis hat sich im Jahresverlauf jedoch bestätigt. Der im Rahmen des Neunmonatsberichts prognostizierte operative Jahresverlust von rund 10 bis 15 Mio. Euro ist – um die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro) bereinigt – mit 9,8 Mio. Euro eingetreten.

Marktanteilsgewinne durch verbreitertes Produktangebot

Im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) blieb der Absatz wiederum unter dem Vorjahresniveau. Bereits seit Mitte 2007 entwickelte sich die Nachfrage hier rückläufig – vor allem in Europa und in der Region Amerika. In den deutschsprachigen Ländern blieb der Absatz hingegen relativ stabil. Erfreulicherweise belebte sich die Nachfrage nach Baugeräten seit Mitte 2009 aufgrund von Nachholeffekten unserer Kunden.

Auch der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen zeigte eine marktbedingte Schwäche, nachdem er sich bis Mitte 2008 noch sehr positiv entwickelt hatte. Die Nachfrage stabilisierte sich erst gegen Ende des vierten Quartals auf niedrigem Niveau. Der Absatz von Maschinen für die Landwirtschaft war krisen- und branchenbedingt ab dem zweiten Halbjahr ebenfalls rückläufig, auch wenn der langfristige Trend hin zu größeren Betrieben und damit zu Rationalisierungsinvestitionen grundsätzlich ungebrochen ist.

Unser Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa erreichte im Berichtszeitraum ein Allzeithoch und bestätigte so unsere Entscheidung, diesen Bereich auszubauen. Hohe Lagerbestände in der Branche und ein zurückhaltendes Investitionsverhalten seitens der Kunden hatten den Wettbewerb verschärft, so dass die Branche Preisnachlässe gewähren musste. Dies wirkte sich auch auf die Bruttoergebnismarge des Wacker Neuson Konzerns aus, auch wenn wir im zweiten Quartal 2009 eine Preiserhöhung auf Ersatzteile um rund 3,0 Prozent durchführten.

Fazit: Auch im Krisenjahr 2009 haben wir unsere Chancen genutzt und Marktanteile hinzugewonnen. Hierbei kam uns insbesondere das fusionsbedingt deutlich verbreiterte Produktangebot zugute. Ebenso nutzten wir unsere Stärken wie hohe Innovationsleistung, herausragende Produkt-, Vermiet- und Servicequalität, stabiles Ersatzteilgeschäft und effiziente Unternehmensprozesse. Zudem verbesserten wir unsere marktführende Position durch die integrierte Kundenbetreuung unseres dezentralen Vertriebs- und Servicenetzes sowie nicht zuletzt durch unsere Qualitätsführerschaft.

Anpassung von Kosten- und Organisationsstrukturen

Um die Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten den sinkenden Umsätzen anzupassen, haben wir im Jahresverlauf umfangreiche Maßnahmen zur Kostensenkung eingeleitet. Auch unsere Organisationsstrukturen haben wir 2009 entsprechend weiter angepasst – damit hatten wir bereits in der zweiten Jahreshälfte 2008 begonnen. Zu den Maßnahmen zählten unter anderem Kürzungen von Investitionen und bei Projekten, die zusätzliche Flexibilisierung von Gleitzeitrahmen und die Freistellung von Mitarbeitern. Zusätzlich wurde die Fertigung von Melbourne nach Manila verlagert. Nach einem deutlichen Verlust im ersten Quartal 2009, das besonders von den Kosten der Restrukturierung belastet war, bestätigten die positiven Ergebnisse der Folgequartale die Richtigkeit unserer Maßnahmen.

Im Umgang mit den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise war es uns sehr wichtig, möglichst viele Arbeitsplätze zu erhalten, beziehungsweise für unsere Mitarbeiter tragfähige, sozialverträgliche Lösungen zu finden. Dennoch mussten wir – trotz aller Anstrengungen – die Personalkapazität um rund 20 Prozent reduzieren. Dies entspricht einem Abbau von rund 628 Mitarbeitern (einschließlich der Leiharbeitnehmer) und führte zu einmaligen Restrukturierungskosten in Höhe von 9,6 Mio. Euro. Den „Break-even“-Umsatz, also die Gewinnschwelle auf EBIT-Ebene, haben wir auf etwa 600 Mio. Euro verringert.

Finanzlage deutlich verbessert

Hohe Lagerbestände, insbesondere bei einigen Produktgruppen im Bereich Kompakt-Baumaschinen, prägten den Jahresanfang 2009. Diese Bestände haben wir im Jahresverlauf deutlich abgebaut und so das Working Capital signifikant um 86,0 Mio. Euro beziehungsweise um 28,3 Prozent reduziert. Zugleich haben wir die Investitionen zurückgefahren und damit unsere starke Finanzkraft mit liquiden Mitteln in Höhe von 85,0 Mio. Euro gesichert.

Auf dem Höhepunkt der Krise gelang es uns, die zuvor relativ geringe Nettoverschuldung von 59,0 Mio. Euro (Stand: 31. Dezember 2008) in ein Nettoguthaben von 24,9 Mio. Euro (Stand: 31. Dezember 2009) zu wandeln. Das Gearing beläuft sich somit auf -3,1 Prozent. Trotz der Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte hat sich die Eigenkapitalquote im Wesentlichen durch die Reduzierung des Working Capital im Jahresverlauf von 77,4 Prozent auf 81,5 Prozent erhöht.

Finanziellen Spielraum verschafften uns außerdem unsere zugesagten Kreditlinien in Höhe von insgesamt maximal 146,5 Mio. Euro, die zum Bilanzstichtag zu weniger als 50 Prozent ausgeschöpft waren. Insgesamt haben wir unsere Ziele zur Sicherung der Finanzlage erreicht und diese 2009 deutlich verbessert.

Langfristig orientierte Strategie weiter aufrecht erhalten

Im Berichtszeitraum haben wir unsere langfristige Wachstumsstrategie weiter vorangetrieben: So wurden kompakte Baumaschinen über das bestehende Vertriebs- und Servicenetz in ausgewählten Ländern neu eingeführt und das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa, unter Berücksichtigung der Interessen unserer Kunden aus dem Vermietsektor, ausgebaut. In den Wachstumsmärkten Asiens intensivierten wir die regionale Expansion und Vertrieboptimierung. Gleichzeitig haben wir in den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen zahlreiche neue Produkte in den Markt eingeführt und die Produktpalette dem Bedarf unserer Kunden entsprechend erweitert. Mit dem in 2009 entwickelten Konzept „Farm Mobility“ wollen wir unser internes Know-how im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen zukünftig verstärkt markenübergreifend nutzen. Das Konzept soll ab 2010 umgesetzt werden.

Exklusive Vertriebspartnerschaft in Japan

Im dritten Quartal wurde mit der Shindaiwa Corporation (mittlerweile Yamabiko Group) aus Japan ein Kooperationsvertrag geschlossen: Seit dem 1. Oktober 2009 erfolgen der Verkauf und der Vertrieb der Baugeräte der Marke Wacker Neuson in Japan exklusiv über die Vertriebsorganisation dieses Kooperationspartners. Die japanische Tochtergesellschaft von Wacker Neuson wird hingegen liquidiert werden. Durch die Kooperation mit diesem renommierten Partner erhält der Wacker Neuson Konzern nicht nur einen verbesserten Marktzugang für seine Produkte und Dienstleistungen, sondern kann gleichzeitig seine Verwaltungskosten reduzieren.

Produktionskapazitäten auf anziehende Nachfrage vorbereitet

Der Konzern hat in 2009 die Produktionskapazität an die weltweit gesunkene Nachfrage angepasst. Im ersten Quartal 2009 wurde die Herstellung von Raddumpfern – die Fertigungsstätte in Tredegar (Wales, Großbritannien) war Ende 2008 stillgelegt worden – in das österreichische Kompaktbagger-Werk und -Kompetenzcenter in Linz verlagert. Die Entscheidung über den Neubau einer eigenen Produktionsstätte auf einem 2009 erworbenen Grundstück in Hörsching (Linz, Österreich) ist noch nicht gefallen. Bereits jetzt ist aber abzusehen, dass das Linzer Werk bei einem Anstieg der Nachfrage seine Kapazitätsgrenzen erreichen wird, was einen Neubau notwendig machen würde. Entsprechende Planungen zum Kapazitätsausbau an diesem Standort werden deshalb fortgeführt.

In München verläuft der Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums und des Konzernsitzes planmäßig. Die Fertigstellung des Gesamtkomplexes ist für das Jahr 2011 vorgesehen.

Umwandlung in die Wacker Neuson SE vollzogen

Am 3. Juni 2008 hatte die ordentliche Hauptversammlung die

Umwandlung des Unternehmens in eine SE (Societas Europaea) und die Umfirmierung in „Wacker Neuson SE“ beschlossen. Am 14. Januar 2009 unterzeichneten der Vorstand der vormaligen Wacker Construction Equipment AG und ein Verhandlungsgremium aus 23 Arbeitnehmervertretern der Tochtergesellschaften und Betriebe aus 17 verschiedenen europäischen Ländern die Vereinbarung über das „Verfahren zur Unterrichtung und Anhörung der Arbeitnehmer in Europa“ und über die Mitbestimmung im Aufsichtsrat in der künftigen Wacker Neuson SE. Dabei wurden die bisherigen Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat der vormaligen Wacker Construction Equipment AG als Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE bestätigt. Um die personelle Kontinuität in den Gesellschaftsorganen zu gewährleisten, wurden in der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der Wacker Neuson SE am 11. Februar 2009 die bisherigen Mitglieder des Vorstands der vormaligen Wacker Construction Equipment AG auch zu Vorständen der Wacker Neuson SE bestellt. Vorsitzender des Vorstands blieb unverändert Dr.-Ing. Georg Sick, sein Stellvertreter Martin Lehner. Die Eintragung der Wacker Neuson SE ins Handelsregister erfolgte am 18. Februar 2009. Die gesellschaftsrechtliche Verfassung der Wacker Neuson SE gleicht weitestgehend der der vormaligen Wacker Construction Equipment AG.

Beschlüsse der Hauptversammlung 2009

Auf der Hauptversammlung am 28. Mai 2009 in München informierte der Vorstand die rund 230 anwesenden Aktionäre der Wacker Neuson SE über die Entwicklung im Jahr 2008 sowie über die aktuelle Geschäftslage.

Die Hauptversammlung stimmte der Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,19 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie (Vorjahr: 0,50 Euro) zu. Daraus resultierte eine Ausschüttungssumme von 13,33 Mio. Euro (Vorjahr: 35,07 Mio. Euro). Bezogen auf den Konzernjahresüberschuss 2008 vor Kaufpreisallokation in Höhe von 41,9 Mio. Euro ergab sich somit eine Ausschüttungsquote von rund 32 Prozent. Dieser Anteil entsprach unserem Ziel, mindestens 30 Prozent des Konzernjahresüberschusses auszuschütten. Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2008 entlastet.

Dividende pro Aktie in € (für Geschäftsjahr)

2009	2008	2007	2006	2005
0 ¹	0,19	0,50	0,38	0,27

¹ Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 28. Mai 2010

Aktive Kapitalmarktkommunikation und Aktienkursentwicklung

Der Vorstand informierte im Geschäftsjahr 2009 aktiv und regelmäßig über die aktuelle Entwicklung des Unternehmens,

unter anderem auf der Hauptversammlung, auf Investorenkonferenzen, nationalen und internationalen Roadshows sowie im Rahmen eines Capital Market Days.

Mit Wirkung zum 4. März 2009 wurde die Notierung der auf Namen lautenden Stückaktien (ISIN DE000WACK012/WKN WACK01) der vormaligen Wacker Construction Equipment AG im regulierten Markt der Deutschen Börse (Prime Standard) auf die Firmierung „Wacker Neuson SE“ umgestellt.

Erfreulich entwickelte sich mit einem Jahresplus von 32,5 Prozent unser Aktienkurs. Mit dem Anstieg von 6,19 Euro im Januar auf 8,20 Euro zum Jahresende lag er deutlich über dem durchschnittlichen Trend des SDAX, in dem die Wacker Neuson Aktie seit September 2007 notiert ist.

Vorstand und Aufsichtsrat

Innerhalb des Berichtszeitraums hat es innerhalb von Aufsichtsrat und Vorstand sowie zwischen Aufsichtsrat und Vorstand teilweise Meinungsverschiedenheiten gegeben, die zu verschiedenen Rechtsstreitigkeiten geführt haben. Diese Streitigkeiten sind zwischenzeitlich einvernehmlich beigelegt worden; es ist geklärt, dass Herr Hans Neunteufel weiterhin Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft ist.

IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage umfasst neben der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE insgesamt 40 Konzerngesellschaften (Vorjahr: 42).

Das Geschäftsjahr 2008 war das erste vollständige Geschäftsjahr des Wacker Neuson Konzerns nach der Fusion der Wacker Construction Equipment AG mit der Neuson Kramer Baumaschinen AG im Herbst 2007. Die Finanzzahlen des Wacker Neuson Konzerns für die Geschäftsjahre 2009 und 2008 sind somit vergleichbar. Die Effekte der Kaufpreisallokation werden im vorliegenden Bericht – anders als im Vorjahr – in den Erläuterungen zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage nicht mehr gesondert ausgewiesen. Die dargestellten Zahlen stellen also die Werte inklusive der Effekte aus der Kaufpreisallokation dar.

Ertragslage

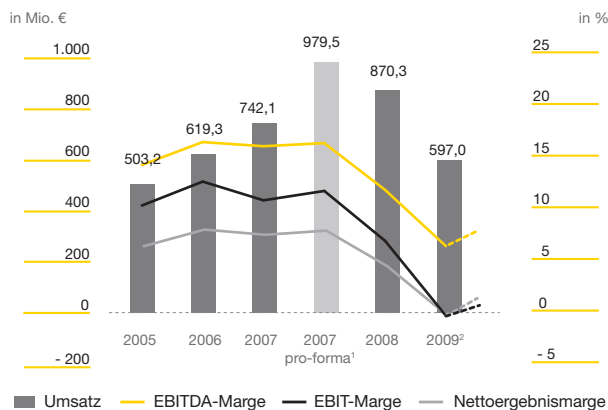
- Umsatz und Ergebnis von Marktkrise betroffen
- Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungskosten sowie Verwaltungskosten gesenkt
- Positive Ergebnisbeiträge bereits seit zweitem Quartal

Im Geschäftsjahr 2009 litt der Absatz von Baugeräten und -maschinen in Folge der weltweiten Wirtschaftskrise unter der Investitionszurückhaltung unserer Kunden. Dies wirkte sich auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns aus.

→ ② Ein intensiverer Wettbewerb erhöhte zudem den Preis-

② Wachstum der Vorjahre, Einfluss der Wirtschaftskrise und Senkung Gewinnschwelle

Umsatz und Margenentwicklung 2005 – 2009



Wacker Neuson steigerte 2005–2008 seinen Umsatz durchschnittlich um 20 Prozent³. Der starke Umsatzrückgang bedingt durch die Wirtschaftskrise führte 2009 erstmals zu einem operativen Verlust. Gleichzeitig gelang es, die Gewinnschwelle (Break even) um 20 Prozent auf 600 Mio. Euro zu senken (EBIT-Level). Mittel- bis langfristig strebt das Unternehmen eine EBITDA-Marge von über 15,0 Prozent an.

¹ Pro-Forma Angabe: Darstellung, als wäre der Teilkonzern Neuson Kramer in 2007 bereits vollständig konsolidiert worden (Konsolidierung ab 1. Okt. 2007).

² 2009er Ergebnismargen bereinigt um Firmenwertabschreibung, Restrukturierungskosten.

³ Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über den Zeitraum von 3 Jahren (CAGR).

druck im Markt. Da die Produktion von Baugeräten bedarfsge- steuert und mit kurzen Lieferzeiten erfolgt, weist das Unterneh- men nur für kompakte Baumaschinen einen Auftragseingang aus. Dieser ging im ersten Halbjahr deutlich zurück; im zweiten Halbjahr stabilisierten sich die Eingänge auf niedrigem Niveau.

Der Konzernumsatz sank um 31,4 Prozent auf 597,0 Mio. Euro (Vorjahr: 870,3 Mio. Euro), währungsbereinigt betrug der Rück- gang 31,2 Prozent. Erfreulich zeigte sich das vierte Quartal: Von Oktober bis Dezember übertraf der Umsatz (154,2 Mio. Euro) die Erlöse des dritten Quartals (149,0 Mio. Euro) um 3,4 Prozent. Damit steuerte das vierte Quartal rund 26 Prozent zum Jahres- umsatz 2009 bei – eine Quote, die den „normalen“ Umsatz zu dieser Jahreszeit (in den Vorjahren hatte der Anteil bei rund 21 Prozent gelegen) deutlich übertraf.

Quartalszahlen 2009
(Auszug)

2009	Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt
Umsatz	137,3	156,5	149,0	154,2	597,0
Anteil vom Jahresumsatz	23%	26%	25%	26%	100%
EBITDA	- 12,3	13,4	15,6	10,4	27,2
EBIT	- 22,6	3,2	5,9	0,6 ¹	- 12,8 ¹

¹ Bereinigt um Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro).

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sanken um 28,4 Prozent auf 412,9 Euro (Vorjahr: 576,9 Mio. Euro). Dies war auf einen niedrigeren Materialaufwand zurückzuführen, was wiederum am Rück- gang des Fertigungsvolumens und entsprechend gesunkener Produktions- sowie Frachtkosten lag.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz belief sich auf 184,1 Mio. Euro (Vorjahr: 293,4 Mio. Euro), die Bruttoergebnismarge auf 30,8 Prozent (Vorjahr: 33,7 Prozent). Ursächlich hierfür waren – neben dem Umsatzrückgang – Restrukturierungskosten durch die Anpassung der Personalkapazität sowie Abschreibungen auf Lagerbestände, die in den Herstellkosten enthalten waren. Ebenfalls wirkte sich der gestiegene Preisdruck für kompakte Baumaschinen hier aus. Insbesondere im ersten Quartal fiel die Bruttoergebnismarge sehr niedrig aus; im Jahresverlauf verbesserte sie sich durch Anpassung der Kapazität an das gesunkene Umsatzniveau wieder.

Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten gesenkt

Maßnahmen auf die Wirtschaftskrise

Ziele 2009	Erfolge/Effekte zum 31.12.2009
Senkung Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten ¹	- 16,0 %
Reduzierung Working Capital	- 28,3 %
Wandeln der Nettofinanzverschuldung in Guthaben (Δ zum Vorjahresstichtag)	+ 83,8 Mio. €
Reduzierung Personalkapazität ²	- 20 %
Kurzarbeit (europäische Produktionen)	15 % der Mitarbeiter

¹ Bereinigt um Restrukturierungskosten.

² Angabe beinhaltet Effekte aus Kurzarbeit, Leiharbeitnehmer und Personal- anpassungen.

Der Konzern hat sein Maßnahmenprogramm zur Kostensen- kung und Restrukturierung im Berichtszeitraum, wie unterjährig berichtet konsequent umgesetzt. Beschlossen hatten wir es bereits im zweiten Halbjahr 2008, um unsere Kosten der rückläufigen Geschäftsentwicklung anzupassen. Im Laufe des Geschäftsjahres 2009 spürten wir zunehmend die posi- tive Wirkung des Sparprogramms, was die Richtigkeit unserer Maßnahmen bestätigte. Insgesamt konnten wir die Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten um 31,8 Mio. Euro senken. Im Verhältnis zum Umsatz belief sich deren relativer Anteil aufgrund der niedrigeren Gesamtumsätze auf 34,0 Prozent (Vorjahr: 27,0 Prozent).

Vertriebs-, Forschungs-, Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten in % vom Umsatz

2009	34,0
2008	27,0

Die Vertriebskosten sanken um 13,7 Prozent auf 135,1 Mio. Euro (Vorjahr: 156,5 Mio. Euro). Hier hatten wir insbesondere Personal- und Sachkosten reduziert, konnten aber die Ver- triebswege weltweit dennoch weiter ausbauen.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung gingen um 18,4 Prozent auf 20,5 Mio. Euro (Vorjahr: 25,1 Mio. Euro) zurück, vornehmlich durch die Senkung von Sachkosten. Insgesamt wurden 2009 bei allen Produktionsunternehmen Entwicklungskosten in Höhe von 4,5 Mio. Euro aktiviert. In Relation zum Umsatz stiegen die Forschungs- und Entwicklungsaufwen- dungen: Die Forschungs- und Entwicklungsquote erhöhte sich auf 3,4 Prozent (Vorjahr: 2,9 Prozent).

Auch die allgemeinen Verwaltungskosten konnten wir um 10,8 Prozent auf 47,7 Mio. Euro (Vorjahr: 53,5 Mio. Euro) verringern. Die Verwaltungskostenquote lag bei 8,0 Prozent (Vorjahr: 6,1 Prozent).

Allgemeine Verwaltungskosten

in % vom Umsatz

2009	8,0
2008	6,1

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen geringfügig um 10,9 Prozent auf 12,2 Mio. Euro (Vorjahr: 11,0 Mio. Euro) an. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen auf 106,2 Mio. Euro (Vorjahr: 11,5 Mio. Euro). Hier schlugen die außerordentlichen Abschreibungen, vornehmlich auf den Geschäfts- oder Firmenwert, mit 100,3 Mio. Euro zu Buche.

Absatzrückgänge beeinflussen Ergebniszahlen

Die Ergebniszahlen waren geprägt von einem deutlichen Umsatzrückgang, den Kosten für die Restrukturierungsmaßnahmen sowie durch die nicht zahlungswirksame, außerordentliche Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro), die im Wesentlichen den Geschäfts- und Firmenwert des Neuson Kramer Teilkonzerns betraf. Durch gezielte Kostensenkungsmaßnahmen konnten wir den Ergebnisrückgang jedoch eingrenzen.

Die Ergebniszahlen im vierten Quartal 2009 wurden insbesondere durch die oben genannte Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte als auch durch weitere Restrukturierungskosten in Verbindung mit Personalanpassungen in Höhe von 1,5 Mio. Euro (9,6 Mio. Euro für 2009 gesamt) belastet. Trotz des Umsatzanstiegs gegenüber dem dritten Quartal belastete eine

geringere Bruttoergebnismarge (saisonalbedingt) zudem das Quartalsergebnis. → ③

Die Ertragslage wurde in 2009 wesentlich durch die oben genannte Sondereffekten beeinflusst. Deshalb wird neben den Werten aus der Konzerngewinn- und Verlustrechnung jeweils ein bereinigtes Ergebnis berichtet, das wie folgt angepasst wurde:

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank um 73,1 Prozent von 100,9 Mio. Euro auf 27,2 Mio. Euro, bereinigt um die Restrukturierungsaufwendungen sank das EBITDA auf 36,7 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge belief sich auf 4,6 Prozent (Vorjahr: 11,6 Prozent), bereinigt auf 6,2 Prozent.

EBITDA (Auswirkung von Sondereffekten)

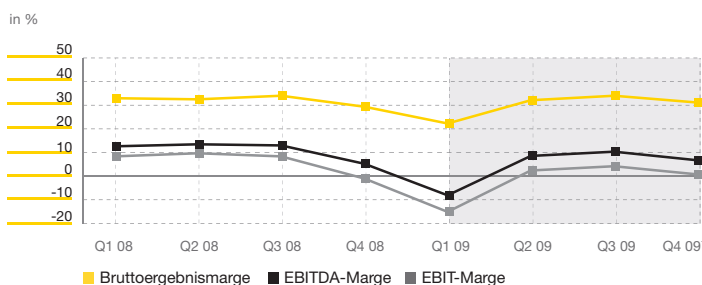
in T€	2009	2008
EBITDA	27.175	100.944
+ Restrukturierungskosten	9.554	-
EBITDA bereinigt	36.729	100.944

Die Abschreibungen stiegen auf 140,3 Mio. Euro (Vorjahr: 43,0 Mio. Euro). Der Anstieg ist durch die oben erwähnte Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte zu begründen. Die übrigen Abschreibungen gingen durch die Reduzierung des Vermiet-Anlagevermögens geringfügig zurück.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank auf -113,1 Mio. Euro (Vorjahr: 58,0 Mio. Euro), bereinigt um die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte und Restrukturierungsaufwendungen sank das EBIT auf -3,2 Mio. Euro. Die EBIT-Marge belief sich auf -18,9 Prozent (Vorjahr: 6,7 Prozent) beziehungsweise auf bereinigte -0,5 Prozent.

③ Wirkung der Kostensenkungsmaßnahmen

Margenentwicklung Q1 08 – Q4 09



¹ Q4 EBIT bereinigt um Abschreibung auf immaterielle Werte (Firmenwert, Marke)

Trotz der Wirtschaftskrise und Umsatzrückgang konnten wir ab dem zweiten Quartal bereits wieder positive operative Ergebnisse erwirtschaften. Die Kostensenkungsmaßnahmen (Reduktion um 58,5 Mio. Euro Personal- und Sachkosten in 2009 inkl. Restrukturierungskosten) zeigten ihre Wirkung. Zirka 35 Mio. Euro werden nachhaltige Einsparungen sein.

EBIT (Auswirkung von Sondereffekten)

in T€	2009	2008
EBIT	- 113.134	57.990
+ Abschreibung immaterielle Werte	100.338	-
+ Restrukturierungskosten	9.554	-
EBIT bereinigt	- 3.242	57.990

Wechselkursschwankungen sichern wir durch natürliches Hedging ab. 2009 hat der US-Dollar durchschnittlich leicht an Wert verloren (1 Euro = 1,3955 US-Dollar; Vorjahr: 1 Euro = 1,4741 US-Dollar).

Das Finanzergebnis belief sich auf -2,3 Mio. Euro (Vorjahr: -2,3 Mio. Euro).

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) sank auf -115,5 Mio. Euro (Vorjahr: 55,7 Mio. Euro), bereinigt um die außerordentliche Abschreibung und Restrukturierungsaufwendungen sank das EBT auf -5,6 Mio. Euro.

Der Steuerertrag belief sich auf 5,5 Mio. Euro (Vorjahr: Steuerertrag von 17,6 Mio. Euro). Der Steuerertrag resultiert im Wesentlichen aus der Auflösung passiver latenter Steuern im Zusammenhang mit der Abschreibung der Marke Neuson in Höhe von 2,7 Mio. Euro und der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge. Die Steuerquote nahm dabei von 31,6 Prozent im Vorjahr auf 18,7 Prozent (bereinigt um die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte und darauf entfallende latente Steuern) ab.

Der Jahresfehlbetrag liegt mit 110,1 Mio. Euro deutlich unter dem positiven Vorjahresergebnis von 37,4 Mio. Euro. Bereinigt um die außerordentliche Abschreibung und Restrukturierungsaufwendungen belief sich der Jahresfehlbetrag auf 2,9 Mio. Euro.

Jahresergebnis (Auswirkung von Sondereffekten)

in T€	2009	2008
Jahresergebnis	- 110.104	37.389
+ Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte	100.338	-
- Latente Steuern ¹	2.700	-
+ Restrukturierungskosten	9.554	-
Jahresergebnis bereinigt	- 2.912	37.389

¹ Die aus der Abschreibung aus immaterielle Vermögenswerte anfallenden Steuererträge belaufen sich auf 2,7 Mio. Euro.

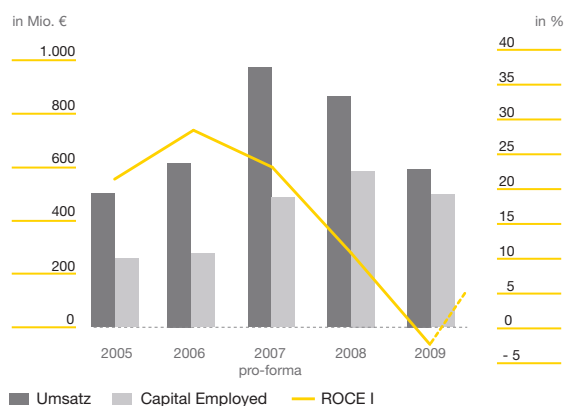
Zum Ergebnis pro Aktie: Im Berichtsjahr waren durchschnittlich 70,14 Mio. Stammaktien im Umlauf. Daraus ergab sich ein Ergebnis pro Aktie von -1,57 Euro (Vorjahr: 0,53 Euro), bereinigt um die Sondereffekte ergab sich ein Ergebnis je Aktie von -0,04 Euro.

Angesichts des Ergebnisrückganges schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE der Hauptversammlung am 28. Mai 2010 vor, auf die Zahlung einer Dividende zu verzichten und den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Neu in das interne Berichtswesen aufgenommen wurden die Kennzahlen Capital Employed (durchschnittlich investiertes Kapital), Return on Capital Employed (ROCE I und II) und Return on Equity (ROE). Der ROCE I verringerte sich von 10,8 Prozent im Vorjahr auf -2,4 Prozent. Der ROCE II sank auf -1,9 Prozent (Vorjahr: 7,4 Prozent). → ④ Hier wirkte sich auch der niedrige

④ Einfluss der Ergebnisentwicklung auf die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE)

Capital Employed und ROCE 2005 – 2009



Das durchschnittlich investierte Kapital (Capital Employed) stieg als Folge des Zusammenschlusses. Ein negatives EBIT führte 2009 zu einer negativen Verzinsung des im Unternehmen investierten Kapitals (ROCE). Zukünftig sollte sich der ROCE wieder auf dem vorherigen hohen Niveau befinden.

NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes, Geschäftsergebnis abzüglich angepasster Steuern) aus, das aufgrund des schwierigen Geschäftsverlaufs zurückgegangen war.

Die dargestellten Kennzahlen errechnen sich anhand der im Konzernabschluss ausgewiesenen Positionen beziehungsweise Anhangsangaben wie folgt:

Berechnung ROCE I und II (Return on Capital Employed)

in T€	2009	2008	2007 pro-forma
EBIT ¹	- 12.796	57.989	112.632
Steuerquote lt. Gewinn- und Verlustrechnung ¹	18,68%	31,57%	31,62%
NOPLAT¹ = EBIT - (EBIT x Steuerquote)	- 10.406	39.684	77.015
Langfristige Vermögenswerte	632.696	750.008	697.036
Geschäfts- oder Firmenwert	- 236.016	- 326.059	- 325.676
Marken	- 54.040	- 64.838	- 64.838
Sonstige Beteiligungen	- 4.144	- 3.420	- 1.649
Darlehen	- 99	- 139	- 83
Wertpapiere des Anlagevermögens	- 3.094	- 2.870	- 1.656
Zinsswap	0	0	- 832
Barwerte (Finanzierungsleasing) aus langfristigen Vermögen	- 9.680	- 14.659	- 17.362
Langfristige Verbindlichkeiten			
Latente Steuern ¹	- 25.530	- 31.989	- 33.724
Langfristig operatives Vermögen	300.093	306.034	251.216
Kurzfristige Vermögenswerte	339.042	428.603	517.474
Wertpapiere	0	- 1.894	- 88.656
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 85.024	- 65.600	- 76.816
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen	- 21.251	- 32.290	- 63.084
Kurzfristige Rückstellungen	- 13.583	- 11.112	- 9.324
Steuerverbindlichkeiten	- 413	- 466	- 1.366
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	- 29.102	- 35.184	- 42.698
Net Working Capital	189.669	282.057	235.530
Capital Employed	489.762	588.091	486.746
Durchschnittliches Capital Employed	538.927	537.419	486.746
ROCE I (EBIT/Durchschnittliches Capital Employed)	- 2,37%	10,79%	23,14%
ROCE II (NOPLAT/Durchschnittliches Capital Employed)	- 1,93%	7,38%	15,82%

¹ In 2009 wird das EBIT vor der außerordentlichen Abschreibung von 100.338 T€ auf immaterielle Vermögenswerte dargestellt. Die Steuerquote in 2009 wurde ohne die latenten Steuern von 2,7 Mio. Euro, die auf diese Abschreibungen entfallen, berechnet.

Finanzlage

- Erfreuliche Liquiditätssituation im Konzern
- Investitionen deutlich reduziert
- Deutliche Reduktion des Working Capitals

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement des Wacker Neuson Konzerns steht unter der Prämisse, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrendite und Ertrag zu erreichen. Dieses Ziel vor Augen steuern wir die Finanzierung anhand definierter Bilanzrelationen und Bilanzkennzahlen. Als wichtigste Indikatoren gelten hierbei der Quotient aus lang- und kurzfristiger Verschuldung sowie die Eigenkapitalquote.

Das laufende Geschäft wollen wir möglichst aus dem operativen Cashflow bestreiten. Überschüssige Finanzmittel sollen liquide und sicher angelegt und entsprechend den gängigen Marktbedingungen verzinst sowie zur Finanzierung des nachhaltigen Unternehmenswachstums genutzt werden.

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

Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit als Hauptziel des Liquiditätsmanagements

Das Hauptziel des Liquiditätsmanagements ist es, die Zahlungsfähigkeit des Wacker Neuson Konzerns jederzeit zu

gewährleisten. Dazu unterhält der Konzern einen Cashpool, an dem bis auf wenige Ausnahmen alle Konzerngesellschaften teilnehmen. Aus seinem positiven Saldo stellt dieser Cashpool den Teilnehmern notwendige Finanzmittel bis zu einem individuell fixierten Limit zur Verfügung. Teilnehmer, die Einlagen zur Verfügung stellen, erhalten eine den Marktbedingungen der jeweiligen Währung entsprechende Verzinsung.

Positive Cashflow-Entwicklung

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit betrug zum Jahresende 138,3 Mio. Euro (Vorjahr: 38,1 Mio. Euro). → ⑤ Das laufende Geschäft konnte somit wie geplant aus dem operativen Cashflow finanziert werden.

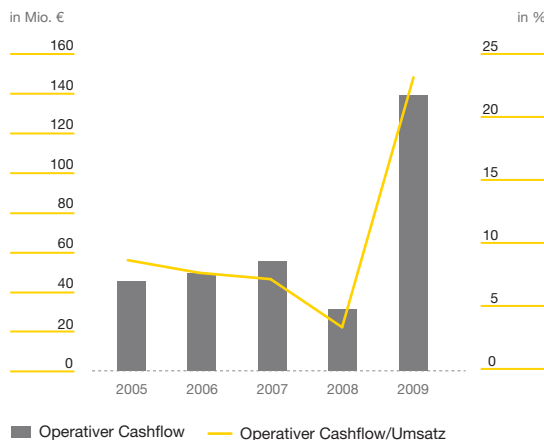
Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf -38,1 Mio. Euro (Vorjahr: -16,4 Mio. Euro). Im Vorjahr waren neben den hohen getätigten Investitionen in Sachanlagen auch hohe Veräußerungserlöse aus Wertpapieren erzielt worden, so dass der Cashflow aus Investitionstätigkeit in 2008 weniger negativ war. Im Cashflow aus Investitionstätigkeit werden nur bezahlte Investitionen erfasst.

So investierten wir im Berichtszeitraum 36,3 Mio. Euro in Sachanlagen (Vorjahr: 93,1 Mio. Euro) und lagen damit unter unserem Limit von 50 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr war dies um 61,0 Prozent weniger. Damals hatten wir unter anderem strategisch in den Ausbau der eigenen Vermietflotte in Zentral- und Osteuropa investiert.

2009 setzten sich die Investitionen wie folgt zusammen: Neben den Erhaltungsinvestitionen flossen 9,2 Mio. Euro in den Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums und der

⑤ Anstieg des operativen Cashflows

Operativer Cashflow 2005 – 2009



Der hohe operative Cashflow führte zu einem deutlichem Anstieg der Cashflow-Marge auf 23,2 Prozent in Relation zum Umsatz und beweist die operative Ertragskraft des Unternehmens. Damit stünden dem Unternehmen 23,2 Prozent der Umsatzerlöse für Investitionen und zur Schuldentilgung zur Verfügung. Das laufende Geschäft finanzierte Wacker Neuson auch 2009 wiederum aus dem operativen Cashflow.

Firmenzentrale in München und 4,5 Mio. Euro in den Vertriebsausbau. In immaterielle Vermögensgegenstände investierten wir 7,1 Mio. Euro. Das Verhältnis der Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) zu den Abschreibungen (ohne außerordentliche) sank somit auf ein relatives Verhältnis von 1,1 (Vorjahr: 2,4). → 6

Investitionen (Auszug)

in Mio. €	2009
Neubau Forschungs- und Entwicklungszentrum und Firmenzentrale, München, Deutschland	9,2
Vertriebsausbau	4,5
Immaterielle Vermögenswerte	7,1

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf -53,0 Mio. Euro (Vorjahr: -21,9 Mio. Euro). Für Dividendenzahlungen sind 13,7 Mio. Euro, für die Tilgung von langfristigen Bankkrediten 5,4 Mio. Euro und für die Tilgung von kurzfristigen Darlehen 33,7 Mio. Euro abgeflossen.

Der Free Cashflow belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 100,6 Mio. Euro (Vorjahr: 23,4 Mio. Euro). Der Free Cashflow entspricht dem Cashflow der operativen Geschäftstätigkeit plus der Investitionstätigkeit ohne Veränderungen des Konsolidierungskreises zuzüglich der Einzahlungen aus der Ausgabe neuer Aktien inklusive der Kapitalbeschaffungskosten.

Überleitung zum Free Cashflow

in T€	2009	2008
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	138.255	38.109
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 38.112	- 16.445
Veränderung des Konsolidierungskreises	+ 460	+ 1.771
Kosten Kapitalbeschaffung	0	-69
Ausgabe neuer Aktien	0	0
Free Cashflow	100.603	23.366

Komfortable Liquiditätsreserve

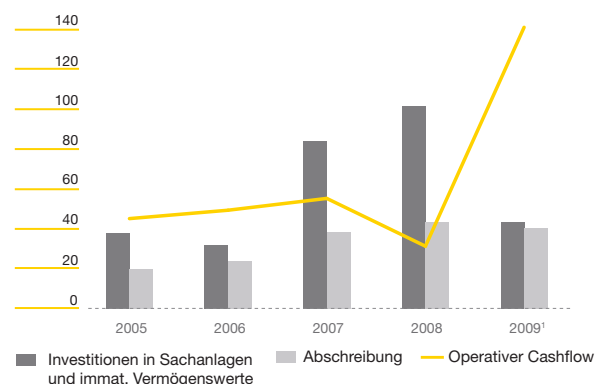
Der bestehende Liquiditätsbedarf kann aus vorhandenen liquiden Mitteln und unseren Finanzierungsrahmen bei Kreditinstituten gedeckt werden. Zum Bilanzstichtag betrug der Grad der Auslastung von Kreditlinien weniger als die Hälfte. Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über liquide Mittel in Höhe von 85,0 Mio. Euro (Vorjahr: 65,6 Mio. Euro). Aus unserer Sicht verfügen wir über eine sehr gute Liquiditätslage, die uns auch bei schwierigen Marktsituationen ein von Banken oder Staatshilfen unabhängiges Handeln ermöglicht.

Für die zukünftig benötigte Liquidität stehen dem Konzern trotz der Finanzkrise weiterhin ausreichend Finanzierungsrahmen bei deutschen und internationalen Kreditinstituten zur Verfügung. Mit der Verteilung des Kreditgesamtvolumens auf

6 Reduzierung der Investitionen

Investitionen und operativer Cashflow 2005 – 2009

in Mio. €



¹ Abschreibung 2009: Darstellung ohne Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte

Nach den hohen Investitionen der Vorjahre gelang es 2009, mit einer rund 50%igen Investitionsreduktion, noch knapp über den Abschreibungen zu investieren. Aufgrund der Reduzierung des Working Capitals erhöhte sich der operative Cashflow im Jahresverlauf deutlich auf 138,3 Mio. Euro.

mehrere Bankinstitute bleiben wir von einzelnen Kreditgebern unabhängig. Hiermit tragen wir der derzeitigen Situation auf den Finanzmärkten Rechnung und beugen dem Risiko eines möglichen Ausfalls eines Kreditinstituts sowie dem damit verbundenen Wegfall einer Kreditlinie bestmöglich vor.

Wir rechnen für die nähere Zukunft nicht mit einer wesentlichen Verschlechterung der Refinanzierungsbedingungen. Zwar haben die Banken bei der Kreditvergabe ihre Margen erhöht, dieser Effekt wird jedoch vom niedrigeren Zinsniveau weitgehend ausgeglichen.

Effizientes Working-Capital-Management

Ein Schwerpunkt lag 2009 auf der Reduzierung des Working Capital, also des im Umlaufvermögen gebundenen Kapitals. Im Vergleich zum Vorjahresstichtag konnte das Working Capital um 28,3 Prozent auf 217,9 Mio. Euro (Vorjahr: 303,9 Mio. Euro) gesenkt werden. Die Bestände gingen aufgrund des gesunkenen Produktionsvolumens und des aktiven Abbaus auf 148,3 Mio. Euro (Vorjahr: 217,0 Mio. Euro) zurück. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sanken um 34,2 Prozent auf 21,3 Mio. Euro (Vorjahr: 32,3 Mio. Euro); dies resultierte vor allem daraus, dass die Produktion sehr schnell an die nachlassende Nachfrage angepasst wurde. Wegen des Umsatzrückgangs sanken auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 23,8 Prozent auf 90,8 Mio. Euro (Vorjahr: 119,2 Mio. Euro). Das Verhältnis von Working Capital zu Umsatz ist aufgrund des Umsatzrückgangs von 34,9 Prozent im Vorjahr auf 36,5 Prozent gestiegen. → 7

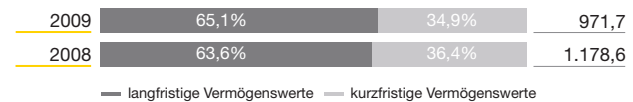
Vermögenslage

- Bilanzstruktur an aktuelle Marktbedingungen angepasst
- Hohe Eigenkapitalquote trotz Firmenwertabschreibung
- Gesellschaft verfügt über Nettofinanzguthaben

Die Bilanzsumme ging im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 971,7 Mio. Euro (Vorjahr: 1.178,6 Mio. Euro) zurück.

Bilanzstruktur (Aktiva)

in Mio. €



— langfristige Vermögenswerte — kurzfristige Vermögenswerte

Bilanzstruktur (Passiva)

in Mio. €

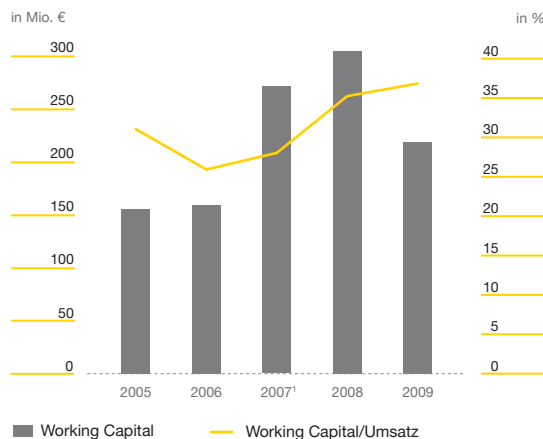


— Eigenkapital — langfristige Verbindlichkeiten
— kurzfristige Verbindlichkeiten

Das Anlagevermögen sank auf 597,8 Mio. Euro (Vorjahr: 703,6 Mio. Euro). Der Hintergrund: Der auf Basis der Planzahlen durchgeführte Wertminderungstest („Impairment-Test“) ergab bei der Gegenüberstellung des Nettobuchwertes des Neuson Kramer Teilkonzerns dessen beizulegenden Zeitwert, wie schon im Dezember angekündigt, einen Abwertungsbedarf.

7 Senkung des Working Capital

Working Capital 2005 – 2009



Das Working Capital war fusionsbedingt (2007) und durch die Wirtschaftskrise (2008) angestiegen; im Jahr 2009 reduzierten wir es aktiv um 28,3 Prozent. Damit haben wir die Bilanzstruktur dem Umsatzrückgang angepasst. Zukünftig streben wir eine Working Capital Relation zum Umsatz von 35 Prozent an.

¹ Umsatz 2007 auf pro-forma Basis

Dies führte in der Konzernbilanz zu einer außerordentlichen Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte – im Wesentlichen auf den Geschäfts- oder Firmenwert – in Höhe von 100,3 Mio. Euro. Diese Abschreibung ist nicht liquiditätswirksam. Die betroffenen Vermögenswerte stammen aus dem Zusammenschluss zwischen der vormaligen Wacker Construction Equipment AG und der vormaligen Neuson Kramer Baumaschinen AG im Jahr 2007. Der Geschäfts- oder Firmenwert belief sich nach Abschreibung auf 236,0 Mio. Euro (Vorjahr: 326,1 Mio. Euro). Die immateriellen Vermögenswerte gingen auf 87,6 Mio. Euro (Vorjahr: 98,4 Mio. Euro) zurück.

Der Wert der Fertigerzeugnisse sank aufgrund der rückläufigen Produktion von 159,1 Mio. Euro im Vorjahr auf 107,1 Mio. Euro. Das Umlaufvermögen lag bei 339,0 Mio. Euro (Vorjahr: 428,6 Mio. Euro); eine Folge des Bestandsabbaus sowie gesunkener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Eigenkapitalquote auf hohem Niveau

Der Jahresfehlbetrag führte im Berichtsjahr zu einem Rückgang des Eigenkapitals auf 791,5 Mio. Euro (Stichtag 31. Dezember 2008: 911,8 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote betrug trotz der zum Jahresende notwendigen Abschreibungen auf den Neuson Kramer Teilkonzern 81,5 Prozent (Stichtag 31. Dezember 2008: 77,4 Prozent). Damit liegt sie aus unserer Sicht weiterhin auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau. Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich mit 70,14 Mio. Euro nicht verändert. Der ROE sank 2009 auf -1,4 Prozent (Vorjahr: 4,2 Prozent). Dieser Rückgang ist mit dem negativen Ergebnis vor Minderheiten zu begründen.

Die gesamten langfristigen Verbindlichkeiten sanken um 10,8 Prozent auf 89,3 Mio. Euro (Vorjahr: 100,1 Mio. Euro), die langfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 33,6 Mio. Euro (Vorjahr: 38,8 Mio. Euro). Die langfristigen Rückstellungen blieben mit 30,2 Mio. Euro auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 29,3 Mio. Euro). Die passivierten latenten Steuern sanken auf 25,5 Mio. Euro (Vorjahr: 32,0 Mio. Euro).

Berechnung ROE (Return on Equity)

in T€	2009	2008	2007 pro-forma
Ergebnis vor Minderheiten ¹	- 12.307	38.105	75.526
Eigenkapital	791.522	911.819	912.719
Durchschnittliches Eigenkapital	851.671	912.269	912.719
ROE in % (Ergebnis vor Minderheiten/durchschnittl. Eigenkapital)	- 1,4	4,2	8,3

¹ In 2009 erfolgt die Darstellung vor der außerordentlichen Abschreibung von 100.338 T€ auf immaterielle Werte. Inkl. der darauf entfallenden latenten Steuern von 2,7 Mio. €.

Die gesamten kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken um 45,4 Prozent auf 90,9 Mio. Euro (Vorjahr: 166,7 Mio. Euro). Dies ist vor allem auf die rückläufigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und auf die Tilgung kurzfristiger Bankkredite zurückzuführen.

Zum 31. Dezember 2009 weist die Gesellschaft – trotz der Zahlung der Dividende in Höhe von 13,3 Mio. Euro – ein Nettofinanzguthaben von 24,9 Mio. Euro aus (31. Dezember 2008 59,0 Mio. Euro Nettofinanzschulden). Der Abbau der ohnehin relativ niedrigen Nettofinanzverschuldung geschah vor dem Hintergrund der Unsicherheiten an den Finanzmärkten. Ziel war es, am Jahresende über ein Nettoguthaben zu verfügen. Für die Berechnung des Nettofinanzguthabens wird auf die Konzernanhangsangabe 30 „Risikomanagement/Kapitalsteuerung“ verwiesen. Das Gearing betrug zum Bilanzstichtag -3,1 Prozent (Vorjahr: 6,5 Prozent).

Nettofinanzverschuldung

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	- 33.583	- 38.845
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	- 14.889	- 81.742
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	- 11.698	- 5.876
Wertpapiere	0	+ 1.894
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	+ 85.024	+ 65.600
Gesamt	+ 24.854	- 58.969

Finanzierungsstruktur

Hinsichtlich der Finanzierungsstruktur, der Financial Covenants und den entsprechenden Konditionen verweisen wir auf die Erläuterungen zu den „Finanzverbindlichkeiten“ im Konzernanhang Nr. 20.

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern im geschäftsüblichen Umfang auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte, im Wesentlichen handelt es sich um geleaste, gepachtete oder gemietete Güter (Operating Lease). Im Detail verweisen wir auf die Erläuterungen zu den „Sonstigen Finanziellen Verpflichtungen“ im Konzernanhang Nr. 25.

Der Konzern nutzt keine weiteren wesentlichen außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente wie beispielsweise Forderungsverkaufsprogramme.

Bilanzielle Ermessensentscheidungen

Im Geschäftsjahr sind keine Wahlrechte ausgeübt oder bilanzielle Sachverhaltsgestaltungen gebildet worden, die im Falle einer anderen Ausübung beziehungsweise einer anderen bilanziellen Gestaltung einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage gehabt hätten.

Angaben zur Verwendung von Schätzungen, zu getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens, der immateriellen Vermögenswerte und des Geschäfts- oder Firmenwertes –, von zweifelhaften Forderungen, Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie Angaben zum Steueraufwand, finden sich im Konzernanhang.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Im Geschäftsjahr 2009 war der Absatz von Baugeräten und -maschinen von einem rückläufigen Investitionsverhalten unserer Kunden als Folge der weltweiten Wirtschaftskrise geprägt, was die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns beeinflusste. Das Unternehmen setzte gezielte Kostensenkungsmaßnahmen ein, die bereits ab dem zweiten Quartal quartalsbezogen zurück in die Gewinnzone führten.

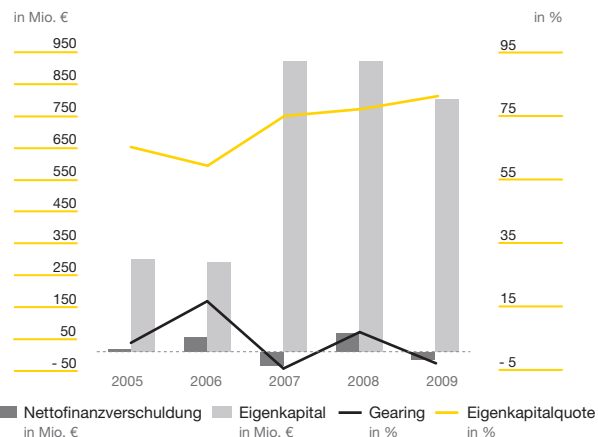
Aus Sicht der Unternehmensleitung hat sich die gute Finanzlage des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter verbessert – trotz der Anpassung der Bilanz an die aktuellen Marktbedingungen.

Im Jahresverlauf haben wir den Bestandsabbau aktiv vorangetrieben und das Working Capital deutlich um 86,0 Mio. Euro beziehungsweise um 28,3 Prozent reduziert. Die Eigenkapitalquote hielten wir trotz der zum Jahresende notwendigen außerordentlichen Abschreibung, vornehmlich auf Firmenwerte, mit 81,5 Prozent auf einem hohen Niveau. Aus der Nettofinanzverschulung zum 31. Dezember 2008 wurde im Jahresverlauf ein Nettoguthaben von 24,9 Mio. Euro. Dadurch sowie durch die Kürzung von Investitionen haben wir unsere starke Finanzlage mit liquiden Mitteln in Höhe von 85,0 Mio. Euro und einem Gearing von -3,1 Prozent erhalten und sind de facto schuldenfrei. Das laufende Geschäft konnte planmäßig aus dem operativen Cashflow finanziert werden. → 8

Zusätzlichen finanziellen Spielraum verschaffen uns, über die bestehende Liquidität hinaus, unsere Kreditlinien, die zum Bilanzstichtag nur zu weniger als 50,0 Prozent ausgeschöpft waren. Damit haben wir unsere Ziele zur Finanzlage erreicht und diese im Jahresverlauf verbessert.

8 Starke Vermögens- und Finanzlage

Bilanzrelationen 2005 – 2009



Nachdem fusionsbedingten Anstieg des Eigenkapitals, reduzierte die Abschreibung auf immaterielle Werte den Buchwert des Eigenkapitals in 2009. Dennoch verfügt Wacker Neuson über eine hohe Eigenkapitalquote von über 80 Prozent und ist mit einem Nettofinanzguthaben von 24,9 Mio. Euro schuldenfrei (negatives Gearing). Die Kreditlinien sind zudem unter 50 Prozent ausgeschöpft und bieten noch genügend Spielraum.

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

Der Jahresabschluss der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellt. Der Lagebericht wird erstmals für das Geschäftsjahr 2009 mit dem Konzernlagebericht der Wacker Neuson SE zusammengefasst.

Der Jahresabschluss spiegelt das Ergebnis des Geschäftsverlaufs der Wacker Neuson SE im Berichtsjahr 2009 wider. Hierzu zählen zum einen das Geschäft in Deutschland mit Produkten aus eigener Fertigung, mit den Importen von Tochterunternehmen und Lieferanten sowie das inländische Miet-, Ersatzteil- und Servicegeschäft, zum anderen der Export aus deutscher Produktion.

Gewinn- und Verlustrechnung der Wacker Neuson SE (Kurzfassung)

In T€	31.12.2009	31.12.2008
Umsatzerlöse	212.510	270.652
Herstellungskosten	- 140.701	- 173.182
Bruttoergebnis vom Umsatz	71.809	97.470
Vertriebs- und Verwaltungskosten	- 81.128	- 88.936
Sonstige betriebliche Erträge	12.134	7.110
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 8.567	- 12.130
EBIT	- 5.752	3.514
Erträge aus Beteiligungen	9.265	38.694
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	30	52
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.785	5.369
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 550	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 769	- 1.525
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	4.009	46.104
Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 378	- 2.603
Jahresüberschuss	3.631	43.501
Gewinnvortrag	30.174	64.458
Einstellung in die Gewinnrücklagen	- 30.174	- 64.458
Bilanzgewinn	3.631	43.501

Der Abschwung der Wirtschaft wirkte sich auf die Umsatz- und Ertragslage der Wacker Neuson SE aus, wobei das Geschäft in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr stabil verlief. Vornehmlich aufgrund der Rückgänge beim Export sank der Umsatz 2009 um 21,5 Prozent auf 212,5 Mio. Euro (Vorjahr: 270,7 Mio. Euro).

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen gingen auf 140,7 Mio. Euro (Vorjahr: 173,2 Mio. Euro) zurück. Die Bruttoergebnismarge verringerte sich auf 33,8 Prozent (Vorjahr: 36,0 Prozent), da der Anteil margenniedrigerer Produkte am Umsatz höher gewesen war.

Mit Sparmaßnahmen haben wir unsere Kosten der schlep-penden Geschäftsentwicklung angepasst: Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten verringerten wir von 88,9 Mio. Euro im Vorjahr auf 81,1 Mio. Euro im Berichtsjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und sonstigen betrieblichen Erträge sind saldiert um 8,6 Mio. Euro gesunken, was zu einer Ergebnisverbesserung führte. Ursache waren im Wesentlichen höhere Gewinne aus der Fremdwährungsumrechnung.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank auf -5,8 Mio. Euro (Vorjahr: 3,5 Mio. Euro).

Das Beteiligungsergebnis der Wacker Neuson SE hat sich 2009 durch die geringeren Dividendenzahlungen der Tochtergesellschaften um 29,4 Mio. Euro auf 9,3 Mio. Euro verringert. Negative Auswirkungen haben sich auch aufgrund von Wertberichtigungen auf Beteiligungen an Tochtergesellschaften ergeben.

Der Jahresüberschuss ist mit 3,6 Mio. Euro (nach 43,5 Mio. Euro im Vorjahr) trotz des negativen EBIT aufgrund der Dividendenausschüttungen von Tochterunternehmen positiv.

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags in Höhe von 43,5 Mio. Euro und nach Einstellung von 30,2 Mio. Euro in die anderen Gewinnrücklagen sowie der Ausschüttung der Dividende in Höhe von 13,3 Mio. Euro ergab sich ein Bilanzgewinn von 3,6 Mio. Euro.

Vermögens- und Finanzlage

Das Anlagevermögen der Gesellschaft erhöhte sich auf insgesamt 687,4 Mio. Euro (Vorjahr: 673,8 Mio. Euro). Dies lag zum einen am Anstieg der immateriellen Vermögensgegenstände aufgrund von Anzahlungen des laufenden SAP-Einführungsprojekts. Zum anderen hatten sich die Sachanlagen wegen des Neubaus des Forschungs- und Entwicklungszentrums

Bilanz der Wacker Neuson SE (Kurzfassung)

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.696	3.974
Sachanlagen	119.049	116.611
Finanzanlagen	563.699	553.216
Anlagevermögen	687.444	673.801
Vorräte	26.687	29.961
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.570	13.574
Forderungen gegen erbundene Unternehmen	26.048	66.151
Sonstige Vermögensgegenstände	7.216	9.037
Liquide Mittel	57.012	32.363
Umlaufvermögen	127.533	151.086
Rechnungsabgrenzungsposten	1.394	739
Bilanzsumme (Aktiva)	816.371	825.626
Eigenkapital	755.848	765.544
Sonderposten mit Rücklageanteil	89	98
Rückstellungen	20.934	19.494
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25.098	30.971
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen	6.446	4.530
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	6.543	3.460
Sonstige Verbindlichkeiten	1.403	1.529
Verbindlichkeiten	39.490	40.490
Rechnungsabgrenzungsposten	10	0
Bilanzsumme (Passiva)	816.371	825.626

und der Konzernzentrale in München erhöht. Das Finanzanlagevermögen stieg von 553,2 Mio. Euro auf 563,7 Mio. Euro, vornehmlich aufgrund von Kapitalerhöhungen bei Tochtergesellschaften.

Das Umlaufvermögen reduzierte sich von 151,1 Mio. Euro auf 127,5 Mio. Euro, hauptsächlich wegen der aktiven Reduzierung von Beständen und der Rückführung kurzfristiger Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen die unter den Forderungen gegen verbundene Unternehmen ausgewiesen waren. Dementsprechend erhöhten sich die liquiden Mittel.

Kapitalflussrechnung der Wacker Neuson SE (Kurzfassung)

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Operativer Bereich		
Cash-Flow nach DVFA/SG	23.829	63.440
Cash-Flow aus dem operativen Bereich	43.367	41.505
Investitionsbereich		
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	- 35.039	29.801
Finanzierungsbereich		
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	16.321	- 85.053
Veränderung des Finanzmittelbestands	24.649	- 13.747
Finanzmittelbestand am 1. Januar	32.363	46.110
Finanzmittelbestand am 31. Dezember	57.012	32.363

Das Eigenkapital sank aufgrund der Dividendenausschüttung, die im Berichtsjahr 2009 erfolgte, auf 755,8 Mio. Euro (Vorjahr: 765,5 Mio. Euro). Die Kapitalrücklagen entsprachen mit 584,0 Mio. Euro dem Vorjahreswert. Das Grundkapital der Wacker Neuson SE blieb mit 70,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr konstant. Es ist in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien eingeteilt. Die Eigenkapitalquote betrug 92,6 Prozent (Vorjahr: 92,7 Prozent).

Die Rückstellungen erhöhten sich auf 20,9 Mio. Euro (Vorjahr: 19,5 Mio. Euro), während sich die Verbindlichkeiten leicht auf 39,5 Mio. Euro (Vorjahr: 40,5 Mio. Euro) verringerten.

Der Cashflow nach DVFA/SG sank aufgrund des niedrigeren Jahresüberschusses im abgelaufenen Geschäftsjahr um 39,6 Mio. Euro auf 23,8 Mio. Euro (Vorjahr: 63,4 Mio. Euro). Die liquiden Mittel erhöhten sich um 24,6 Mio. Euro auf 57,0 Mio. Euro (Vorjahr: 32,4 Mio. Euro), da Working Capital und Investitionen zurückgegangen waren.

Zusammenfassend ist die Finanzposition der Wacker Neuson SE aus Sicht der Unternehmensleitung weiter gut. Die Ertragslage des Unternehmens ist von den negativen Marktentwicklungen beeinflusst.

Dividendenvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der ordentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2010 vor, in diesem Jahr keine Dividende auszuschütten und den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Der vom Wirtschaftsprüfer Rölfs WP Partner AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige Jahresabschluss der Wacker Neuson SE wird im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht. Im Internet ist er unter www.wackerneuson.com/ir/de-finanzberichte.php abrufbar.

Erklärung des Vorstands gemäß § 312 AktG

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

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

VI. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

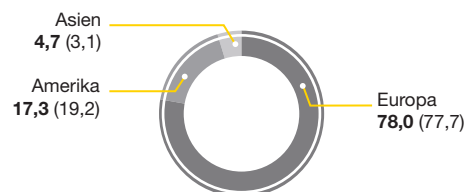
- Umsatzsteigerung in Asien
- Stabilisierung in den USA
- Fortsetzung der weltweiten Einführung der Kompaktklasse

Der Wacker Neuson Konzern bedient mit seiner breiten Produktpalette und der Vielzahl seiner Dienstleistungen sowohl Bauunternehmen als auch Händler, Vermieter und Importeure in aller Welt. In der Segmentberichterstattung stellen wir die Entwicklung nach den Regionen Europa, Amerika und Asien dar. Darüber hinaus werden die Umsatzerlöse nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen berichtet.

Während sich der Umsatz in der Region Asien positiv entwickelte, gingen die Erlöse in den Regionen Europa und Amerika sowie in den Geschäftsbereichen Dienstleistungen, Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen marktbedingt zurück.

Umsatzverteilung nach Regionen¹

in % (Vorjahr)



¹ rundungsbedingte Differenzen

Entwicklung in der Region Europa

Umsatz Region Europa

in T€

2009	465.711
2008	676.153

EBIT Region Europa

in T€

2009	- 7,0 ¹
2008	45.774

¹ Bereinigt um die Abschreibung auf immaterielle Werte (100,3 Mio. €).

Obwohl der Umsatz um 31,1 Prozent auf 465,7 Mio. Euro (Vorjahr: 676,2 Mio. Euro) sank, blieb die Region Europa auch im Geschäftsjahr 2009 das umsatzstärkste Segment. Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verringerte sich von 45,8 Mio. Euro auf -107,3 Mio. Euro. Bereinigt um die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro) belief sich das EBIT auf -7,0 Mio. Euro.

Direktvertrieb wirkt stabilisierend bei Nachfragerückgang

Im Jahresverlauf 2009 griff die Marktschwäche als Folge der US-Immobilienkrise zunehmend auch auf Europa über und traf die großen westeuropäischen Baumärkte mit voller Wucht.

Die Bauunternehmer reagierten europaweit mit wachsender Zurückhaltung: Aufträge wurden verschoben oder sogar storniert. Obwohl die Regierungen die Bauwirtschaft stützen wollten, blieben die Auswirkungen solcher Maßnahmen auf unser Geschäft eher gering.

Nahezu alle europäischen Tochtergesellschaften mussten im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsatzrückgänge hinnehmen. Gestützt wurde die Geschäftsentwicklung in Europa durch unsere starke Marktpräsenz, die große und vielfältige Produktpalette, einen guten Miet-, Ersatzteil- und Reparaturservice sowie durch die Vorteile des Direktvertriebs.

Polen mit stabiler Bauindustrie

Auch in Osteuropa war der Absatz nach dem Aufwärtstrend der vergangenen Jahre rückläufig. In Russland, wo wir 2008 noch rund 30 Prozent Umsatzwachstum verzeichnet hatten, brach der Markt so stark ein, dass wir die Einführung der kompakten Baumaschinen zunächst verschieben mussten. In Polen zeigte sich ein etwas erfreulicheres Bild. Hier stabilisierte die große Anzahl von im Bau befindlichen Objekten den Wohnungsbau. Trotz der Finanzkrise wuchs der Nichtwohnungsbau in Polen sowohl im Büroneubau als auch in der Sanierung.

Umsatzsteigerung in der Schweiz

In der Schweiz steigerten wir aufgrund der Harmonisierung der Vertriebswege den Umsatz um 10,4 Prozent.

Die Baukonjunktur in Skandinavien entwickelte sich im Geschäftsjahr 2009 ebenfalls rückläufig. Positiv zeigte sich hier die Nachfrage nach Flächen-Heizgeräten.

Stabiles Geschäft in Deutschland

Umsatzstärkstes Land in der Region Europa war 2009 erneut Deutschland. Unser Inlandsgeschäft blieb stabil, obwohl sich auch hier trotz laufender Baumaßnahmen und Investitionsprogramme im Infrastrukturbereich die Bautätigkeit abflachte. Dies wirkte sich auch auf den Verkauf und die Vermietung von Baugeräten und Baumaschinen nachteilig aus. Dennoch konnten wir unsere führende Marktposition durch die Nähe zu unseren Kunden – wir verfügen im Inland über 70 Niederlassungen – weiter ausbauen. Positiv wirkten sich auch neue Produkte und das verbesserte Serviceangebot aus. Auch die Entwicklung in Österreich blieb im Geschäftsjahr stabil.

Entwicklung in der Region Amerika

Umsatz Region Amerika

in T€

2009	103.116
2008	166.936

EBIT Region Amerika

in T€

2009	- 8.063
2008	11.599

Unsere Geschäftsentwicklung in den USA wird nunmehr seit über zwei Jahren von einem negativen Marktumfeld und stark rückläufigen Investitionen sowohl im Wohnungsbau als auch im Wirtschafts- und Tiefbau geprägt.

Ab dem zweiten Halbjahr 2009 zeigte sich jedoch eine leichte Belebung des Geschäfts in den USA. Dennoch sank der Umsatz der Region im Geschäftsjahr um 38,2 Prozent auf 103,1 Mio. Euro (Vorjahr: 166,9 Mio. Euro). Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf -8,1 Mio. Euro (Vorjahr: 11,6 Mio. Euro). In der Region Amerika gingen die Erlöse währungsbereinigt um 43,1 Prozent zurück. Der Großteil des Umsatzes wurde wie in den Vorjahren durch unsere US-amerikanische Produktions- und Vertriebstochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation erwirtschaftet. In lokaler Währung (US-Dollar) lag ihr Umsatz ebenfalls um 43,1 Prozent unter dem Vorjahresniveau – trotz eines erhöhten Exportanteils von Produkten nach Europa und Asien.

Die Einführung unserer kompakten Baumaschinen in den USA haben wir trotz der schwierigen Marktbedingungen vorangerieben. Erfreulicherweise konnten wir im Jahresverlauf die Anzahl der US-Händler, welche die Wacker Neuson Produktpalette vertreiben, auf über 50 verdoppeln. Positiv verlief die Nachfrage nach Flächenheizgeräten (vormals „Ground Heaters“, eine Akquisition aus dem Jahr 2006).

Auch in Kanada und Südamerika entwickelte sich die Bauwirtschaft trotz staatlich geförderter Infrastrukturprojekte negativ.

Wacker Neuson für innovative Produkte in den USA ausgezeichnet

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2009 wurde die Wacker Neuson Corporation von der US Baufachzeitschrift „Construction Equipment“ mit fünf „Top 100 Product Awards“ ausgezeichnet. Damit wurde die Einführung herausragender neuer Baumaschinen in den amerikanischen Markt im Jahr 2008 geehrt. Dieser Preis wird für innovative Produkte vergeben, die dem Endkunden mehr Produktivität, Effizienz und Sicherheit bieten. Wacker Neuson ist das erste Unternehmen überhaupt, das fünf Preise in nur einem Jahr erhielt.

Entwicklung in der Region Asien

Umsatz Region Asien
in T€

2009	28.186
2008	27.242

EBIT Region Asien
in T€

2009	789
2008	1.393

Die Region Asien ist für Wacker Neuson weiterhin ein Wachstumsmarkt, wenngleich der Bedarf an hochwertigen Baugeräten und kompakten Baumaschinen dort voraussichtlich erst in den kommenden fünf bis zehn Jahren steigen wird. Das Unternehmen richtet sich mit seinen Maßnahmen konsequent auf den wachsenden Bedarf aus und hat bereits 2008 eine Tochtergesellschaft in Indien gegründet.

Umsatzplus in China

In der Region Asien stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr von 27,2 Mio. Euro um 3,5 Prozent auf 28,2 Mio. Euro. Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank um 43,4 Prozent auf 0,8 Mio. Euro (Vorjahr: 1,4 Mio. Euro).

Dass wir unseren Vertrieb in China in den letzten Jahren ausgebaut haben, zeigte 2009 verstärkt Wirkung. Auch dank nationaler Infrastrukturmaßnahmen zum Ausbau des Straßen- und Schienennetzes entwickelte sich unser Geschäft dort positiv. Der Umsatz in China stieg um 32,7 Prozent (Vorjahr: 47,0 Prozent).

In Australien und Neuseeland führten wir Produkte für die Landwirtschaft unter der Marke Weidemann in den Markt ein. In Japan schlossen wir für den Vertrieb von Baugeräten der Marke Wacker Neuson eine Vertriebspartnerschaft mit der Yamabiko Group. Die in Japan vormals betriebene eigene Vertriebsgesellschaft wird liquidiert.

VII. Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- Rückläufiger Produktabsatz im Gesamtjahr
- Leicht positive Tendenz beim Light Equipment seit Jahresmitte
- Leicht rückläufige Entwicklung im Geschäftsbereich Dienstleistungen

Im Geschäftsjahr 2009 litt der Umsatz in den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen unter der negativen Marktentwicklung. Ab Jahresmitte stieg der Absatz von Baugeräten ausgehend von einem niedrigen Niveau allerdings wieder leicht an.

Umsatz nach Geschäftsbereichen

in T€	2009	2008
Baugeräte („Light Equipment“)	213.494	331.352
Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	205.321	355.979
Dienstleistungen	183.273	188.507
abzüglich Cash Discounts	5.075	5.507
= Gesamtumsatz	597.013	870.331

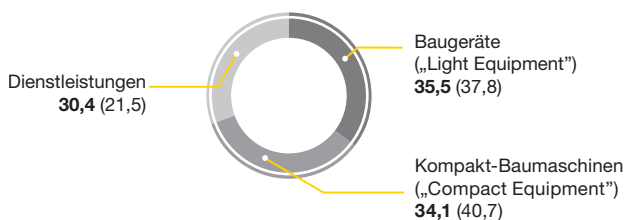
Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)

Im Geschäftsbereich Baugeräte sind die Geschäftsfelder Beton-technik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruchtechnik sowie Versorgungstechnik zusammengefasst. Mit unseren Baugeräten 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 Infrastruktur- Neubauten und -reparaturen, aber auch im Hoch- und Wirtschaftsbau ein. Die Produktion erfolgt bedarfsgesteuert und mit kurzen Liefer-

zeiten. Daher weist das Unternehmen für diesen Bereich keinen Auftragseingang beziehungsweise Auftragsbestand aus.

Der Unternehmensbereich Baugeräte leidet bereits seit Herbst 2007 unter der Krise, ausgehend von den USA. Auch 2009 ging der Umsatz vor Skonti weiter zurück. Er sank von 331,4 Mio. Euro um 35,5 Prozent auf 213,5 Mio. Euro, weil der Absatz von Neugeräten bei Großkunden – vorwiegend in Amerika, Spanien, Frankreich, Großbritannien und in Osteuropa – nachließ. Ab dem dritten Quartal ging es in einzelnen Märkten allerdings wieder bergauf, eine Tendenz, die sich auch im vierten Quartal bestätigte. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz (vor Skonti) beträgt 35,6 Prozent (Vorjahr: 37,8 Prozent).

Umsatzverteilung nach Geschäftsbereichen¹
in % (Vorjahr)



¹ konsolidierter Umsatz vor Skonti, rundungsbedingte Differenzen

Zahlreiche Produkt-Neueinführungen

Das Produktsortiment wurde 2009 um 44 neue Produkte oder Produktvarianten (Vorjahr: 63) erweitert. Mit technischen Innovationen trugen wir sämtlichen gesetzlichen Anforderungen zum Umwelt- und Anwenderschutz Rechnung.

Im Geschäftsfeld Betontechnik haben wir unter anderem eine Produktreihe von Innenvibratoren, handgeführten und besitzbaren Flügelglättern sowie eine Produktgruppe von Bewehrungsschneidgeräten neu eingeführt. Im Geschäftsfeld Aufbruchtechnik brachten wir eine Reihe von Fugenschneidern sowie einen Trennschneider, im Geschäftsfeld Versorgungstechnik neue mobile Generatoren sowie ein Flächenheizgerät auf den Markt. Auch im Geschäftsfeld Boden- und Asphaltverdichtung gab es Produkteinführungen, beispielsweise eine Vibrationswalze sowie Vibrationsplatten mit Elektrostart und Infrarotfernbedienung.

Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)

Der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von kompakten Baumaschinen der Marken Wacker Neuson, Kramer Allrad und Weidemann. Neben allrad- und knickgelenkten Radladern sind dies Kompaktbagger, Kompaktlader, Teleskopen und Dumper. Hinzu kommt der Verkauf von Anbaugeräten.

Der Umsatz vor Skonti sank gegenüber dem Vorjahr von 356,0 Mio. Euro auf 205,3 Mio. Euro (-42,3 Prozent). Damit beträgt der Anteil des Geschäftsbereichs Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz (vor Skonti) 34,1 Prozent (Vorjahr: 40,6 Prozent).

Der Geschäftsbereich litt im Geschäftsjahr massiv unter dem hohen Lagerbestand an kompakten Baumaschinen in der Region Europa – vor allem Kompaktbagger – aller Hersteller. Die Situation entspannte sich zum Jahresende. Insgesamt bauten wir unsere Bestände im Jahresverlauf um 57 Prozent ab.

Mit der rapide sinkenden Nachfrage ging auch der kumulierte Auftragseingang für unsere kompakten Maschinen deutlich zurück. Die zurückhaltende Investitionsbereitschaft bei Vermietern und Großkunden ließ den Produktabsatz einbrechen: Für kompakte Baumaschinen lag dieser bis Jahresmitte noch 50 Prozent unter dem Vorjahreswert, erholte sich aber in der zweiten Jahreshälfte. Für kompakte landwirtschaftliche Maschinen zeigten sich, wenn auch weniger ausgeprägt, ein gegenteiliger Effekt und eine Verschlechterung im Jahresverlauf. Insgesamt lag hier der kumulierte Auftragseingang 34 Prozent unter dem Vorjahr.

Der zunehmende Wettbewerb erhöhte den Preisdruck. Während die Branche zum Teil deutliche Preisnachlässe gewährte, musste auch Wacker Neuson bei den Verkaufspreisen etwas nachgeben. Dies wirkte sich belastend auf die Bruttoergebnismarge des Wacker Neuson Konzerns aus. Um diesen Effekt abzufedern, setzten wir unter anderem Sonderfinanzierungsprogramme für Kunden ein.

Einführung kompakter Produkte über das bestehende Vertriebsnetz

Die Einführung kompakter Baumaschinen über das weltweite Vertriebs- und Servicenetz vornehmlich in Spanien, der Schweiz, Südafrika, Australien und den USA haben wir auch im Berichtsjahr vorangetrieben – mit einer trotz der schwierigen Marktbedingungen durchwegs positiven Resonanz. Die Markteinführung in Russland haben wir allerdings zunächst zurückgestellt.

Die Qualität unserer rund 40 Modelle umfassenden Produktpalette wird durch technische Innovationen fortwährend verbessert. Für Kompaktbagger haben wir das hydraulische Schnellwechselsystem „Easy Lock“ entwickelt, das dem Bediener ein schnelles Wechseln von Anbaugeräten ermöglicht. Neu in den Markt eingeführt wurde zudem eine neue Neigungstechnik für Kompaktbagger (VDS – Vertical Digging System) als Serienausstattung. Die hydraulische Neigungstechnik erlaubt eine vertikale Führung des Löffels auch in unebenem Gelände, was den Kunden Zeit und Geld spart und den Komfort für den Bediener erhöht. Im Jahresverlauf wurden Rad- und Raupendumper mit gesteigerter Motor- und Hydraulikleistung, neue Kompaktladermodelle und einige neue Maschinenvarianten bei Teleskopen und Radladern der Marken Kramer Allrad und Weidemann in den Markt eingeführt. Unsere Dumper werden nunmehr auch mit Fahrerkabine gebaut, die unter anderem ein wetterunabhängiges Arbeiten ermöglicht.

Gebremste Nachfrage nach Produkten für die Landwirtschaft

Die Nachfrage nach Landmaschinen wurde 2009 nicht nur von der Konjunkturkrise geschwächt – auch die niedrigen Milchpreise, das allgemein niedrigere Preisniveau bei Nahrungs- und Futtermitteln in Europa sowie die etwas unklare Landwirtschaftspolitik wirkten sich negativ aus. Da sich die Bauwirtschaft allerdings noch schlechter entwickelte, stieg der Umsatzanteil von Kompakt-Baumaschinen für die Landwirtschaft mit 13,6 Prozent leicht an (Vorjahr: 13,1 Prozent).

Dass die Landwirte wieder konkrete Investitionsabsichten hegen, zeigte das hohe Besucherinteresse auf der weltgrößten Landtechnikmesse „Agritechnica 2009“ im November 2009. Hier präsentierte Weidemann unter den vorgestellten Hoftracs, Radladern und Teleskopladern wiederum Weltneuheiten, wie den Teleskoplader T 4512 CC35 und weitere Hoftrac-CC-Modelle, die Lösungen für eine noch effizientere und letztendlich kostengünstigere Arbeitserledigung bieten.

Der von der Kramer-Werke GmbH für die Firma CLAAS entwickelte Teleskoplader 6030cp wurde 2009 mit dem renommierten „iF design award 2010“ ausgezeichnet. Der Preis wird jährlich für herausragende gestalterische Leistungen vergeben. 2009 wurden rund 2.500 Projekte aus 39 Nationen eingereicht.

Geschäftsbereich Dienstleistungen

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen umfasst unsere Geschäftsfelder Service und Vermietung von Baugeräten und kompakten Baumaschinen.

Der Umsatz sank in diesem Geschäftsbereich 2009 nur leicht um -2,8 Prozent auf 183,3 Mio. Euro (Vorjahr: 188,5 Mio. Euro). Einen positiven Effekt hatte neben dem gestiegenen Vermietgeschäft die Preiserhöhung für Ersatzteile um rund 3,0 Prozent im zweiten Quartal 2009. Der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtumsatz (vor Skonti) betrug 30,4 Prozent (Vorjahr: 21,5 Prozent).

Serviceleistungen gut von Kunden angenommen

Unsere Strategie im klassischen Reparatur- und Ersatzteilgeschäft erwies sich 2009 erneut als zielführend: In den Ländern mit Direktvertrieb verringerten wir wiederum die Durchlaufzeiten von Reparaturen, verbesserten den Hol- und Bringservice von und zur Baustelle und intensivierten die Ausbildung von Servicemitarbeitern. Damit konnten wir uns im Wettbewerb mit freien Werkstätten und Baumaschinenhändlern erfolgreich behaupten. Der Umsatz des Geschäftsfeldes sank marktbedingt dennoch von 133,8 Mio. Euro auf 119,9 Mio. Euro (-10,4 Prozent). Insbesondere die starke Kundenbindung hielt den Umsatzrückgang in Grenzen.

Umsatz Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa gesteigert

Das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa entwickelte sich trotz der schwierigen Marktlage deutlich besser als im Vorjahr. Der Umsatz lag mit 63,3 Mio. Euro um 15,9 Prozent über dem Vorjahresniveau von 54,7 Mio. Euro und erreichte damit sein Allzeithoch. Hier tragen die Investitionen der vergangenen Jahre und die Strategie, den Vermietpark stärker mit Produkten aus den eigenen Fertigungsbetrieben zu bestücken, nun ihre Früchte. Das Geschäftsfeld umfasst auch den Abverkauf von Gebrauchtgernäten aus der Mietflotte. Der Ausbau des eigenen Mietgeschäfts erfolgt nur dort, wo es zu keinem Konflikt mit unseren Vermietkunden kommt.

Erneut zeigte sich im Jahresverlauf, dass unsere Kunden auf Mietmaschinen als sinnvolle Ergänzung zum Kauf zurückgreifen. Die Unternehmen nutzen so die Flexibilität und die sichere Kalkulationsgrundlage, die angemietete Baumaschinen bieten. Dabei verstärkte sich der Trend zur Kurzzeitmiete: Die Tagesmieten überwogen die Monats- und Langzeitmieten. Unsere Niederlassungen reagierten flexibel auf die Kundennachfragen – so wurden Mietmaschinen kurzfristig dort zur Verfügung gestellt, wo sie gebraucht wurden. Auf diese Weise haben wir die Auslastung der eigenen Mietflotte, definiert als Revenue on Investment (ROI), sprich der Quotient aus Vermietumsatz und Anlagevermögen der Mietflotte, auf rund 53,5 Prozent gesteigert (Vorjahr: 45,8 Prozent). Der Anstieg resultiert aus dem gestiegenen Umsatz im Vermietgeschäft sowie der Optimierung der Mietflotte und unterstreicht die Strategie des

Unternehmens, diesen Geschäftsbereich in Zentral- und Osteuropa kontinuierlich weiter auszubauen.

VIII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren

Forschung & Entwicklung

- **Neue Produkte und Produktvarianten in den Markt eingeführt**
- **Zahlreiche neue Schutzrechte angemeldet**
- **Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums in München im Plan**

Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen unseres Unternehmens sind verantwortlich für die Entwicklung von Neuprodukten sowie die kontinuierliche Modellpflege, wobei sie sich ausschließlich an den Bedürfnissen der Anwender ausrichten. Dank unserer Produktvielfalt können Käufer und Mieter unserer Maschinen ihre Bauprozesse effizienter gestalten. Im Jahr 2009 zielte unsere Entwicklungsarbeit vor allem darauf ab, die Herstellkosten zu senken sowie unsere Vorreiterrolle in der Produktsicherheit sowie im Bediener- und Umweltschutz auszubauen.

Unsere Produkte entwickeln wir an folgenden Standorten: Baugeräte („Light Equipment“) in München (Deutschland), Milwaukee (USA), Norton Shores (USA) und in Manila (Philippinen). Kompakt-Baumaschinen der Marke Weidemann in Diemelsee-Flechtdorf (dem Hauptsitz der Weidemann GmbH) und die kompakten Produkte der Marke Kramer Allrad und der Marke Wacker Neuson an den jeweiligen Fertigungsstätten in Pfullendorf und Linz (Österreich). Unsere konzernweite Entwicklungskoordination synchronisiert dabei die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der verschiedenen Standorte.

Unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilungen beschäftigten im abgelaufenen Geschäftsjahr 224 Mitarbeiter. Damit lag die Zahl unter Vorjahresniveau (Vorjahr: 261 Mitarbeiter). In der Forschung und Entwicklung beschäftigen wir vor allem Maschinenbau- und Elektroingenieure, Techniker, technische Zeichner und Facharbeiter. Diese förderten wir konsequent durch Seminare über Projektmanagement und Konstruktions-technik sowie durch externe Schulungen.

Trotz der Sparmaßnahmen haben wir 2009 unsere geplanten Neuentwicklungen verwirklicht – entweder um sie im Berichtsjahr auf den Markt zu bringen oder um sie auf der Fachmesse „bauma 2010“ vorzustellen. Die neuen weiter verbesserten Produkte sind bei gleich bleibend hoher Qualität noch wirtschaftlicher in der Anwendung. Für den Weltmarkt konzipierten wir Grundgeräte, die wir durch eine Vielzahl an Varianten jeweils an die länderspezifischen Anforderungen anpassten. Im Jahr 2009 festigten wir im forschungs- und entwicklungsintensiven Geschäftsbereich Baugeräte unseren Technikvorsprung: Weltweit präsentierten wir 44 Neuentwicklungen und Produktvarianten (Vorjahr: 63). Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen stellten wir 25 Neuentwicklungen vor.

Höhepunkt war die Einführung der weltweit leistungsstärksten Vibrationsplatte DPU 130, die für den „bauma-Innovationspreis 2010“ nominiert wurde. Das innovative, ferngelenkte und nur 1.170 kg schwere Produkt kann die Verdichtungsleistung einer 7,5t schweren Vibrationswalze übertreffen. Zum Einsatz innerhalb der Betontechnik entwickelten wir Bewehrungsbindegeräte (DF16); diese dienen einer besonders schnellen, effizienten und bedienerfreundlichen Fixierung und Verknüpfung von Bewehrungsstäben. In der Kompaktklasse fand insbesondere die neue Neigungstechnik (VDS) als Serienausstattung für Kompaktbagger großen Anklang. Diese hydraulische Neigungstechnik erlaubt eine vertikale Führung des Löffels auch in unebenem Gelände: Das spart unseren Kunden Zeit und Geld und erhöht überdies den Komfort für den Bediener. Außerdem führten wir im Jahr 2009 das hydraulische Schnellwechselsystem „Easy Lock“ für Kompaktbagger in den Baumaschinenmarkt ein. Bei Weidemann erfolgte mit der Einführung eines neuen kleinen Teleskopenmodells die Entwicklung eines neuen Marktsegmentes im Landmaschinenbereich. Die Farb- und Formumstellung nach dem Zusammenschluss mit der Neuson Kramer Baumaschinen AG im Jahr 2007 schlossen wir im Berichtsjahr konzernweit ab.

Durch Innovationen bauen wir weltweit unsere Marktanteile aus. Forschung und Entwicklung gilt in unserem Hause daher als Wachstumstreiber und trägt entscheidend zum Konzern-erfolg bei. Letztes Jahr erzielten wir mit Baugeräten, die jünger als fünf Jahre sind, rund 25 Prozent des Segmentumsatzes. Der Umsatzanteil von innovativen kompakten Baumaschinen lag segmentbezogen bei 60 Prozent. Den Forschungs- und Entwicklungsaufwand konnten wir durch Reduzierung der Sachkosten planmäßig auf 20,5 Mio. Euro (Vorjahr: 25,1 Mio. Euro) senken. Dennoch haben wir zahlreiche Produkteinführungen weiter vorangetrieben. Bezogen auf den gesunkenen Umsatz stieg die Forschungs- und Entwicklungsquote auf

3,4 Prozent (Vorjahr: 2,9 Prozent). Im Berichtszeitraum haben wir zudem Aufwendungen in Höhe von 4,5 Mio. Euro aktiviert.

Forschungs- und Entwicklungsaufwand
in Mio. €

2009	20,5
2008	25,1

Weltweit haben wir im vergangenen Geschäftsjahr 31 neue Schutzrechte (Vorjahr: 58 Schutzrechte) angemeldet.

74 Schutzrechte wurden erteilt (Vorjahr: 87 Schutzrechte).

Wir erwerben kein fremdes Entwicklungs-Know-how, nutzen jedoch die Stärken unserer Systemlieferanten bei der gemeinsamen Entwicklung. Leistungen von Dritten beziehen wir nur in seltenen Fällen; im Berichtsjahr wendeten wir für Drittleistungen im Geschäftsbereich Baugeräte weniger als 0,25 Mio. Euro auf. Außerdem arbeiten wir mit nationalen und internationalen Hochschulen sowie Forschungseinrichtungen zusammen. Auf diese Weise profitieren wir von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und nutzen diese, um unsere Produkte weiterzuentwickeln.

Den Ausbau unserer Versuchsabteilung haben wir fortgesetzt und diese mit modernen Mess- und Versuchsständen ausgestattet. Das Forschungs- und Entwicklungszentrum in München – derzeit im Bau – wird dazu beitragen, unsere Innovationsdynamik und die hohe Qualität unserer Baugeräte auch zukünftig sicherzustellen. Die Fertigstellung des gesamten Baukomplexes inklusive des Konzernsitzes ist für Jahresmitte 2011 geplant. Veranschlagt sind Bauinvestitionen von insgesamt 43 Mio. Euro.

Produktion

- Produktionsmengen flexibel an den Marktbedarf angepasst
- Kürzere Lieferzeiten bei kompakten Baumaschinen
- Kurzarbeit in den Produktionswerken

Baugeräte fertigen wir an den Standorten Reichertshofen (Deutschland), Milwaukee, Norton Shores (beide USA) und Manila (Philippinen). Für größtmögliche Effizienz sorgt dabei unser Fokus-Fabriken-Konzept: Jede Produktgruppe wird an nur einem Standort gefertigt. Zum einen garantiert dieses

Produktionskonzept die schnelle Verfügbarkeit der Produkte. Zum anderen bietet es durch die Querbelieferung der angeschlossenen, regionalen Logistikzentren eine natürliche Absicherung von Währungsschwankungen. Die Fertigungsstätten für kompakte Baumaschinen befinden sich in Linz (Österreich), in Pfullendorf und in Korbach (beide Deutschland). Die Produktionskapazitäten haben wir in den Vorjahren ausgebaut; sie befinden sich im Eigentum der Gesellschaft, einzige Ausnahme bildet die angemietete Fertigung in Österreich. Hier erwarben wir im März 2009 (Grundbucheintrag Januar 2010) ein rund 160.000 m² großes Grundstück in der Gemeinde Hörsching, nahe des Flughafens Linz. Die Entscheidung für den Bau einer eigenen Fertigung fällt jedoch erst bei einem nachhaltigen Anstieg der Nachfrage nach unseren Produkten.

Die sinkende Nachfrage hat im Geschäftsjahr 2009 zu einer geringeren Auslastung unserer Produktionsstätten geführt – auch wenn wir im vierten Quartal eine leichte Verbesserung verbuchten. Davon betroffen waren alle Werke. Die Anfangs noch stabile Auslastung der Produktionsstätten unserer Tochtergesellschaften Weidemann GmbH (Korbach) und Kramer-Werke GmbH (Pfullendorf) nahm im zweiten Halbjahr ab, und zwar aufgrund der rückläufigen Nachfrage nach landwirtschaftlichen Maschinen.

Unsere Strategie der Flexibilisierung bewährte sich in dieser Situation: Wir setzten weniger Leiharbeiter ein, unsere Mitarbeiter bauten Urlaubsansprüche ab und wir weiteten die Gleitzeitkonten aus. Zudem haben wir im Geschäftsjahr 2009 Kurzarbeit in Reichertshofen sowie nachfolgend in Linz, Pfullendorf und Korbach eingeführt. Durch diese Kosteneinsparungen wirkten wir den Folgen der negativen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung entgegen. Dort, wo diese Maßnahmen nicht ausreichten, mussten wir Mitarbeiter der Produktionen freistellen. Die Kurzarbeit in Linz und Korbach wurde mit Ende 2009 beendet.

Kürzere Lieferzeiten bei kompakten Baumaschinen

Das vergangene Geschäftsjahr nutzten wir, um unsere Produktions- und Logistikprozesse weiter gezielt der Marktsituation anzupassen. Wir senkten Bearbeitungs- und Wartezeiten an unseren Produktionsmaschinen, optimierten Qualitätssicherungsmaßnahmen und passten die Belieferung unserer Logistikzentren und unseres Vermietparks an die Bestellungen an.

Um die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern, senkten wir bei der Auftragsabwicklung konsequent die Durchlaufzeiten und stellten eine hohe Liefertermintreue sicher. Die Lieferzeit für Baugeräte betrug auch im Jahr 2009 weiterhin 24 bis

48 Stunden. Der hohe Lagerbestand bei kompakten Baumaschinen verkürzte die Lieferzeiten auf ein bis zwei Monate (Vorjahr: vier bis fünf Monate).

Lagerbestände reduziert

Die flexiblen Strukturen unserer Werke machten es möglich, die Produktionsmengen zügig an die marktbedingt rückläufige Nachfrage anzupassen. Insgesamt haben wir im Berichtsjahr Lagerbestände im Wert von 68,7 Mio. Euro abgebaut.

Die Ersatzteilerfertigung für Konzerntöchter integrierten wir in das Werk Reichertshofen: Im Berichtsjahr übernahm Reichertshofen die Fertigung von Ersatzteilen und Zubehör für die Weidemann GmbH. Auch bestimmte Ersatzteile für die Kramer-Werke GmbH und die Wacker Neuson Linz GmbH wurden hier gefertigt. Insgesamt sind so bis heute 1.118 Artikel eingeführt worden (Vorjahr: 900). So sind wir weitaus unabhängiger von der Zulieferindustrie, da in Reichertshofen auch kleine Ersatzteilmengen effizient hergestellt werden können.

Qualität und Nachhaltigkeit

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

Schritt für Schritt stärkte der Wacker Neuson Konzern in den vergangenen Jahren das Bewusstsein für nachhaltiges Handeln im eigenen Haus. Auch im Jahr 2009 haben wir neue internationale, nationale und kommunale Gesetze und Richtlinien umgesetzt – zur Sicherheit des Produkthanwenders und zum Schutz der Umwelt. Wir verbesserten die Ergonomie unserer Produkte, reduzierten den Kraftstoffverbrauch und verringerten die Lärm- und Vibrationsbelastung.

Bereits bei der Entwicklung unserer Produkte achten wir auf Nachhaltigkeit. Wir berücksichtigten wasser-, immissionsschutz- und bodenrechtliche Vorschriften ebenso wie Vorgaben zur Einhaltung von Abgasemissionen. Hierzu haben wir im Jahr 2009 unter anderem die Emissionen der Vibrationsstampfer- und Benzinhammermotoren über die gesetzlichen Vorgaben hinaus reduziert. Zudem recyceln wir Werk- und Wertstoffe und trennen in Produktion und Verwaltung die Wertstoffe.

Qualitätsmanagementsystem durch Überwachungsaudit bestätigt

Die im Qualitätsmanagementsystem berücksichtigten Prozesse und Kennzahlensysteme sind dokumentiert und nach DIN

EN ISO 9001 zertifiziert. Das Qualitätsmanagementsystem unserer beiden Geschäftsbereiche Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen umfasst sowohl den Konzernsitz in München als auch die Produktionswerke in Reichertshofen, Pfullendorf, Norton Shores und Milwaukee (USA) und weiterhin das Logistikzentrum in Karlsfeld sowie sämtliche Vertriebsregionen in Deutschland. Dieses System ließen wir im Jahr 2009 durch eine externe Stelle überprüfen, die es in seiner umfassenden Wirksamkeit erneut bestätigte. Im Rahmen des Qualitätsmanagements werden beispielsweise monatliche Qualitätskennzahlen für die Produkte aller Standorte ermittelt, basierend auf den Märkten Deutschland, USA und Kanada. Diese Kennzahlen messen die Qualitätsentwicklung und dienen der Qualitätssteigerung, indem sie Verbesserungspotenziale aufzeigen. Qualitätsmanagementbeauftragte überwachen anschließend die Umsetzung.

Klimaschutz und Ressourcenschonung

Regelmäßig lassen wir untersuchen, wie sich die Energieeffizienz im Unternehmen optimieren lässt. Die CO₂-Emissionen haben wir auf verschiedene Weise gesenkt: Durch eine verbesserte Energieeffizienz unserer Baugeräte und Baumaschinen (dadurch emittiert der Anwender weniger CO₂) sowie durch eine effiziente Energienutzung in unseren Gebäuden und unserem Fuhrpark, wodurch der Verbrauch an Wärme, Strom und Treibstoff sank.

Einige Beispiele: Bei der Produktion setzen wir beispielsweise – wo immer es sinnvoll ist – leichtere, höherwertige Stahlsorten ein, die das Gewicht der produzierten Maschinen verringern. Die geringere Last kann dazu beitragen, Treibstoff einzusparen und somit weniger CO₂ auszustoßen. Die in den vergangenen drei Jahren neu errichteten Werke in Korbach, Pfullendorf, Manila und Norton Shores verfügen alle über eine optimierte Gebäudetechnik. Vorreiter ist das Werk in Pfullendorf, das über Solarheizungen für Brauchwasser, Wasseraufbereitung, Regenwassernutzung, Wärmerückgewinnung, Bauteiltemperierung und Lichtmanagement zur Anpassung der Hallenbeleuchtung an das schwankende Tageslicht verfügt. Im Jahr 2009 haben wir dadurch Energie viel effizienter eingesetzt. Um die produzierten Maschinen vor Korrosion und anderen äußeren Einflüssen zu schützen, verwenden wir spezielle Lacke. In den Produktionswerken Korbach und Reichertshofen setzen wir beispielsweise hochwertige Pulverlackierungstechniken ein. Umweltfreundliche, wasserbasierte Lacke garantieren eine hochwertige Lackierung bestimmter Baugruppen der Maschinen aus Reichertshofen und Pfullendorf. An unseren anderen Fertigungsstandorten untersuchten wir im Berichtsjahr, wie wir ab 2010 auch dort den Umweltschutz weiter verbessern können.

Seit Januar 2009 beziehen wir für drei unserer Standorte umweltfreundlich erzeugte elektrische Energie.

Verantwortung endet nicht am Arbeitsplatz

Mit zahlreichen freiwilligen Leistungen setzten wir uns auch im Krisenjahr 2009 für unsere Mitarbeiter ein. Dabei erweist sich Wacker Neuson als Familienunternehmen im doppelten Sinn: Zum einen befindet sich die Aktienmehrheit in Familienbesitz, zum anderen trugen wir auch im schwierigen Geschäftsjahr 2009 umfassende Sorge für unsere Mitarbeiter, wie zum Beispiel durch die Curt-Wacker-Gedächtnis-Stiftung, die in bestimmten Fällen in Not geratene Mitarbeiter unterstützt. Mit dem jährlich vergebenen Hermann-Wacker-Innovationspreis würdigen wir herausragende kreative, meist technische Leistungen unserer Beschäftigten.

Einkauf

- **Materialbeschaffung an Produktionsmengen angepasst**
- **Intensivierte Kontaktpflege zu Lieferanten**
- **Lead-Buyer-Konzept erfolgreich**

Die größten Kostenpositionen des Konzerns stellen innerhalb der Herstellkosten der Materialaufwand und der Aufwand für bezogene Leistungen dar. Vor allem in diesen zwei Bereichen haben wir 2009 daher die Kosten optimiert – und gesenkt.

Für die Fertigung benötigt Wacker Neuson Bauteile und Rohmaterialien – allen voran, Stahl, Aluminium und Kupfer, aber auch Stahlbaukomponenten, Gussteile sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten. Um den erwarteten Bedarf an Rohstoffen abzusichern, schloss Wacker Neuson schon in den Vorjahren flexible Vereinbarungen mit seinen Hauptlieferanten. Nach der extremen Volatilität in den Vorjahren entspannte sich im Geschäftsjahr 2009 die Beschaffung von Rohstoffen. Grund war das schwache wirtschaftliche Umfeld. Wir verhandelten mit unseren Geschäftspartnern und setzten Preisnachlässe bei Rohstoffen durch, durch die wir unsere Produktionskosten senkten. Langfristige Verträge für Komponenten mit variablen Jahresabnahmemengen sicherten Wacker Neuson ein stabiles Preisniveau.

Intensivierte Kontaktpflege zu Lieferanten

Wacker Neuson möchte seine Prozess- und Produktqualität kontinuierlich verbessern. Darum legen wir Wert auf langfristige Beziehungen zu unseren Lieferanten und binden diese

auch ins Unternehmen ein – beispielsweise durch regelmäßige, intensive Gespräche, auch über unsere Qualitätsziele. Im Jahr 2009 standen wir wegen der schwachen Nachfrage und der heruntergefahrenen Produktion in besonders engem Kontakt zu unseren Lieferanten. Wir regelten unter anderem die Anpassung der Materiallieferungen an die verringerte Produktion, überwachten die Lieferfähigkeit und Liquidität im Abschwung – arbeiteten aber auch bereits an Konzepten, um die Lieferfähigkeit bei einem eintretenden Aufschwung sicherzustellen.

Lead-Buyer-Konzept erfolgreich

Um Synergien aus Bedarfsbündelungen zu erzielen, verfolgten die Fertigungsstandorte der Kompaktklasse in Linz (Österreich), Pfullendorf und Korbach ein gemeinsames „Lead-Buyer-Konzept“. Auf diesem Wege erzielten wir günstigere Einkaufskonditionen.

Die Fertigung von Stahlbaukomponenten für kompakte Baumaschinen über unsere Konzerngesellschaft in Serbien haben wir ausgebaut. Diese beliefert unsere Fertigungsstandorte der Kompaktklasse intern mit vorgefertigten Teilen, so dass die Produktionsprozesse in den Werken optimiert ablaufen. Die Produktions- und Belieferungsprozesse haben wir weiter verbessert: Wir erwarten bei einem anstehenden Aufschwung und entsprechender Vollausslastung eine weitere Kosteneinsparung für Stahlkomponenten.

Logistik

- **Schnelle Verfügbarkeit von Produkten und Ersatzteilen**
- **Logistikprozesse und Lieferstrukturen verbessert**
- **Lagerbestände reduziert**

Die Logistikzentren des Wacker Neuson Konzerns für neue Baugeräte, Ersatzteile und Zubehör befinden sich in Karlsfeld (Deutschland), Germantown (Milwaukee, USA) und Hongkong (China). Die Ersatzteillogistik des Kompaktmaschinenwerkes Korbach ist in das Logistikzentrum Karlsfeld integriert. Der Konzern verfügt über eine effiziente Planung innerhalb der Logistikzentren – auch dank der hohen Flexibilität der Produktionswerke.

Die Auslieferung von Neuprodukten und Ersatzteilen des Geschäftsbereiches Kompakt-Baumaschinen erfolgt dezentral direkt aus den Werken in Linz und Pfullendorf. Neuprodukte

der Weidemann GmbH versendet das Werk in Korbach. Das Auftragsaufkommen konnten wir mit 235 Mitarbeitern (Vorjahr: 293) an allen Standorten abwickeln.

Der Lagerbestand bei der Wacker Neuson SE in Deutschland ging zum Ende des Geschäftsjahres um 10,9 Prozent zurück, in den Logistikzentren in den USA und Hongkong sowie in den Produktionsstätten für kompakte Baumaschinen reduzierten wir den Bestand aktiv um rund 39,0 Prozent.

Die Auslieferungswerke in Linz, Pfullendorf und Korbach haben die Versendungen aller kompakten Baumaschinen und aller Paket- und Express-Sendungen gemeinsam ausgeschrieben; dadurch sparten sie Frachtkosten im Berichtsjahr in Höhe von 0,5 Mio. Euro ein.

Aufgrund der Einführung der kompakten Baumaschinen insbesondere in den USA haben sich die Frachtkosten für diese Produkte erhöht; die dort eingeführten Produkte fertigen wir derzeit in Deutschland und Österreich. Wir haben deshalb kurzfristig die Abläufe bei inneramerikanischen Transporten geändert und dadurch deutliche Einsparungen erzielt, die auch nachhaltig wirken werden.

Den gestiegenen Anforderungen der Zollorganisationen begegneten wir durch effizientere Prozesse und einer detaillierten Bereitstellung von Informationen. Vor allem bei Lieferungen aus den und in die USA profitierten unsere Kunden so von schnelleren Lieferzeiten.

Personal

- Kapazitätsanpassung infolge der Wirtschaftskrise
- Weiterbildung der Mitarbeiter wichtig
- Ausbildung junger Menschen gefördert

Gerade wenn es um unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ging, wollten wir angesichts der Wirtschaftskrise die richtigen Entscheidungen treffen. Wichtig war aber auch, den hohen Qualifikationsstandard unseres Personals zu sichern, der in den vergangenen Jahren maßgeblich zum Aufschwung des Konzerns beigetragen hat.

Schon im vierten Quartal 2008 leiteten wir Maßnahmen zur Verringerung der Personalkapazität ein und führten diese im

Jahr 2009 fort. Nachdem wir die Arbeitszeitkonten der Mitarbeiter flexibilisiert hatten, Leiharbeitskräfte, Gleitzeitguthaben und Urlaub abgebaut waren, haben wir in den deutschen und österreichischen Produktionswerken Kurzarbeit eingeführt. Teilweise konnten wir diese zum Jahresende wieder aussetzen. Zum Stichtag 31. Dezember 2009 befanden sich rund 15 Prozent unserer Mitarbeiter in Kurzarbeit.

Das negative Wirtschaftsklima zwang das Management zum Personalabbau. Dabei beschränkten wir Entlassungen jedoch auf das erforderliche Ausmaß und achteten besonders auf soziale Verträglichkeit. Der Stellenabbau betraf überwiegend die Produktion in Ländern ohne eine attraktive Kurzarbeitsregelung sowie die Vertriebsstandorte. Dennoch haben wir im Jahr 2009 unsere weltweiten Vertriebskanäle ausbauen können. In der Forschung und Entwicklung konnten wir Entlassungen auf das Minimum beschränken. Zum 31. Dezember 2009 waren insgesamt 3.059 Mitarbeiter (Vorjahr: 3.665 Mitarbeiter) im Unternehmen beschäftigt. Die Anzahl der Mitarbeiter wurde bei diesen Angaben auf Vollzeitbasis umgerechnet. Leiharbeitskräfte sind dabei nicht berücksichtigt.

Durch die Maßnahmen Kurzarbeit, Personalabbau und weniger Leiharbeitnehmer reduzierte sich die Personalkapazität im Jahresverlauf wie zuvor angekündigt um über 20 Prozent.

Mitarbeiter nach Bereichen

in %

Management	1,3
Verwaltung	9,0
Vertrieb	22,3
Service	18,7
Logistik	7,7
Produktion	35,6
Sonstige	5,3

Von den Mitarbeitern des Wacker Neuson Konzerns waren zum Bilanzstichtag 2.361 Mitarbeiter oder 77,2 Prozent in Europa tätig (Vorjahr: 2.693). 513 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerika (Vorjahr: 740), 185 in der Region Asien (Vorjahr: 232). In Deutschland belief sich die Zahl der Mitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1.533 (Vorjahr: 1.708), in den USA waren zum Geschäftsjahresende 442 Mitarbeiter (Vorjahr: 658) beschäftigt. Insgesamt lag der Personalaufwand bei 170,5 Mio. Euro (Vorjahr: 191,5 Mio. Euro). Einmalige Restrukturierungsaufwendungen im Zusammenhang mit dem Personalabbau betragen 9,6 Mio. Euro.

Mitarbeiterzahl Konzern¹ zum 31. Dezember 2009

2009	2008	2007 ²	2006	2005 ³	2004
3.059	3.665	3.659	2.837	2.630	2.224

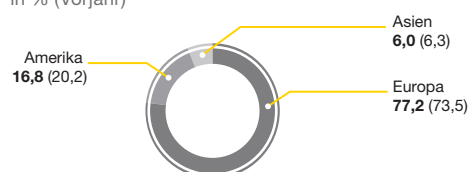
¹ nach Anzahl Stellen (Jobs)

² nach Fusion mit Neuson Kramer

³ nach Akquisition Weidemann

Mitarbeiter nach Regionen

in % (Vorjahr)


Altersstruktur

Anzahl Mitarbeiter in %

15–20	4,8
21–30	18,8
31–40	24,4
41–50	28,2
51–60	20,2
Über 60	3,6

Hohe Leistungsfähigkeit durch qualifizierte Arbeitskräfte

Eine qualifizierte Berufsausbildung ermöglicht jungen Menschen an unseren Produktionsstandorten einen guten und attraktiven Einstieg in die Arbeitswelt.

Im Jahr 2009 förderten wir die Ausbildung von 146 jungen Menschen in gewerblichen oder kaufmännischen Berufen sowie in praxisorientierten Studiengängen einer dualen Hochschule (Vorjahr: 161). Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug die Ausbildungsquote des Wacker Neuson Konzerns weltweit 6,1 Prozent (Vorjahr: 5,6 Prozent). Im Jahr 2009 schlossen 45 Auszubildende ihre Ausbildung ab (Vorjahr: 39); von ihnen haben wir 28 (Vorjahr: 32) in ein Beschäftigungsverhältnis übernommen, was einer Übernahmequote von 62 Prozent entspricht (Vorjahr: 82 Prozent). In Manila setzten wir die Ausbildung in Zusammenarbeit mit dem Don-Bosco-Institut fort. Hier bildeten wir – in Anlehnung an das deutsche duale Ausbildungskonzept – 19 Jugendliche aus einkommensschwachen Familien aus (Vorjahr: 20 Jugendliche).

Weiterbildung und freiwillige Sozialleistungen

Die Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist und bleibt unser zentrales Anliegen – auch wenn wir entsprechende Maßnahmen letztes Jahr aufgrund der Wirtschaftskrise reduzieren mussten. Im Mittelpunkt unserer internen Schulung und Weiterbildung standen 2009 unsere Produkte, Prozesse sowie Vertriebsschulungen. Diese Weiterbildungsschwerpunkte hatten sich bereits in vergangenen Krisenzeiten bewährt. Die Wacker Neuson Akademie führte insgesamt 129 Kurse durch (Vorjahr: 130). Rund 1.780 Kursteilnehmer aus dem eigenen Unternehmen sowie Mitarbeiter unserer Kunden nutzten dieses Angebot (Vorjahr: 2.200). Die Aufwendungen für Personalentwicklung beliefen sich im Jahr 2009 auf rund 0,43 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro).

Auch im Berichtsjahr boten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland zahlreiche freiwillige Sozialleistungen, darunter die Möglichkeit, eine arbeitnehmerfinanzierte, versicherungsbasierende betriebliche Altersversorgung in Anspruch zu nehmen. Konzernweit unterstützen wir Mitarbeiter – je nach Standort – zudem mit Stipendien und Maßnahmen zur Gesundheitsförderung. Zum 31. Dezember 2009 hatte die Wacker Neuson SE mit 57 Mitarbeitern Altersteilzeitvereinbarungen getroffen (Vorjahr: 41 Mitarbeiter).

Im Geschäftsjahr 2009 legte die Gesellschaft kein neues Mitarbeiterbeteiligungsprogramm auf.

Neues Entgeltsystem

Die Wacker Neuson SE wechselte 2009 vom Verband der bayerischen Metall- und Elektroindustrie e.V. (VBM) zum nicht tarifgebundenen Bayerischen Unternehmensverband Metall- und Elektro e. V. (BayME). Dieser Wechsel machte im Jahr 2009 innovative Haustarifabschlüsse möglich, durch die wir unsere Ziele hinsichtlich Arbeitszeit, Flexibilisierung und Altersversorgung erreichen konnten.

An den meisten deutschen Standorten der Muttergesellschaft haben wir im vergangenen Jahr das neue Entgelt-Rahmen-Abkommen (ERA) eingeführt. Bei der Weidemann GmbH lehnte man sich an das neue Entgeltsystem an.

Kurzarbeit ist bis Jahresende 2010 möglich

Sollte die Marktschwäche im laufenden Geschäftsjahr 2010 noch anhalten, können wir an unseren deutschen Produktionsstandorten zunächst bis zum Jahresende Kurzarbeit flexibel ein- oder aussetzen.

Mitarbeiterkennzahlen¹

	31.12.2009	31.12.2008
Anteil Teilzeitmitarbeiter in %	3,31	3,86
Anzahl Auszubildende	146	161
Ausbildungsquote in %	6,05	5,60
Personalentwicklungsausgaben in Euro	rd. 430.000	rd. 800.000
Durchschnittsalter in Jahren	40,76	39,92
Anzahl Männer (Anteil in %)	2.005 (83,02)	2.374 (82,57)
Anzahl Frauen (Anteil in %)	410 (16,98)	501 (17,43)
Betriebszugehörigkeit in Jahren	12,13	10,70
Fluktuation in %	21,28 ²	15,34
Krankheitsquote in %	2,81	2,78

¹ bezogen auf 75 Prozent aller Mitarbeiter (2008: 77 Prozent)

² Effekt aufgrund der Marktkrise, da betriebsbedingte Kündigungen eingerechnet sind.

Vertrieb, Kunden und Marketing

- Vertriebsnetze weiter ausgebaut
- Vertriebs- und Schulungsaktivitäten in Krisenzeit intensiviert
- Positive Kundenresonanz auf Maschinenportfolio

Mit über 30 Tochtergesellschaften weltweit und mehr als 180 eigenen Standorten richtet Wacker Neuson seine Vertriebsstrukturen jeweils an den lokalen Märkten aus. Unsere

Produkte vertreiben wir auf drei Wegen – als Direktvertrieb an Endkunden oder Vermietunternehmen, über ein weltweites Händlernetz oder als Kombination von beidem. In Europa vertreiben wir hauptsächlich direkt an Endkunden und Vertriebspartner. Weidemann-Produkte für die Landwirtschaft sowie Kramer-Produkte verkaufen wir in Europa über spezielle Händlernetze. In Amerika vertreibt der Konzern ausschließlich Wacker Neuson Produkte an Vermietunternehmen sowie an Vertriebshändler. In der Region Asien veräußern wir unsere Produkte an kleinere Bauunternehmen, Händler und Vermietunternehmen.

Die jeweiligen nationalen Vertriebswege haben wir im Berichtsjahr erfolgreich weiterentwickelt, indem wir sie, falls notwendig, nationalen Marktgegebenheiten anpassten – so unter anderem in Frankreich, Italien, Spanien, Ungarn, Indien und China. In den USA sind wir dabei, ein Händlernetz aufzubauen, welches ausschließlich ein ausgewähltes Produktportfolio an Baugeräten und kompakten Baumaschinen der Marke Wacker Neuson vertreibt. Hier haben wir die Zahl der „Wacker Neuson Händler“ im vergangenen Jahr mehr als verdoppelt. Um uns in Japan einen besseren Marktzugang zu erschließen, übertrugen wir im vierten Quartal den Verkauf von Wacker Neuson Baugeräten exklusiv auf die Vertriebsorganisation der Yamabiko Group.

Zu den Kunden des Wacker Neuson Konzerns zählten auch im Jahr 2009 Bauunternehmen (sowohl öffentliche als auch private Auftraggeber), Unternehmen des Garten- und Landschaftsbaus und der Industrie, Kommunen, Landwirtschaftsbetriebe, professionelle Vermietunternehmen und spezialisierte Händler. Mit unseren zehn größten Kunden erzielten wir im Geschäftsjahr weltweit rund 13 Prozent der Umsatzerlöse. Bei Bauunternehmen und spezialisierten Händlern handelt es sich überwiegend um kleinere Unternehmen: Nach unserer Einschätzung beschäftigen fast drei Viertel dieser Kunden weniger als 10 Mitarbeiter.

Individualität und Kundenorientierung

Wegen der Wirtschaftskrise hielten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr viele unserer Kunden und Geschäftspartner mit Bestellungen zurück. Sowohl Vertrieb als auch Marketing des Wacker Neuson Konzerns arbeiteten daher daran, durch persönliche und regelmäßige Präsenz vor Ort und durch gezielte Kommunikation, Kunden von der Qualität und Leistungsstärke unserer Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen. Unsere Vertriebs- und Servicemannschaft konzentrierte sich dabei auf folgende Punkte: Neukundengewinnung, verkaufsfördernde Maßnahmen, attraktive Finanzierungsmodelle über externe Dienstleister (beispielsweise eine 0 Prozent-Finanzierung) sowie auf die Förderung der Vermietaktivität in Zentral- und Osteuropa und den Wartungs- und Ersatzteilservice. Die Qualität unserer Dienstleistungen hielten wir auf gewohnt hohem

Niveau; unseren Kunden boten wir individuelle, auf ihre Marktbedürfnisse zugeschnittene Vertriebs- und Servicelösungen.

Die weltweite Einführung kompakter Baumaschinen über unser globales Vertriebs- und Servicenetz trieben wir voran und führten so markt- und kundenorientierte Produkte in neuen Märkten ein. Allen voran auf dem bedeutenden US-amerikanischen Markt setzten wir die Einführung kompakter Baumaschinen wie geplant fort. Aufgrund der Marktunsicherheiten in Russland stellen wir die Einführung kompakter Baumaschinen dort solange zurück, bis sich die Rahmenbedingungen verbessern.

In unserem Schulungszentrum in Reichertshofen haben wir im Berichtsjahr etliche Seminare durchgeführt. Das Angebot richtete sich an unsere Vertriebs- und Servicemannschaft – aber auch an Kunden. Diese informieren sich über die richtige Anwendung unserer Produkte und Dienstleistungen und über deren Nutzen bei ihren Bauprozessen.

Die Zahl der Mitarbeiter im weltweiten Vertrieb und Service ging im vergangenen Jahr auf 1.255 zurück (Vorjahr: 1.491). Die Vertriebs- und Servicekosten reduzierten sich um 13,7 Prozent auf insgesamt 135,1 Mio. Euro (Vorjahr: 156,5 Mio. Euro).

Marktauftritt nachhaltig unterstützt

Wacker Neuson verfolgte auch im Berichtsjahr sowohl nach innen als auch nach außen eine engagierte Unternehmenskommunikation und ein vielschichtiges Marketing. Wir nutzten alle Kanäle und unterstützten unseren Marktauftritt dadurch nachhaltig. Großen Wert legten wir auf die Positionierung von Wacker Neuson und Kramer Allrad als Premiummarken mit einem hochwertigen Sortiment an Baugeräten und Baumaschinen sowie einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Für einen stimmigen Markenauftritt ließen wir ein neues Corporate Design gestalten und vereinheitlichten die Farben beider Marken. Die Integration der beiden Unternehmen nach dem Zusammenschluss ist nun weitestgehend abgeschlossen – und das, obwohl wir gleichzeitig die Marketingausgaben auf 8,2 Mio. Euro reduzierten (Vorjahr: 14,5 Mio. Euro).

Zu den Schwerpunktmaßnahmen gehörten unter anderem Presse- und Investor Relations-Arbeit, Werbung, Printmaterialien, der Internetauftritt und die Präsentation von Innovationen und Produktweiterentwicklungen auf Fachmessen und Ausstellungen. Im Berichtsjahr verzichteten wir allerdings auch auf mehrere Messeauftritte und konnten so Einsparungen in Höhe von 0,8 Mio. Euro erzielen. Kleinere, aber erfolgreiche Messeauftritte und Produktpräsentationen fanden statt in der Schweiz, in China, Österreich, Polen, in der Türkei, in Großbritannien, Skandinavien, in den USA und erstmals auch in Indien. Solche

Veranstaltungen sind für Wacker Neuson wichtig, weil sich die Besucher dort mit eigenen Augen von unserer hochwertigen Produktpalette überzeugen können. Alle unsere Messeauftritte waren hervorragend besucht und führten zu sehr guten Kundengesprächen.

Die Weidemann GmbH präsentierte ihre Produkte auf zahlreichen Landwirtschaftsmessen in Europa, unter anderem der Agritechnica in Deutschland. Die Resonanz der Kunden auf das umfangreiche Produkt- und Dienstleistungsangebot unserer Marken Wacker Neuson und Kramer Allrad war sehr positiv. Im Jahresverlauf bereiteten wir uns intensiv auf die „bauma 2010“ vor, die weltweit größte Baumaschinenmesse, die im April 2010 in München stattfindet.

IX. Risikobericht

Darstellung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, einschließlich der Angaben nach § 315 Abs. 2 Nr. 5 beziehungsweise § 289 Abs. 5 HGB sowie eines erläuternden Berichts des Vorstands hierzu

Als Teil der Risikoberichterstattung ist im Lagebericht auch das Risikomanagementsystem der Gesellschaft darzustellen. Außerdem sind nach § 315 Abs. 2 Nr. 5 beziehungsweise § 289 Abs. 5 HGB die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess näher zu beschreiben. Da das interne Kontrollsystem ein integraler Bestandteil des allgemeinen Risikomanagementsystems ist, hat sich der Vorstand für eine zusammengefasste Darstellung entschieden. Diese Angaben werden – auch im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess – außerdem vorsorglich nach Maßgabe von § 175 Abs. 2 AktG in der (zwischenzeitlich wieder aufgehobenen) Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes näher erläutert.

Allgemeines

Das konzerneinheitliche Risikomanagementsystem soll Risiken rechtzeitig erkennen, bewerten und angemessen kommunizieren sowie frühzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Voraussetzung dafür ist eine verlässliche Identifikation, Bewertung und Überwachung aller Risiken, die diesem Ziel entgegenstehen könnten. Auch im Jahr 2009 setze der Wacker Neuson Konzern sein Risikomanagementsystem als wesentliches Steuerungsinstrument für unternehmerische Entscheidungen und Geschäftsprozesse ein. Das Risikomanagementsystem umfasst einen Planungsprozess für alle wesentlichen Unternehmensbereiche, ein umfassendes Konzernberichtswesen für alle Tochtergesellschaften, das regelmäßig analysiert, kommentiert

sowie bewertet und allen Entscheidungsverantwortlichen zur Verfügung gestellt wird, sowie Prozessbeschreibungen für alle Unternehmensbereiche und die 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 festgelegt. Zudem sind hier die 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. Jedes Risikomanagementsystem ist mit gewissen Einschränkungen verbunden. Der Konzern ist bestrebt fehlerhafte Kontrollen oder sonstige Umstände auszuschließen. Dennoch bieten auch die in unserem Unternehmen eingesetzten und in diesem Bericht näher beschriebenen Risikomanagement- und internen Kontrollsysteme keine absolute Gewähr und Sicherheit hinsichtlich einer stets vollständigen, richtigen und rechtzeitigen Erkennung und Erfassung aller Risiken.

Kategorisierung der Risiken

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

¹ 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.

Teil des übergreifenden Risikomanagementsystems des Konzerns ist auch ein systematisches Finanzrisikomanagement. Dazu hat der 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 nicht derivativer Finanzinstrumente sowie für die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen.

Zur Risikobewertung setzen wir sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die konzernweit einheitlich gestaltet sind und die Bewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg somit vergleichbar machen. Die Bewertung erfolgt nach Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Schadenshöhe.

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

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

Dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz entsprechend umfasst das interne Kontrollsystem Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Rechnungslegung sicherzustellen, die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu garantieren und die Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften zu gewährleisten. Dazu gehört auch das interne Revisionssystem, soweit es sich auf die Rechnungslegung bezieht. Das Risikomanagementsystem, als Teil des internen Kontrollsystems, bezieht sich ebenso wie das Revisionssystem bei der Rechnungslegung auf die entsprechenden Kontroll- und Überwachungsprozesse – allen voran bei handelsbilanziellen Positionen, die Risikoabsicherungen des Unternehmens erfassen (Bewertungseinheiten).

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

- Die Verantwortungsbereiche für die Rechnungslegungsprozesse sind in Gesellschaft und Konzern klar definiert: Verantwortlich sind die Abteilungen Accounting, Controlling, Revision und Treasury. Die Gesamtverantwortung für den Rechnungslegungsprozess trägt der Vorstand. Grundsätzlich besteht bei der Rechnungslegung eine strikte Trennung zwischen Erfassung und Prüfung.
- Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter sind bestens qualifiziert.
- Wir verfügen über adäquate Systeme und Prozesse für unsere Planung sowie für unser Berichtswesen, Controlling und Risikomanagement. Diese Systeme sind konzernweit

eingeführt. Quartalsweise oder auch monatlich fällige Berichte – auch im Bereich Rechnungslegung – ermöglichen eine schnelle Reaktion auf überraschend auftretende, negative Entwicklungen.

- Arbeitsanweisungen sind schriftlich dokumentiert und allen beteiligten Mitarbeitern des Konzerns jederzeit zugänglich. Dazu gehören beispielsweise das konzernweite Accounting-Manual und andere Richtlinien wie Bewertungsvorgaben oder die verpflichtende Anwendung des Vier-Augen-Prinzips in festgelegten Fällen. Sie gewährleisten, dass gleichartige Vorgänge im gesamten Konzern identisch bearbeitet werden. Bei Bedarf aktualisieren wir die Anweisungen und passen sie an neue Gegebenheiten und Bedürfnisse an.
- Die Rechnungslegung erfolgt durch praxiserprobte Standardsoftware; alle eingesetzten Systeme sind gegen unbefugten Zugriff durch Dritte gesichert.
- Stichprobenweise prüfen Vorgesetzte die Verbuchungen, auch eingebaute elektronische Prüfungsfunktionen kontrollieren regelmäßig oder führen eine Plausibilitätsprüfung durch. Bei allen rechnungslegungsrelevanten Prozessen (zum Beispiel Zahlungsläufen) sind geeignete Kontrollen installiert (unter anderem Vier-Augen-Prinzip, analytische Prüfungen).
- Rechnungslegungsrelevante Prozesse werden außerdem regelmäßig durch die interne Revision geprüft.
- Verschiedene unternehmensinterne Instanzen (Revision oder der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats) prüfen und bewerten regelmäßig die Funktionsfähigkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess.

Unser internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess, dessen wesentliche Merkmale vorstehend näher beschrieben sind, dient dazu sicherzustellen, dass unternehmerische Sachverhalte bilanziell richtig erfasst, aufbereitet und gewürdigt sowie in die Rechnungslegung übernommen werden. Damit können Fehler im Rechnungslegungsprozess weitgehend vermieden, jedenfalls aber erkannt werden.

Die geeignete personelle und materielle Ausstattung, die Verwendung von adäquater Software sowie eine klare Kontroll-, Führungs- und Überwachungsstruktur und unternehmensinterne Vorgaben und Richtlinien stellen die Grundlage für einen ordnungsgemäßen, einheitlichen und kontinuierlichen Rechnungslegungsprozess dar. Die klare Abgrenzung der Verantwortungsbereiche sowie verschiedene Kontroll- und Überprüfungsmechanismen, wie sie vorstehend genauer beschrieben sind (insbesondere Vier-Augen-Prinzip und Plausibilitätskontrollen), stellen eine korrekte und verantwortungsbewusste Rechnungslegung sicher.

Im Einzelnen wird so erreicht, dass in der Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den handelsrechtlichen und weiteren gesetzlichen Vorgaben, den internationalen Rechnungslegungsstandards, der Satzung sowie mit konzerninternen Richtlinien erfasst, verarbeitet und dokumentiert sowie zeitnah und korrekt buchhalterisch erfasst werden. Das eingerichtete Risikomanagement gewährleistet hierbei die frühzeitige Erkennung von Risiken sowie deren angemessene Behandlung und Kommunikation. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass Vermögensgegenstände und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet werden. Somit erhalten unsere Interessen- und Anspruchsgruppen zeitnah verlässliche und relevante Informationen.

Risiken

Die Gesellschaft sieht zum 31. Dezember 2009 für den Wacker Neuson Konzern folgende wesentliche Risiken, die zu einer Beeinträchtigung des Geschäftsverlaufs führen können:

Umfeld- und Branchenrisiken (Gesamtwirtschaftliche Risiken, Branchenrisiken, Standort- und Länderrisiken)

Der Wacker Neuson Konzern ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der internationalen Bauwirtschaft. Die Tochtergesellschaften Weidemann GmbH und – in geringerem Maße – die Kramer-Werke GmbH hängen von der Entwicklung der Landwirtschaft ab.

Die Kernmärkte des Konzerns sind derzeit von ungünstigen makroökonomischen und bauwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen. Angesichts der weltweiten Rezession ist aus unserer Sicht das Risiko einer schwachen Nachfrage weiterhin gegeben. Auch im Geschäftsjahr 2010 und darüber hinaus kann der Absatz von Baugeräten und kompakten Baumaschinen auf niedrigem Niveau verharren, solange sich das Orderverhalten unserer Kunden nicht wesentlich bessert. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko zum einen durch eine aktive Bearbeitung der Märkte, zum anderen durch eine verstärkte Präsenz in Wachstumssegmenten und dynamischen Regionen, wie beispielsweise Asien.

Um mögliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage frühzeitig zu erkennen, überprüft das Unternehmen regelmäßig seine Kostenstruktur und die Investitionsmaßnahmen. Neben konzernweiten Kosteneinsparungen und einer reduzierten Investitionstätigkeit wurde im Jahr 2009 die Personalkapazität an das gesunkene Umsatzniveau angepasst. Sollten diese Maßnahmen bei fortlaufender Wirtschaftskrise im Jahr 2010 nicht ausreichen, schließen wir weitere Anpassungen

des Personalstands sowie weitere Maßnahmen zur Kostensenkung inklusive Investitionskürzungen nicht aus.

Das Unternehmen hat seine Produktionstätigkeit an die rückläufige Nachfrage angepasst und das Working Capital deutlich reduziert. Sinkt unser Umsatz jedoch weiter, könnte dies zu einem Anstieg der Finanzierungskosten für das Working Capital führen. Sollten sich die 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.

Unsere Kernmärkte USA und Europa sind sowohl im Wohnungsmarkt als auch im Nichtwohnungsmarkt (Straßen-, Tief- und Wirtschaftsbau) stark von der konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Schwäche betroffen. Investitionsprogramme für die Bauwirtschaft seitens der Regierungen könnten die negative Wirkung auf die Geschäftsentwicklung des Unternehmens mildern. Schwächt sich hingegen die europäische und amerikanische Bauwirtschaft weiter ab, beeinträchtigt dies wahrscheinlich die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des Wacker Neuson Konzerns. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch eine aktive Marktbearbeitung, durch die Einführung neuer Produkte – allen voran kompakter Baumaschinen – sowie dem Ausbau des Wacker Neuson Händlernetzes.

Es besteht auch weiterhin das Risiko einer weiteren Eintrübung der landwirtschaftlichen Entwicklung. Dies berührt zunehmend den Absatz landwirtschaftlicher Maschinen. Darum haben wir bei der Tochtergesellschaft Weidemann GmbH zum 1. Oktober 2009 Kurzarbeit eingeführt, die Ende 2009 wieder beendet werden konnte. Die Marktschwäche im Agrarsektor beeinträchtigt auch die Geschäftsentwicklung der Kramer-Werke GmbH, die Produkte für den Landmaschinenhersteller CLAAS Global Sales GmbH herstellt. Der Konzern stellt sich diesem Risiko durch eine aktive Marktbearbeitung, ein sorgfältiges Bestandsmanagement und die Einführung neuer Produkte. Ab 2010 und darüber hinaus planen wir hier die Einführung neuer Produkte im Rahmen des neu konzipierten Konzepts „Farm Mobility“. Um die erfolgreiche Umsetzung zu gewährleisten, arbeiten wir standortübergreifend intensiv an der erfolgreichen Implementierung des Konzeptes und der Vertriebsstrukturen.

Die Märkte in Deutschland, Österreich und die Schweiz erwirtschaften einen hohen Anteil am Konzernergebnis: In diesen Ländern entwickelte sich das Geschäft relativ stabil, während wir in anderen Kernmärkten starke Rückläufe verzeichneten. Ungünstige Marktveränderungen in den genannten drei

Ländern können sich im Jahr 2010 nachteilig beziehungsweise verhältnismäßig stark nachteilig auf das Konzernergebnis auswirken. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko, in dem es über den Direktvertrieb den deutschen, österreichischen und Schweizer Markt flexibel und aktiv bearbeitet.

Der Wacker Neuson Konzern ist auch saisonalen Absatzveränderungen ausgesetzt. Die Umsätze können dementsprechend unterjährig schwanken.

Aufgrund der Internationalität seiner Geschäftsaktivität ist das Unternehmen verschiedensten nationalen 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 mit Preisnachlässen. Das Unternehmen kann dadurch Marktanteile verlieren. Eine Reduzierung der Preise bei Wacker Neuson könnte sich auf die Margenentwicklung auswirken. Wir stellen uns diesem Risiko, indem wir beispielsweise attraktive Finanzierungslösungen anbieten und das Ersatzteil- und Serviceangebot weiter stärken.

Marktführende Produkte des Unternehmens werden besonders durch chinesische Hersteller kopiert. Hierdurch kann es zu Absatzstörungen kommen. Das Risiko minimieren wir durch eine aggressivere Durchsetzung unserer Schutzrechte sowie dem Ausbau des internationalen Vertriebs- und Servicenetzes.

Im internationalen Markt konzentriert sich die Nachfrage zunehmend, weil sich Kunden zusammenschließen. Denkbar sind zudem Übernahmen von Kunden durch Finanzinvestoren. Solche Entwicklungen können nachteilige, aber auch positive Folgen für Absatz und Umsatz des Wacker Neuson Konzerns haben. Beides ist derzeit kaum einzuschätzen. Der Wacker Neuson Konzern begegnet diesem Risiko, indem er die Kommunikation mit seinen Kunden intensiviert und seine Marken weiter stärkt.

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

Gemäß 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. Zudem können einzelne Projekte unvorhersehbare Risiken bergen, die eine geplante Umsetzung verzögern könnte. Wir

begegnen diesem Risiko mit einem der aktuellen Marktlage angepassten Umsetzungstempo, der sorgfältigen Prüfung sämtlicher Investitionsvorhaben und möglicher Risiken, einem straffen Projektmanagement und der Beibehaltung einer hohen Eigenkapitalquote.

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.

Auch im Geschäftsjahr 2010 führen wir unsere Strategie fort: Wir etablieren in der Bauwirtschaft Baugeräte und kompakte Baumaschinen unter der Marke „Wacker Neuson“ sowie kompakte Baumaschinen unter der Marke Kramer Allrad, wir führen kompakte Baumaschinen unter der Marke „Wacker Neuson“ in der Region Amerika und mittelfristig auch in der Region Asien ein. Einen entsprechenden Bedarf haben wir bei unseren Kunden identifiziert. Dennoch besteht das Risiko, dass Kunden die Produkte der Marken Wacker Neuson und Kramer Allrad nicht akzeptieren. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit der intensiven Schulung unserer Vertriebsmannschaft.

Die Gesellschaft hat sich weltweit als Anbieter von Baugeräten und kompakten Baumaschinen positioniert. Es besteht das Risiko, dass es beim weltweiten Verkauf 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. Lassen sich diese nicht vereinbaren, könnten wir Vertriebspartner verlieren. Darum pflegen wir zu unseren Vertriebspartnern einen intensiven Kontakt.

Zur Erweiterung unserer Produktpalette ziehen wir auch Akquisitionen in Betracht, die wir sorgfältig prüfen. Schätzen wir Risiken bei solchen Akquisitionen falsch ein, kann sich dies nachteilig auf die Geschäftsentwicklung und die Wachstumsaussichten des Wacker Neuson Konzerns auswirken.

Die Kramer-Werke GmbH produziert Teleskopen für die CLAAS Global Sales GmbH, die CLAAS unter eigenem Namen in der Landwirtschaft vertreibt. Ein Risiko besteht darin, dass CLAAS diese Partnerschaft beenden wird oder weniger bestellt. Die Kramer-Werke GmbH begegnet diesem Risiko mit einer langfristigen vertraglichen Bindung und einer stetigen Verbesserung ihrer Prozesse sowie der Produktqualität.

Ein weiteres Risiko sehen wir auch bei der länderspezifisch unterschiedlichen Kunden- und Lieferantenstruktur. In einzelnen

Ländern kann ein Verlust von Großkunden (durch Insolvenz oder Marktconsolidierung) die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der jeweiligen Tochtergesellschaft stark beeinträchtigen. Zudem besteht das Risiko von Forderungsausfällen. Überdies kann ein Verlust von Lieferanten (zum Beispiel durch Insolvenz) die jeweiligen Absatzziele einer Tochtergesellschaft gefährden; dasselbe gilt bei nicht fristgerechter Lieferung von Teilen und Zubehör. Dieses Risiko minimieren wir durch eine aktive Marktbearbeitung, durch besondere Rahmenverträge, die die Lieferfähigkeit unserer Lieferanten sicherstellen, durch Bonitätsprüfung von Geschäftspartnern sowie durch die permanente Überwachung von Forderungen, gemeinsam mit Absicherungsinstrumenten, wie beispielsweise Kreditversicherungen.

Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwertes sowie der Marken von unbestimmter Nutzungsdauer wird im Zuge des jährlich durchgeführten Impairment-Tests 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. Aufgrund der derzeit rückläufigen Geschäftsentwicklung, besonders bei Kompakt-Baumaschinen, haben wir zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2009 eine Wertminderung vorgenommen (vgl. hierzu Abschnitt „Vermögenslage“). Die Gesellschaft hält einen erneuten Abschreibungsbedarf im Geschäftsjahr 2010 aus heutiger Sicht für unwahrscheinlich. Sollte sich aber vor allem der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen nicht wie erwartet entwickeln, können auch im Jahr 2010 gemäß Impairment-Test weitere Abschreibungen auf den Firmenwert nötig werden.

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

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

Das Unternehmen kann Umsatzerlöse und Erträge nicht wie geplant erzielen, falls einzelne Vertriebspartner die Produkte nicht im erwarteten Umfang vertreiben. Wacker Neuson baut sein Händlernetz kontinuierlich aus. Sowohl für die Bau- als auch für die Landwirtschaft sollen Händler jeweils das vollständige Produktsortiment anbieten. Dabei besteht grundsätzlich das Risiko, dass sich Händler nur für Teile des Sortimentes entscheiden und bestehende Händler auf Produkte anderer Hersteller wechseln. Das Unternehmen pflegt daher zu seinen Vertriebspartnern einen intensiven Kontakt, der ganz auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und bietet attraktive Angebote.

Der Konzern benötigt zur Herstellung seiner Produkte Bauteile und Rohmaterialien, vor allem Stahl, Aluminium und Kupfer. Für die Fertigung verwenden wir Stahlbaukomponenten, Gussteile sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten mit unterschiedlich hohen Rohstahlanteilen. Aufgrund der Rezession im vergangenen Geschäftsjahr haben Lieferanten ihre Kapazitäten reduziert. Durch die rezessive Entwicklung könnten wir des Weiteren Lieferanten durch Insolvenzen verlieren. Bei einem unerwartet starken Aufschwung besteht zudem grundsätzlich das Risiko, dass Zulieferer in Lieferverzug oder Finanzierungsschwierigkeiten geraten. Dies kann zu Verzögerungen bei der Auslieferung unserer Produkte führen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer intensiven Kontaktpflege zu unseren Zulieferern.

Wir sind ebenfalls davon abhängig, dass zugelieferte Bauteile und Rohmaterialien fehlerfrei sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Qualitätsmängel auch bei zugelieferten Bauteilen und Rohmaterialien können zum einen zu Qualitätsproblemen führen, zum anderen zu Produktionsverzögerungen – und damit zu einer verzögerten Auslieferung unserer Produkte. Der Wacker Neuson Konzern stellt sich diesem Risiko mit einem Qualitätsmanagementsystem, das auch die Beziehungen zu unseren Lieferanten einschließt.

Wegen der ungünstigen Marktlage erwarten wir, dass einige unserer Kunden in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder sogar Insolvenz anmelden müssen. Ein Anstieg der Debitorenforderungen und eine hieraus resultierende höhere Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen wären die Folge. Dem Risiko, dass einzelne Kunden ihr Zahlungsverhalten ändern, 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 müssen wir bestehende und neue internationale und nationale gesetzliche Richtlinien beachten und in der Produktentwicklung berücksichtigen. Sollte dies nicht fortlaufend geschehen, kann dies die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen unseres Unternehmens schmälern. Unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung arbeitet daher fortlaufend an neuen Produkten und an der Überarbeitung der Produktpalette. Dabei orientieren wir uns stets an den Bedürfnissen des Marktes und berücksichtigen geltende Richtlinien, Gesetze und Verordnungen.

Informationen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken (Risiken aus Finanzinstrumenten, aus Wechselkurs- und Zinsänderungen sowie Finanzierungsrisiken) finden Sie im Konzernanhang (Anhangsangabe Nr. 30).

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. Dies hätte einen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit zur Folge. Wir reduzieren dieses Risiko, indem wir ein intensives Patent- und Schutzrechtswesen führen.

Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüche können zu Schadenersatz- und Unterlassungsansprüchen führen. Wir minimieren dieses Risiko zum einen durch höchste Sorgfalt bei der Entwicklung und Herstellung unserer Produkte, zum anderen durch die entsprechende Ausgestaltung unserer Verträge und deren konsequente Durchsetzung. Auseinandersetzungen mit Dritten über Schutzrechte begegnen wir durch Untersuchungen und Recherchen im Vorfeld.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, die die finanzielle Lage des Wacker Neuson Konzerns wesentlich beeinflussen können, sind derzeit weder anhängig noch angedroht. Für die im Unternehmen verbleibenden Haftungsrisiken aus potenziellen Schadensfällen hat der Wacker Neuson Konzern weltweit Versicherungen abgeschlossen.

Sonstige Risiken (Risiken aus den Bereichen Personal, IT und Umwelt)

In Bezug auf die derzeitige Auseinandersetzung im Aufsichtsrats geht das Unternehmen weiterhin von einer baldigen Klärung aus. Bei länger anhaltender Dauer schließen wir nicht aus, dass dies die Entscheidungsfähigkeit des Aufsichtsrats beeinträchtigt. Dies könnte sich nachteilig auf die operative Geschäftsentwicklung des Unternehmens auswirken.

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 Unternehmensbereichen SAP-Systeme eingeführt. Um die Risiken bei der Einführung globaler IT-Systeme und zusätzliche Kosten zu vermeiden, arbeitet das Unternehmen mit einem straffen Projektmanagement.

Durch strengere Vorschriften zum Lärm-, Umwelt- und Arbeitsschutz können für den Wacker Neuson Konzern Mehrkosten entstehen. Das Unternehmen wirkt diesem Risiko durch eine angepasste Preispolitik entgegen.

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

Aufgrund der weltweiten wirtschaftlichen Lage werden gegebenenfalls Schließungen und Liquidationen eigener Vertriebsstandorte notwendig. Grundsätzlich besteht dabei das Risiko, dass die mit der Schließung verbundenen Kosten die Planungen überschreiten oder es zu Verzögerungen kommt. Wir reduzieren dieses Risiko durch eine forcierte und schnelle Umsetzung.

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

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Schadenerwartungswert insgesamt verringert.

Unsere Hauptrisiken liegen – prozentual zum Gesamtrisiko – bei den leistungswirtschaftlichen, finanzwirtschaftlichen sowie den Umfeld- und Branchenrisiken. Alle drei Kategorien zusammen machen rund 92 Prozent des Gesamtrisikos aus.

Ergänzende, wesentliche Risiken bestehen aus unserer Sicht derzeit nicht. Auch konnten wir derzeit keine bestandsgefährdenden Risiken identifizieren, die sich in absehbarer Zukunft einzeln oder in ihrer Gesamtheit negativ auf das Unternehmen auswirken könnten.

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

Risikoverteilung¹

in %

Risikokategorie	Prozentualer Anteil am Gesamtrisiko
Finanzwirtschaftliche Risiken	49,5
Umfeld- und Branchenrisiken	32,2
Leistungswirtschaftliche Risiken	9,9
Sonstige Risiken	3,8
Unternehmensstrategische Risiken	3,4
Rechtliche Risiken	1,2

¹ Rundungsbedingte Differenzen.

X. Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 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 übernahme-relevante Informationen darstellen. Dieselben Angaben sind nach § 289 Abs. 4 HGB auch im Lagebericht der Gesellschaft zu machen. Nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG hat der Vorstand zu diesen Angaben außerdem der Hauptversammlung einen erläuternden Bericht vorzulegen. Nachfolgend werden die Angaben nach § 315 Abs. 4 beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB mit den entsprechenden Erläuterungen nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG zusammengefasst.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Zum 31. Dezember 2009 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft 70.140.000,- Euro und ist gemäß § 3 Abs. 2 der Satzung der Wacker Neuson SE eingeteilt in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,- Euro je Aktie. Verschiedene Aktiegattungen bestehen nicht; mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden, die sich im Einzelnen insbesondere aus den §§ 12, 53a, 188 ff. und 186 AktG ergeben. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Aus den 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 zwei weitere 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 Familiengeschafter hält einen Teil seiner Aktien über die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, die wiederum auch über die Wacker-Werke GmbH & Co. KG Aktien hält. Den Wacker Familiengeschaftern werden die Aktien wirtschaftlich zugerechnet.

Der Konsortialvertrag geht den Regelungen des 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 Familiengeschafter das Abstimmungsverhalten

und die Ausübung von Antragsrechten festlegen. Allerdings sind die Stimmrechte in der Hauptversammlung entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums abzugeben. Zwei der Wacker Familiengeschafter haben das Recht, je ein Aufsichtsratsmitglied der Anteilseigner vorzuschlagen, welches dann von den übrigen zu wählen ist.

Für diejenigen Familiengeschafter, die Partei des Konsortialvertrages sind, gelten nur die Erwerbs- und Vorkaufsrechte nach dem Konsortialvertrag. Bei Veräußerungen durch einen Familiengeschafter, der nicht Konsorte ist, greifen bei Veräußerungen an dritte Personen, die nicht vergleichbar qualifizieren wie diejenigen, auf die nach dem vorgenannten Konsortialvertrag frei übertragen werden darf, Erwerbs- und Vorkaufsrechte. Scheidet ein Familiengeschafter durch Kündigung aus der Gesellschaft aus, steht den übrigen Konsorten für den Zeitraum von zwei Jahren seit dem Ausscheiden ein Vorkaufsrecht an den Aktien zu. Darüber hinaus kann die Gesellschafterversammlung beschließen, dass der ausscheidende Familiengeschafter sein Abfindungsguthaben nicht in bar, sondern in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält. Nach Ablauf des 14. Mai 2012 kann jeder ausscheidende Familiengeschafter verlangen, dass er sein Abfindungsguthaben in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält.

Syndikatsvertrag zwischen den Lehner- und Neuson-Gesellschaftern

Die Lehner-Gesellschafter haben einem Neuson-Gesellschafter im Hinblick auf die von ihnen vor der Fusion gehaltenen und die bei der Fusion zwischen der 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 2009 folgende direkte oder indirekte Beteiligungen, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten:

in % zum 31. Dezember 2009	Direkter Anteil der Stimmrechte	Dem Meldepflichtigen zugerechnete Stimmrechte ¹	Anteil der Stimmrechte insgesamt ¹
Meldepflichtiger			
Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG	5,29%	57,80%	63,09%
Wacker-Werke GmbH & Co. KG	27,79%	35,31%	63,09%
Interwac Holding AG	0,00%	63,09%	63,09%
VGC Invest GmbH	5,06%	63,09%	68,15%
Christian Wacker	0,74%	63,09%	63,84%
Dr. Ulrich Wacker	0,00%	68,15%	68,15%
Andreas Wacker	0,74%	63,09%	63,84%
Barbara von Schoeler	0,26%	63,09%	63,35%
Petra Martin	0,00%	63,09%	63,09%
Dr. Andrea Steinle	0,00%	63,09%	63,09%
Ralph Wacker	0,74%	63,09%	63,84%
Susanne Wacker-Waldmann	0,74%	63,09%	63,84%
Benedikt von Schoeler	0,00%	63,09%	63,09%
Jennifer von Schoeler	0,00%	63,09%	63,09%
Leonard von Schoeler	0,00%	63,09%	63,09%
Vicky Schlagböhmer	0,01%	63,09%	63,09%
Christiane Wacker	0,00%	63,09%	63,09%
Georg Wacker	0,00%	63,09%	63,09%
Baufortschritt – Ingenieurgesellschaft mbH	0,00%	63,09%	63,09%
PIN Privatstiftung	0,00001%	63,09%	63,09%
NEUSON Industries GmbH	0,00001%	63,09%	63,09%
Johann Neunteufel	0,00001%	63,09%	63,09%
NEUSON Ecotec GmbH	29,01%	34,08%	63,09%
Martin Lehner	0,46%	62,76%	63,22%
Adolf Lehner	0,33%	62,76%	63,09%
Herta Lehner	0,33%	62,76%	63,09%

¹ Durch den Konsortialvertrag (vgl. „Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“, Angaben zum Konsortialvertrag Seite 85) gebundene Stimmen werden zusammengezählt. Die Werte wurden kaufmännisch gerundet.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

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

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

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

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach §§ 84, 85 AktG. Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat nach § 6 Abs. 1 der Satzung der Wacker Neuson SE aus mindestens zwei Personen zu bestehen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Vorstandsmitglieder (§ 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung). Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf ihrer Bestellung erfolgen durch den Aufsichtsrat, der hierüber mit einfacher Mehrheit beschließt. Bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Aufsichtsratsvorsitzenden beziehungsweise – wenn dieser an der Beschlussfassung nicht teilnimmt – seines Stellvertreters den Ausschlag. Vorstandsmitglieder werden bei der Wacker Neuson SE für einen Zeitraum von höchstens sechs Jahren (Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84, 85 AktG, § 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung) bestellt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands, einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands sowie einen Vorstandssprecher ernennen (§ 6 Abs. 2 Satz 2 der Satzung). Der Aufsichtsrat hat einen Vorsitzenden des Vorstands und einen Stellvertreter ernannt.

Bei Satzungsänderungen sind die §§ 179 ff. AktG zu beachten. Über Satzungsänderungen hat die Hauptversammlung zu entscheiden (§§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 179 Abs. 1 AktG).

Bei einer Societas Europaea (SE) wie der Wacker Neuson SE müssen satzungsändernde Beschlüsse grundsätzlich mit einer Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen gefasst werden, sofern die Rechtsvorschriften im Sitzstaat der SE keine größeren Mehrheiten vorsehen oder zulassen (Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung). Jeder Mitgliedstaat kann jedoch bestimmen, dass die einfache Mehrheit der Stimmen ausreicht, sofern mindestens die Hälfte des gezeichneten Kapitals vertreten ist (Art. 59 Abs. 2 SE-Verordnung). Hiervon hat der deutsche Gesetzgeber in § 51 Satz 1 SE-Ausführungsgesetz Gebrauch gemacht. Dies gilt nicht für die Änderung des Unternehmensgegenstandes, für eine Sitzverlegung und

für Fälle, für die eine höhere Kapitalmehrheit gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist (§ 51 Satz 2 SE-Ausführungsgesetz). Dementsprechend bestimmt § 21 Abs. 1 der Satzung, dass es für Satzungsänderungen, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen beziehungsweise, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen bedarf.

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

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

Eigene Aktien

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 ist der Vorstand ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 27. November 2010 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 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bareinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 1.000.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I).

Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen:

- wenn Mitarbeitern der Gesellschaft und von Tochtergesellschaften sowie Geschäftsführungsorganen von Tochtergesellschaften (sofern diese nicht zugleich Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sind) Aktien zu einem Ausgabepreis, der 15 Prozent unter dem Emissionspreis liegt, angeboten werden;

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

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

Genehmigtes Kapital II

Gemäß § 3 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand weiter 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 Aktienaussgabe 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 Übernahmeversuche 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 2 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 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 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.

Schlussbemerkung

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

XI. Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB

Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat mit Datum vom 25. März 2010 eine Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB abgegeben und diese auf der Internetseite der Wacker Neuson SE unter www.wackerneuson.com/erklarung-zur-unternehmensfuehrung allgemein zugänglich gemacht. Diese Erklärung ist auch im Geschäftsbericht 2009 der Wacker Neuson SE enthalten (S. 26).

XII. 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 einschließlich 2010 von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

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

Die Bezüge der 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 Sonder tantieme. 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 Sonder tantieme 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 Sonder tantieme. 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 Krankenversicherung, 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 § 14 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 Sitzungsgeld.

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. Sitzungsgelder 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.

XIII. Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres

Die Wacker Neuson Linz GmbH, Linz-Leonding (Österreich), eine Tochtergesellschaft der Wacker Neuson SE, erwarb am 12. März 2009 ein rund 160.000 m² großes Grundstück in der Gemeinde Hörsching (Linz, Österreich). Nach einer geringen Anzahlung im Jahr 2009 hat die Gesellschaft am 20. Januar 2010 nach erfolgtem Grundbucheintrag das Grundstück aktiviert und den wesentlichen Teil des Kaufpreises in Höhe von 8,5 Mio. Euro entrichtet (Gesamtkaufpreis: 9,3 Mio. Euro).

Die zum Jahresende 2009 einsetzende Nachfrageerholung für Baugeräte und Baumaschinen war auch in den ersten Wochen des Jahres 2010 vor allem in den USA zu beobachten. In weiten Teilen Europas und den USA hatte der harte Winter die Bautätigkeit unserer Kunden allerdings auch behindert. In Schweden hat der Konzern zum 1. Januar 2010 mit der Einführung kompakter Baumaschinen begonnen.

Nach dem Abschlussstichtag sind keine weiteren wesentlichen Ereignisse eingetreten, die Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung des Konzerns haben könnten.

Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Da sich die Zahlung des Kaufpreises für das Grundstück in Hörsching zeitlich verschoben hat, erhöhen sich die geplanten Investitionen für 2010 um den oben genannten Betrag.

Weitere Vorgänge, die sich wesentlich auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage ausgewirkt hätten, haben sich nicht ereignet.

XIV. Prognosebericht

Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- Ende der Rezession noch nicht absehbar
- Wieder niedriges weltwirtschaftliches Wachstum erwartet
- Regierungen stützen die Wirtschaft

Die Weltwirtschaft ist weiterhin von der schwersten Rezession seit dem zweiten Weltkrieg gezeichnet. Wirtschaftsexperten rechnen dennoch für das Jahr 2010 mit einer leichten Erholung, allerdings mit niedrigem Tempo. Das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) soll – nach einem Rückgang von 1,1 Prozent im vergangenen Jahr – im Jahr 2010 wieder um 3,1 Prozent wachsen. Für das Jahr 2011 gehen die Prognosen derzeit von einem Wachstum in Höhe von 2,6 Prozent aus. Das Welthandelsvolumen soll im laufenden Geschäftsjahr moderat steigen. Kernprobleme bleiben allerdings die restriktive Kreditvergabe der Banken, die nicht ausgelasteten Kapazitäten und die sich verschärfende Lage auf den Arbeitsmärkten.

Bruttoinlandsprodukt

reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %	2011e	2010e
Welt	2,6	3,1
USA	0,3	1,9
Kanada	1,0	2,2
Lateinamerika	2,8	3,1
Japan	0,9	1,0
Asien	4,7	4,8
Europa (West- und Mitteleuropa)	0,9	1,0
Russland	1,5	1,5
Deutschland	1,2	1,7

Quelle: OECD, IWF, ifo

Die Wirtschaftsexperten sind optimistisch, dass in den USA die Wohnbauinvestitionen, der private Konsum und die Exporte im Jahr 2010 deutlich anziehen werden. Dies würde auch die US-Importe steigen lassen und damit den konjunkturellen Aufschwung in der übrigen Welt stützen.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Asien soll laut Prognose solide bleiben, sich aufgrund nachlassender Exportdynamik in Ostasien und China allerdings leicht abkühlen. Für den asiatischen Raum wird für das Jahr 2010 ein jährliches Wachstum von 4,8 Prozent prognostiziert. China will unter anderem seine Infrastruktur ausbauen. In Indien und den asiatischen Schwellenländern wird mit einer Abschwächung des Expansionsstempos gerechnet.

In nahezu allen Staaten der Europäischen Union sind die Aussichten auf eine konjunkturelle Erholung in diesem Geschäftsjahr gut. Die Experten rechnen für West- und Osteuropa mit einem leichten Anstieg der Wirtschaftsleistung. Sie erwarten jedoch auch dass die Probleme der Kreditvergabe weiter bestehen bleiben und sich damit dämpfend auf das Investitionsverhalten der Unternehmen auswirken. Auch der mittlere Osten und Afrika dürfen mit Wachstum rechnen.

Für Deutschland erwarten die Experten, dass die Wirtschaftsleistung um 1,7 Prozent steigen wird. Viele Unternehmen können aufgrund der Krise allerdings deutlich weniger Umsätze und Gewinne ausweisen: Dies erschwert die Kreditvergabe der Banken. Zudem könnten vermehrt Insolvenzen auftreten. Um die Gesamtwirtschaft nachhaltig anzukurbeln, ist nach Ansicht der Wirtschaftsinstitute noch viel Arbeit in Politik und Finanzwelt notwendig. Vor allem bestehe die Gefahr, dass Zinsen und Preise zu schnell ansteigen.

Insgesamt sprechen die aktuellen Erwartungen dafür, dass die Weltwirtschaft die Finanz- und Wirtschaftskrise, gestützt durch die dynamische Entwicklung in Ländern wie Indien und China, langsam überwindet.

Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- **Baukonjunktur wird erst zeitverzögert anspringen**
- **Weltweiter Bedarf an Baumaßnahmen hoch**
- **Positive Aussichten für die Landwirtschaft ab dem 2. Halbjahr 2010**

Obwohl von der Gesamtwirtschaft vereinzelt positive Signale ausgehen, sind die Aussichten für die Bauwirtschaft im Jahr 2010 noch leicht rückläufig – im Vergleich zum Jahr 2009 jedoch deutlich besser. In vielen Ländern ist ein Ausbau der Infrastruktur – sowohl im Straßenbau als auch im Transport- und Verkehrswesen und in der Telekommunikation – geplant. Zudem könnten die Stützungsmaßnahmen der Regierungen, die 2009 von der Branche nur teilweise ausgeschöpft wurden, zur Förderung der Infrastruktur und öffentlicher Bildungseinrichtungen zur Erholung beitragen.

Die Stabilisierung des amerikanischen Immobilienmarkts ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich die dortige Bauwirtschaft erholen kann. Laut der Vereinigung der amerikanischen Baumaschinenhersteller (AEM) sollen die Investitionen in private Bauten im Jahr 2010 wieder steigen. Aufgrund des Nachholbedarfs erwartet die AEM einen Anstieg um 5,1 Prozent. Beim Nichtwohnungsbau prognostiziert die Vereinigung für Jahr 2010 allerdings ein Minus von 12,3 Prozent. Die Experten rechnen in Nordamerika für das laufende Jahr mit einem Rückgang dieser Bauinvestitionen um 7,1 Prozent (2009: -13,0 Prozent). Erst im Jahr 2011 soll es mit einem Plus von 8,0 Prozent wieder aufwärts gehen. Positive Impulse auf den Produktabsatz könnten sich im Jahr 2010 durch die Konjunkturprogramme der amerikanischen Regierung ergeben. Diese gibt dafür rund 800 Mrd. US-Dollar aus. Die Konjunkturprogramme setzen an infrastrukturellen Schwachstellen an. So ist beispielsweise der Baubedarf an Brücken und Straßen unverändert hoch. Was Lateinamerika betrifft, so sagen die AEM-Prognosen bereits für das Jahr 2010 eine positive wirtschaftliche Gesamtentwicklung von 3,4 Prozent voraus.

In Asien sollen die Bauinvestitionen im laufenden Jahr um 6,4 Prozent steigen. Hauptsächlich investieren die asiatischen Länder in die Verbesserung und den Ausbau ihrer Infrastruk-

tur. In Indien soll sich der Branchenumsatz bis zum Jahr 2015 auf 13 Mrd. US-Dollar vervierfachen. Grund ist die steigende Nachfrage nach Baumaschinen, die das Land für geplante Infrastrukturprojekte braucht.

Für die europäische Bauwirtschaft erwarten die Experten der AEM für das Jahr 2010 weitere Rückgänge: -2,3 Prozent für Westeuropa und -1,3 Prozent für Osteuropa. Im Vergleich zu den starken Rückgängen des Jahres 2009 ist dies jedoch moderat. Positive Impulse resultieren aller Voraussicht nach aus notwendigen Infrastrukturprojekten: Ausbesserung von Transportwegen (Straße, Schiene), Telekommunikations- und Wasserversorgung, allgemeine Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten, der Bau öffentlicher Bildungseinrichtungen sowie Maßnahmen zum Umwelt- und Klimaschutz. Die Aussichten für den Nichtwohnungsbaumarkt Westeuropas sind mit -1,1 Prozent (Prognose 2010) und einem Plus von 2,9 Prozent (Prognose 2011) wieder positiver. Grund dafür sind Nachholinvestitionen aus den Vorjahren. Die Experten rechnen im osteuropäischen Nichtwohnungsbaumarkt für 2010 mit keiner Verschlechterung. Für das Jahr 2011 prognostizieren sie bereits wieder ein Plus von 4,6 Prozent. Die negative Entwicklung auf dem europäischen Häusermarkt wird auch im laufenden Jahr anhalten. Ein Ende der europäischen Immobilienkrise erwarten die Experten frühestens für das Jahr 2011.

Die deutschen Bauinvestitionen sollen lediglich um rund 0,8 Prozent über dem Vorjahresniveau liegen. Die Investitionen in den Wohnungsbau sollen um 0,6 Prozent steigen. Das Konjunkturprogramm der Bundesregierung könnte die Bauproduktion begünstigen. Impulse könnten auch von der Verbesserung der kommunalen Infrastruktur, dem Ausbau und der Sanierung von Fernstraßen sowie der Modernisierung des Telekommunikations- und Schienennetzes ausgehen. Der Tiefbau in Deutschland soll in den Jahren 2010 um 3,9 Prozent steigen, im Jahr 2011 allerdings wieder um 2,4 Prozent zurückgehen, so das europäische Forschungs- und Beratungsnetzwerk Euroconstruct. Im Nichtwohnungsbereich wird für 2010 und 2011 ein leichtes Minus von 1,5 Prozent erwartet. Leicht positiv sind die Aussichten bis zum Jahr 2011 für den Bereich Renovierung und Modernisierung.

Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) nimmt an, dass für Baumaschinenhersteller die Talsohle durchschritten ist. Zum Jahresende 2009 erholten sich die Auftragseingänge bereits wieder – was teils auf eine absolute Steigerung, teils auf einen statistischen Effekt des Vorjahresvergleiches zurückzuführen ist.

Strukturwandel in der Landwirtschaft

Die Perspektiven der Landwirtschaft sind laut Expertenmeinung mittelfristig gut, da die Landwirtschaft anderen konjunkturellen Zyklen unterliegt. Da sich die negative Entwicklung jedoch erst zum Ende des Jahres 2009 verschärft hat, rechnen Experten frühestens in der zweiten Jahreshälfte 2010 mit Erholungstendenzen.

Dennoch sind die Experten des VDMA für die Zukunft zuversichtlich: Die solide Entwicklung der letzten fünf Wachstumsjahre zeige, dass die deutsche Landtechnikindustrie ihren Stellenwert im internationalen Vergleich nicht nur behauptet, sondern weiter ausgebaut habe. Gute Perspektiven leitet der Verband auch aus der im November 2009 stattgefundenen Branchenleitmesse Agritechnica ab. Global Insight rechnet im Jahr 2010 für die westeuropäische Landwirtschaft mit einem Produktionsanstieg bei der Viehzucht von 4,5 Prozent, bei der Produktion von Weizen und Getreide mit nur leichten Rückgängen.

Die Landwirtschaft gewinnt 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, vor allem in der landwirtschaftlichen Produktion Osteuropas. Sie adaptiert technologische Fortschritte, was zu steigenden Gewinnen der Produzenten führt. Für das Jahr 2010 prognostiziert Global Insight für die landwirtschaftliche Produktion in diesen Ländern daher wieder durchweg positive Wachstumsraten. Gut sind die Wachstumsvorzeichen laut Experten auch für Australien, besonders für die Weizenproduktion, da das Land nach der Erholung von Trockenperioden wieder mit steigenden Ernten rechnet.

Laut VDMA hält der Strukturwandel unvermindert an: Die Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe verringert sich, gleichzeitig werden die verbleibenden Betriebe größer. Es besteht weiterhin ein hoher Druck, mehr Nahrungs- und Futtermittel sowie nachwachsende Rohstoffe zu produzieren. Experten erwarten daher in der Zukunft eine höhere Mechanisierung der Flächenbewirtschaftung. Dies stütze langfristig und global die Nachfrage nach Landtechnik.

Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns

- Funktionierendes Geschäftsmodell
- Nutzung mittel- und langfristiger Wachstumschancen
- Positiver Geschäftsverlauf 2010 erwartet

Der Wacker Neuson Konzern hält unvermindert an seiner langfristig orientierten Wachstumsstrategie fest. Wir sind mit unserem Geschäftsmodell gut aufgestellt und auch im schwierigen Geschäftsjahr 2009 unseren Zielen einen wesentlichen Schritt näher gekommen. Wir setzen unseren Weg unbeirrt fort, investieren auch künftig in gewinnbringende Projekte und entwickeln unser Unternehmen stetig weiter – sowohl in den Regionen als auch den verschiedenen Geschäftsbereichen.

Erste Wachstumszeichen erkennbar

Die weltweite Konjunktur hat sich nach ihrem dramatischen Einbruch im letzten Jahr auf niedrigem Niveau stabilisiert. In unserer Branche sind erste Anzeichen für einen Aufschwung erkennbar. Doch erst wenn auch das Vertrauen in die Wirtschaft wieder erstarkt ist – und dazu braucht es deutliche Impulse –, kann es zu einem nachhaltigen Wachstum kommen. Wir werden dahingehend die Entwicklung unseres Geschäftes in 2010 dahingehend ausrichten und sind insgesamt verhalten optimistisch. Großes Augenmerk liegt weiterhin auf der Sicherung unserer sehr guten Finanz- und Vermögenslage. Ebenfalls im Fokus: die bedarfsgerechte Anpassung unserer Organisationsstrukturen und Prozesse an Märkte und Kunden. Ebenso konzentrieren wir uns konzernweit darauf, unser Vertriebs- und Servicenetz weiterzuentwickeln und unsere weltweit führende Marktposition zu stärken.

Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen

Angesichts der rezessiven Marktentwicklung in der Bauwirtschaft im Jahr 2009 erwarten wir für 2010 eine Stabilisierung des Europageschäftes auf niedrigem Niveau. Voraussichtlich verschärft sich auch der Wettbewerb. In Osteuropa sehen wir Chancen für die Bauwirtschaft: Zum einen gibt es Fördermittel der Europäischen Union, zum anderen stützen öffentliche Fonds den Ausbau der Infrastruktur (Verkehrswege, Telekommunikation, Schienennetz). Wachstumschancen sehen wir ferner in der Einführung kompakter Baumaschinen in Ländern, in denen wir diese bisher nicht vertrieben haben, sowie im Ausbau unseres Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa.

Nach einer mehr als zweijährigen rezessiven Phase erwarten wir in der Region Amerika – allen voran in den USA – einen leichten Aufschwung, wenn auch auf niedrigem Niveau. Erste positive Tendenzen zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres stimmen uns dabei optimistisch. Derzeit sind wir dabei unsere kompakten Baumaschinen auf dem US-amerikanischen Markt einzuführen und ein Netz exklusiver Wacker Neuson-Händler aufzubauen. Mittel- bis langfristig plant der Konzern den Ausbau seiner Produktionskapazitäten für kompakte Baumaschinen in den USA.

In der Region Asien wollen wir die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen. Dabei konzentrieren wir uns besonders auf den Ausbau unserer Vertriebsnetze in China und Indien. Ziel ist es, unsere dortige Marktposition als Anbieter hochwertiger Produkte und Dienstleistungen zu stärken. Dennoch bleibt abzuwarten, ob sich der weltwirtschaftliche Abschwung nicht doch stärker als bisher auf den asiatisch-pazifischen Raum auswirkt. Positive Markttendenzen sehen wir jedoch weiterhin im Infrastrukturbereich – vor allem bei Reparaturen und Modernisierungen in den urbanen Regionen.

Verkauf und Distribution unserer Produkte sollen in Finnland und Neuseeland von den eigenen Tochtergesellschaften auf bewährte Händler vor Ort übertragen werden – dies entschied der Wacker Neuson Konzern Anfang 2010. Die Neuordnung inklusive der Schließung beider Tochtergesellschaften soll im Laufe des Jahres 2010 erfolgen. Die Tochtergesellschaften Irland und Japan befinden sich ebenfalls in Liquidation.

Im Zuge eines Modellwechsels läuft die Produktion des Weidemann Teleskopladern T 5625 im Produktionswerk in Gotha 2010 aus. In diesem Zusammenhang wurde entschieden, das Nachfolgemodell im Werk der Konzernschwester Kramer-Werke GmbH in Pfullendorf fertigen zu lassen. Dort realisieren wir in der Produktion von Teleskopladern konzernübergreifend Synergien bei Kosten und Know-how. Es ist geplant, das Produktionswerk in Gotha in ein europäisches Gebrauchtmaschinenzentrum umzuwandeln – mit einem markenübergreifenden Reparaturzentrum für konzerneigene Produkte.

Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Der Wacker Neuson Konzern verfolgt im Geschäftsjahr 2010 und darüber hinaus das Ziel, seine führende Marktstellung zu festigen. Unser Fokus: die veränderten Kundenbedürfnisse sowie die Entwicklung bedarfsgerechter Produkt- und Serviceangebote. Auf der bauma 2010, der weltweit größten Bau-

messe im April 2010, stellen wir viele hochwertige, innovative Produkte und Produktvarianten vor und führen sie anschließend auf dem Markt ein.

Chancen für die Bauwirtschaft ergeben sich langfristig aus dem Klimawandel, denn damit geht ein höheres Augenmerk auf umweltpolitische Themen einher. Die Zunahme von Unwetter-schäden und den damit verbundenen Aufräum- und Reparaturarbeiten machen auch präventive Maßnahmen erforderlich. Hinzu kommen Straßenerneuerungen, effizientere Reparaturverfahren und die Sanierung des bestehenden Wohnbestands unter Aspekten der Energieeffizienz. Unsere weltweite Präsenz und die lokale Nähe zu unseren Kunden auf den wichtigsten Absatzmärkten sind entscheidende Wettbewerbsvorteile. Auch wegen der anerkannten Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sind wir zuversichtlich, unsere weltweit führende Marktposition mittel- bis langfristig weiter auszubauen.

Wir haben in der Vergangenheit die Erfahrung gemacht, dass der Absatz von Baugeräten und kompakten Baumaschinen im Vergleich zum Absatz schwerer Baumaschinen (die wir nicht herstellen) in schwierigen Marktphasen zwar stärker fiel, in konjunkturellen Hochphasen aber auch stärker stieg. Das leichte Baugerät erwies sich dabei meist als frühzyklisch: Davon sollten wir beim kommenden Aufschwung profitieren. Weiterhin positiv sehen wir die Entwicklung im Geschäftsbereich Dienstleistungen. Wir werden sowohl das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa als auch unser Vertriebs- und Servicenetz ausbauen. Dabei orientieren wir uns an bestehenden Marktverhältnissen und Kundenbedürfnissen. Besonders im Ersatzteil- und im Reparaturgeschäft möchten wir unser Angebot an Serviceleistungen bedarfsgerecht weiterentwickeln. Das Vermietgeschäft in Deutschland schätzen wir weiterhin als stabil ein. Mittelfristig erwarten wir wieder einen Anstieg des Umsatzes im klassischen Reparatur- und Ersatzteilgeschäft: Schließlich haben sich die Einsatzzeiten der Produkte aufgrund der Investitionszurückhaltung in den Jahren 2008 und 2009 verlängert. Zum 1. April 2010 planen wir eine Erhöhung der Ersatzteilpreise.

In der Landwirtschaft sehen wir in der Region Europa unvermindert einen Trend hin zu größeren Betrieben. Damit verbunden ist der Zwang zu Rationalisierungsinvestitionen. Dies geht einher mit der landwirtschaftlichen Förderung durch die Europäische Union. Daraus eröffnen sich in den kommenden Jahren neue Chancen für landwirtschaftliche Produkte unserer Marke Weidemann. Diese wollen und werden wir nutzen.

Zu diesem Zweck entwickelten wir das Konzept „Farm Mobility“: Ab dem Jahr 2010 nutzen wir bewährte kompakte Baumaschi-

nen aus der Bauwirtschaft, um unser Agrargeschäft weiter auszubauen. Dabei wollen wir nach und nach die bestehende Produktpalette knickgelenkter Radlader und Teleskoplader erweitern: zum einen um Kompaktlader und Dumper aus der Wacker Neuson Produktion, zum anderen um allradgelenkte Radlader aus der Fertigung der Kramer-Werke GmbH. Letztere passen wir an landwirtschaftliche Bedürfnisse an. Dies schließt auch zahlreiche Anbaugeräte ein. Die Produkte vertreiben wir in der Farbe Rot und unter der Marke Weidemann unter anderem an landwirtschaftliche Betriebe und an Kommunen. So bietet unsere Tochtergesellschaft Weidemann GmbH ihren Kunden künftig stets das richtige Trägerfahrzeug und das passende Werkzeug für die Anwendungen im landwirtschaftlichen Betrieb.

Prognose zur Geschäftsentwicklung des Konzerns

Zukunftsperspektive mittel- und langfristig gut

Aus unserer Sicht sind die Perspektiven für den Wacker Neuson Konzern gut. Die Investitionsstaus sollten sich mittelfristig auflösen, da Bauunternehmen vor allem bei Baugeräten Ersatzinvestitionen tätigen müssen. Von dem großen weltweiten Bedarf an Baumaßnahmen im Infrastrukturbereich wird unser Unternehmen mittel- und langfristig profitieren.

Einstelliges Umsatzwachstum für 2010 erwartet

Wir gehen derzeit davon aus, dass sich unsere Märkte im ersten Halbjahr 2010 auf niedrigem Niveau festigen und es im zweiten Halbjahr zu einer weltweiten Belebung auf den Baumärkten kommen wird. Der Vorstand erwartet im laufenden Geschäftsjahr außerdem positive Impulse aus Nachholeffekten und umfangreichen Konjunkturprogrammen, vorrangig in den USA. Für das Gesamtjahr 2010 sind wir daher verhalten optimistisch. Für einen möglichen Aufschwung sind wir gut vorbereitet und rechnen – ausgehend von einem Break-even-Niveau von rund 600 Mio. Euro – im Jahr 2010 mit einem Umsatzwachstum gegenüber 2009 von mindestens 5 Prozent. Wir erwarten einen Anstieg des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) und auf operativer Ebene die Rückkehr in die Gewinnzone. Mögliche Liefer Schwierigkeiten von Seiten unserer Zulieferer können – trotz aktiver Gegenmaßnahmen – die Entwicklung beeinträchtigen.

Sollten sich – nach dem in Europa ohnehin strengen Winter – die weltweiten Baumärkte im laufenden Jahr wider Erwarten noch weiter abschwächen, sind wir auch darauf vorbereitet. Eine solche Entwicklung würde die Wettbewerbsintensität auf unseren Märkten allerdings weiter steigern und das Orderverhalten unserer Kunden dämpfen.

Eines unserer Ziele im laufenden Geschäftsjahr ist die Sicherung unserer starken Finanz- und Vermögenslage. Investitionen planen wir in Höhe von rund 70,0 Mio. Euro (2009: 43,4 Mio. Euro). Damit wollen wir den Bau des Forschungs- und Entwicklungszentrums und der Konzernzentrale in München fertig stellen, andere Konzerngebäude instand halten und das Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa ausbauen. Da die Investitionen 2010 erneut die Abschreibungen übersteigen werden, rechnen wir mit einem negativen Free Cashflow. Diese Finanzierungslücke decken wir durch vorhandene Liquidität. Wesentliche externe Finanzierungsmaßnahmen sind nicht vorgesehen.

Geplante Investitionen (Auszug)

in Mio. €	2010
Ausbau Vermietgeschäft in Zentral- und Osteuropa	17,0
Grundstück Hörsching (Linz), Österreich	9,3
Neubau Forschungs- und Entwicklungszentrum, München, Deutschland	15,0
Investitionen Prozessverbesserung Produktion	7,5
Ausbau Vertriebs- und Servicestationen	10,0

Um Prozessabläufe im Wacker Neuson Konzern zu verbessern und zu synchronisieren, bündeln wir verstärkt konzernübergreifende Funktionen wie Finanz- und Rechnungswesen, IT, Personal und Marketing. Weitere wesentliche Veränderungen in der rechtlichen oder organisatorischen Struktur des Konzerns sind für das Geschäftsjahr nicht geplant.

Der Wacker Neuson Konzern ist mit liquiden Mitteln in Höhe von 85,0 Mio. Euro und einer Eigenkapitalquote von 81,5 Prozent finanziell stabil aufgestellt. Wir wollen auch im laufenden Geschäftsjahr das operative Geschäft wiederum aus dem operativen Cashflow finanzieren. Das Nettoguthaben wird sich im Laufe des Jahres 2010 planmäßig wieder in eine geringe Nettoverschuldung wandeln. Derzeit baut der Konzern etwas die Bestände auf, um bei einem über den Erwartungen liegenden Aufschwung die Lieferfähigkeit zu verbessern. Sollte sich bis Jahresmitte zeigen, dass sich die Nachfrage nicht weiter belebt, bauen wir diese Bestände bis zum Jahresende wieder ab. Im regelmäßigen Dialog mit unseren Geschäftspartnern und Zulieferern entwickeln wir gemeinsam tragfähige Lösungen hinsichtlich der aktuellen, schwierigen Marktsituation sowie für eine möglicherweise einsetzende Nachfrageerholung.

Wir agieren weiterhin sehr sparsam, planen derzeit jedoch keinen weiteren Abbau von Stellen. Die Mitarbeiterzahl im Konzern wird sich nach unserem derzeitigen Kenntnisstand nicht signifikant verändern, sondern sich dem Auftragseingang entsprechend entwickeln. Flexibilisierungsspielräume bei der Arbeitszeit und verfügbare Kurzarbeitsregelungen setzen wir auch künftig markt- und bedarfsorientiert ein. Bei einer Wiederbelebung des Geschäfts können wir – dank der hohen Qualifikation unserer Mitarbeiter – Mehrkapazitäten bis zu einem gewissen Grad ohne signifikante Zusatzkosten abdecken.

Das bisherige Produktsortiment ist bereits heute zukunftsfähig. Mit der Einführung neuer Produkte am Markt bemühen wir uns jedoch, auch potenzielle Neukunden anzusprechen. Auf der weltgrößten Baumaschinenmesse bauma 2010 im April 2010 werden von unserem Unternehmen so viele neue Produkte vorgestellt wie nie zuvor. Die Messe dient auch als Konjunkturindikator für die Branche. Ein Schwerpunkt bei Forschung und Entwicklung wird – neben der Entwicklung neuer Produkte – die Einhaltung verschärfter Umweltauflagen für Emissionen von Verbrennungsmotoren sein.

Weiterhin erwägen wir mittelfristig auch Akquisitionen und Kooperationen, um das Produktprogramm zum Nutzen der Kunden zu ergänzen oder international weiter zu expandieren.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Aufgrund der schwierigen Marktlage erwarten wir, dass die Geschäftsjahre 2010 und 2011 noch von den Nachwirkungen der Wirtschaftskrise geprägt sein werden. Wir erwarten allerdings auch, dass sich Investitionsstaus ab Mitte 2010 langsam auflösen. Mit einer Zunahme der Bauaktivität sollte auch die Nachfrage nach Baumaschinen im zweiten Halbjahr 2010 wachsen und im Jahr 2011 noch deutlicher spürbar werden – sofern sich die Weltwirtschaft nachhaltig erholt. Dabei rechnen wir zunehmend mit Ersatzinvestitionen im Geschäftsbereich Baugeräte, da diese Produkte – aufgrund der Kaufzurückhaltung in den vergangenen zwei Jahren, insbesondere in den USA – zu einem großen Teil länger als üblich im Einsatz waren. Unsere hochwertige Produktpalette und unser Dienstleistungsangebot werden auch weiterhin gefragt bleiben; beide Bereiche planen wir in den kommenden beiden Jahren bedarfsgerecht auszubauen. In diesem Zeitraum wollen wir unsere führende Marktstellung zudem nicht nur festigen, sondern ausbauen, um gut positioniert und gestärkt aus der Krise hervorzugehen.

Ausgehend von einem Break-even-Niveau von derzeit rund 600 Mio. Euro gehen wir für 2010 von einem Umsatzwachstum gegenüber 2009 von mindestens 5 Prozent aus. Wir erwarten gleichzeitig einen Anstieg des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) und auf operativer Ebene die Rückkehr in die Gewinnzone.

Sollte sich die Weltwirtschaft wie erwartet erholen, den Aufschwung stützen und die Nachfrage beleben, so rechnen wir 2011 mit einem Umsatzplus im niedrigen zweistelligen Prozentbereich sowie mit einer weiter verbesserten Ertragsentwicklung. Unsere finanzielle Situation ist mit einer Eigenkapitalquote von 81,5 Prozent und einer Liquidität in Höhe von 85,0 Mio. Euro bereits jetzt sehr komfortabel. Diese starke Finanz- und Vermögenslage wollen wir auch in den kommenden beiden Jahren halten.

München, 25. März 2010

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Dr.-Ing. Georg Sick
(Vorstandsvorsitzender)

Martin Lehner
(stellvertretender Vorsitzender)

Richard Mayer

Günther C. Binder

Werner Schwind