

Wacker Construction Equipment AG
München

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2006
und
Lagebericht für das Geschäftsjahr 2006

Lagebericht der Wacker Construction Equipment AG für das Geschäftsjahr 2006

I) Das Unternehmen Wacker

- Hersteller von Baugeräten („Light Equipment“) und kompakten Baumaschinen
- Weit reichendes Betreuungs- und Beratungsnetz
- Wachstum durch neue Produkte und Ausbau des Geschäftsbereiches Kompakt-Baumaschinen

Die Wacker Construction Equipment AG ist ein weltweit tätiger Hersteller von hochwertigen Baugeräten und kompakten Baumaschinen. Mit seinem Leistungsangebot orientiert sich das Unternehmen an den Bedürfnissen seiner Kunden, den „Profi-Anwendern“ aus dem Bauhauptgewerbe und dem Garten- und Landschaftsbau. Diesen bietet es zur Verbesserung deren eigener Prozesse rund 250 Produktgruppen sowie einen Vermiet-, Ersatzteil- und Reparaturservice. Mit über 160 eigenen Vertriebs- und Servicestationen, davon rund 60 Stationen in Deutschland, verfügt die Wacker Construction Equipment AG über ein weit reichendes Beratungs- und Betreuungsnetz für seine anspruchsvolle Kundschaft. Des Weiteren vertreibt das Unternehmen seine Produkte auch über ausgewählte Händler.

Oberstes Ziel der Wacker Construction Equipment AG ist es, ihren Kunden neben einer hohen Produktvielfalt auch einen umfassenden Service zu bieten. Das Unternehmen bietet seine Produkte und Dienstleistungen in drei Geschäftsbereichen an:

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

Der nachfolgende Lagebericht spiegelt das Ergebnis der Aktivität der Wacker Construction Equipment AG im Geschäftsjahr 2006 wider. Hierzu zählt das Geschäft des Unternehmens in Deutschland mit dem Verkauf von Produkten, die in eigener Fertigung hergestellt wurden. Berücksichtigt sind auch Importe aus Tochterunternehmen und von Lieferanten sowie das Miet-, Ersatzteil- und Servicegeschäft in Deutschland. Des Weiteren ist der Export aus deutscher Produktion in die Betrachtung einbezogen. Die Rechnungslegung erfolgt hier nach Handelsgesetzbuch (HGB), im Wacker Konzern nach IFRS.

II) Rahmenbedingungen

II.1) Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Weltwirtschaft stabilisiert sich 2006 auf hohem Niveau
- Europäische Wirtschaft befindet sich in Aufschwungphase
- Wirtschaftlicher Aufschwung in Deutschland

Im Jahr 2006 haben sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weltweit positiv entwickelt und auf hohem Niveau stabilisiert. Studien zufolge befindet sich die Weltwirtschaft trotz dämpfender Effekte durch anhaltend hohe Rohstoffpreise und steigende Inflationsraten im dritten Jahr eines globalen Wirtschaftsaufschwungs. Beleg dafür ist laut eines Gemeinschaftsgutachtens führender Wirtschaftsforschungsinstitute in Deutschland der Anstieg des weltweiten realen Bruttoinlandsprodukts 2006 um 3,7 Prozent (Vorjahr: 3,1 Prozent) sowie der Anstieg des Welthandels um 8,5 Prozent.

In den USA verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum im Verlauf des Jahres und das reale Bruttoinlandsprodukt stabilisierte sich mit 3,5 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres (3,2 Prozent). Ursache hierfür waren u. a. eine Zurückhaltung beim privaten Konsum, ein Ende des Booms auf dem Immobilienmarkt und rückläufige Unternehmensinvestitionen. Dagegen konnten die Volkswirtschaften in Lateinamerika u. a. aufgrund einer regen Inlandsnachfrage eine deutliche Zuwachsrate beim realen Bruttoinlandsprodukt auf 4,8 Prozent. (Vorjahr: 5,8 Prozent) verzeichnen. Sowohl in Mexiko als auch Brasilien zeigte sich eine gesteigerte Investitionspolitik.

In China beschleunigte sich die starke wirtschaftliche Expansion, u. a. aufgrund einer erhöhten Investitionsnachfrage sowie einer belebten Konsumentennachfrage. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs deutlich auf 10,6 Prozent (Vorjahr 10,2 Prozent). In Japan verlor der Aufschwung an Dynamik, allerdings bei deutlicher Zunahme der Unternehmensinvestitionen. Die Steigerung des realen Bruttoinlandsprodukts belief sich auf 2,7 Prozent (Vorjahr: 2,6 Prozent). Auch im ostasiatischen Raum (u. a. Südkorea) hat sich die wirtschaftliche Expansion 2006 etwas abgeschwächt, jedoch liegt die Wachstumsrate von 5,2 Prozent beim realen Bruttoinlandsprodukt deutlich über denjenigen in Amerika und Europa. In Indien setzte sich die kräftige wirtschaftliche Entwicklung fort. Der Anstieg des realen Bruttoinlandsproduktes belief sich auf 8,3 Prozent.

Im Euroraum zog die Konjunktur im vergangenen Jahr spürbar an und die europäische Wirtschaft befindet sich in einem Aufschwung. Wesentliche Impulse kamen von einer regen Binnennachfrage, auch die Bau- und Anlageinvestitionen wurden kräftig ausgeweitet. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs 2006 auf 2,6 Prozent (Vorjahr: 1,4 Prozent). In den mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten hielt die hohe wirtschaftliche Dynamik aufgrund der starken Binnennachfrage und einer hohen Investitionsdynamik an. Die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts belief sich hier auf 5,6 Prozent (Vorjahr: 4,6 Prozent). Die konjunkturelle Dynamik der russischen Wirtschaft ist insbesondere aufgrund einer positiven Entwicklung des privaten Konsums weiterhin hoch. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs um 6,5 Prozent.

In Deutschland hat sich 2006 der wirtschaftliche Aufschwung fortgesetzt. Ursachen hierfür waren Studien zufolge u. a. eine erhöhte Investitionstätigkeit bei Anlagen und in der Bauwirtschaft, ein gestiegener privater Konsum, eine positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt sowie ein positiver Außenhandel, der trotz einer kräftigen Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar deutlich zugelegt hat. So stieg das reale Bruttoinlandsprodukt 2006 um 2,3 Prozent (Vorjahr 0,9 Prozent).

II.2) Bauwirtschaft im Überblick

- Belebung der Bautätigkeit weltweit
- Aufschwung der Baubranche in Europa
- Starke Bautätigkeit in Deutschland

Aufgrund der anhaltend guten wirtschaftlichen und konjunkturellen Rahmenbedingungen zeichnete auch die Bauwirtschaft weltweit im vergangenen Jahr ein positives Bild. Das Bauhauptgewerbe war Studien zufolge erneut ein bedeutender Wirtschaftsfaktor in den einzelnen Volkswirtschaften. Insbesondere in China, Russland, Indien und im Nahen und Mittleren Osten verzeichneten die Baumärkte in 2006 ein starkes Wachstum, u. a. aufgrund von Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur.

In den USA stiegen 2006 die Investitionen im gewerblichen und öffentlichen Bau. Ein Rückgang zeigte sich allerdings im Verlauf des Jahres im privaten Wohnungsbau. Ursache hierfür war ein Ende des Booms auf dem amerikanischen Immobilienmarkt, da sich aufgrund von Zinserhöhungen der Notenbank Hypotheken verteuerten. Dies führte wiederum zu einem Rückgang der Bauinvestitionen in diesem Bausektor.

In der europäischen Bauindustrie zeigte sich laut Euroconstruct ein Aufschwung der gesamten Baubranche. Die gesamten Bauinvestitionen sowohl in dem gewerblichen und öffentlichen als auch privaten Wohnungsbau stiegen im dreizehnten Jahr in Folge. Das Wachstum der europäischen Bauindustrie belief sich somit 2006 auf 3,2 Prozent (Vorjahr; 1,3 Prozent). Wiederum repräsentierten Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien und Großbritannien mit einem Anteil von 73 Prozent am gesamten europäischen Baumarkt die Hauptmärkte. In Spanien und Frankreich lagen die Wachstumsraten mit 5,8 Prozent bzw. 4,5 Prozent über dem Branchenwachstum. In den mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten wurden seitens der Europäischen Union Fördermittel für Infrastrukturprojekte zur Verfügung gestellt, was wiederum der Entwicklung der Bauinvestitionen positiv zugute kam.

In Deutschland setzte sich 2006 die Mitte 2005 begonnene Aufwärtsbewegung in der Bauwirtschaft fort. Einbußen aufgrund eines langen und kalten Winters im ersten Quartal 2006 wurden im weiteren Jahresverlauf mehr als kompensiert. Die Bauinvestitionen stiegen laut Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie um 3,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr und die Lage im Hoch-, Tief- und Straßenbau zeigte sich im Vorjahresvergleich deutlich verbessert. Die Investitionen in den privaten Wohnungsbau stiegen um 1,7 Prozent, im gewerblichen Bau um 2,8 Prozent.

Durch die positiven Witterungseffekte bis Ende 2006 sowie die Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 und Abschaffung der Eigenheimzulage zum 1. Januar 2006 kam es Studien zufolge in der Bauwirtschaft zu Vorzieheffekten bei Baumaßnahmen, wodurch Bauunternehmen bis Jahresende hohe Auftragsbestände vorweisen konnten. Hinzu kamen Bestandsmaßnahmen bei Neu-, Ausbau- und Modernisierungsprojekten.

Die Bauproduktion nahm insgesamt bis Ende 2006 um rund 17 Prozent zu. Der Gesamtumsatz im Bauhauptgewerbe stieg in Deutschland in 2006 auf 75,3 Mrd. Euro gegenüber 74,3 Mrd. Euro im Vorjahr (+ 1,4 Prozent). Die Zahl der Beschäftigten hat sich auf Vorjahresniveau stabilisiert (717.000).

II.3) Position im Wettbewerb

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich die Wacker Construction Equipment AG erneut sowohl gegen international agierende Wettbewerber als auch lokale Anbieter behauptet. Das Unternehmen konzentriert sich dabei ausschließlich auf Baugeräte und kompakte Baumaschinen und grenzt sich damit zu klassischen Anbietern großer Baumaschinen ab, wie z. B. Caterpillar, Komatsu oder Terex. Auch in Deutschland steht die Wacker Construction Equipment AG hauptsächlich mit international tätigen Unternehmen im Wettbewerb, u. a. Ammann, Dynapac, Mikasa und Bomag. Bei den Kompaktbaumaschinen sind u. a. Takeuchi, Kubota, Kobelco, Yanmar und Neuson-Kramer die wichtigsten Wettbewerber.

Als mittelständisch strukturiertes Unternehmen verfügt das Unternehmen neben einer hohen Produkt- und Servicequalität über technisch hochwertige Produktionsanlagen sowie ein besonderes Know-how in der Produktentwicklung. In einigen Produktgruppen des Geschäftsbereichs Baugeräte („Light Equipment“), insbesondere im Bereich der Boden- und Asphaltverdichtung, haben einzelne Produkte in Deutschland als auch international eine herausragende Marktstellung erreicht. Auch in anderen Produktgruppen im Bereich Light Equipment nimmt das Unternehmen angesichts des breiten Produktangebots, der starken Präsenz und des Umsatzvolumens eine führende Marktstellung ein.

III) Entwicklung im Geschäftsjahr 2006

III.1) Überblick über das Geschäftsjahr 2006

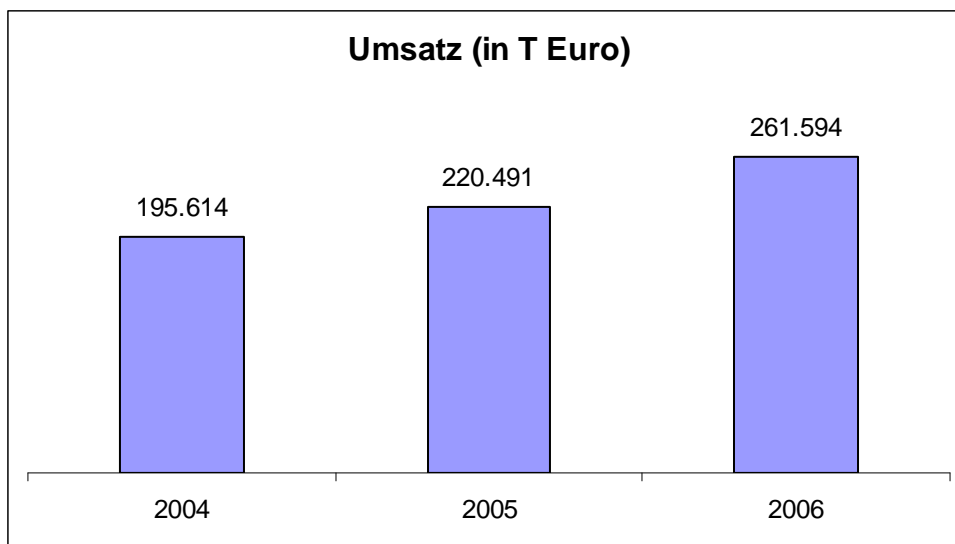
- Umsatz und Ertrag im Geschäftsjahr 2006 gesteigert
- Inlandsgeschäft profitiert von guter Baukonjunktur in Deutschland
- Ausbau des Vermietgeschäfts

Die Wacker Construction Equipment AG profitierte im abgelaufenen Geschäftsjahr von der positiven Entwicklung der Bauindustrie in Europa und insbesondere vom Aufschwung der Bauwirtschaft in Deutschland. Das Unternehmen konnte daher seine Marktposition im Geschäftsjahr 2006 u. a. aufgrund folgender Stärken seines Geschäftsmodells ausbauen:

- Innovatives Leistungsangebot mit stabilem Ersatzteilgeschäft
- Hohe Produkt-, Vermiet- und Servicequalität
- Effiziente Unternehmensprozesse
- Integrierte Kundenbetreuung durch dezentrales Vertriebs- und Servicenetz
- Marktführerschaft durch Qualitätsführerschaft

Die Wacker Construction Equipment AG verfolgte im Geschäftsjahr 2006 wesentliche Ziele ihrer auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensstrategie. Das Vertriebs- und Servicenetz und das Vermietgeschäft wurden insbesondere in Deutschland weiterentwickelt. Des Weiteren hat das Unternehmen konsequent am Ausbau des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen gearbeitet. Neue Produkte aus dem Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) wurden in den Markt eingeführt und die Produktpalette entsprechend dem Bedarf der Kunden überarbeitet. Gesetzliche Anforderungen seitens der Europäischen Union wurden frühzeitig in die Unternehmensprozesse integriert. Interne Ablaufprozesse, u. a. in der Produktion und der Logistik, wurden verbessert. Der Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz ist gesunken.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte sich die Wacker Construction Equipment AG unter den vorherrschenden konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Rahmenbedingungen positiv entwickeln. Der Gesamtverlauf ist aus Sicht des Unternehmens sehr zufrieden stellend, da sich bietende Marktchancen genutzt wurden. Sämtliche Ziele für das Geschäftsjahr 2006 wurden erreicht und alle wesentlichen Finanzkennzahlen verbessert. Die Prognosen für Umsatz als auch Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wurden übertroffen und der Unternehmenswert wurde gegenüber dem Vorjahr gesteigert.



Im Geschäftsjahr 2006 erzielte die Wacker Construction Equipment AG einen Umsatz von 261,6 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 18,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das operative Betriebsergebnis (EBIT) wuchs um 44 Prozent auf 23,8 Mio. Euro (Vorjahr: 16,5 Mio. Euro). Einfluss auf diese erfreuliche Entwicklung hatte auch eine Preiserhöhung für Produkte der Wacker Construction Equipment AG in Höhe von vier Prozent, die in Deutschland zum 1. Juli 2006 aufgrund der gestiegenen Rohstoffpreise umgesetzt und von den Kunden akzeptiert wurde.

- Deutlicher Umsatzanstieg im Inlandsgeschäft

Auf dem deutschen Markt profitierte das Unternehmen von der sehr guten Bautätigkeit im gesamten Jahresverlauf. War die Investitionsneigung deutscher Bauunternehmen aufgrund eines strengen Winters in den ersten Monaten 2006 noch eher gedämpft, verbesserte sich diese im Verlauf des Geschäftsjahres zunehmend. Ein milder Winter führte bis Jahresende zu einer erhöhten Bautätigkeit und damit zu verstärkten Investitionen im gesamten Baumfeld. Verschärft hat sich im Jahresverlauf die Wettbewerbssituation, da Konkurrenten beim Geräteverkauf und in der Vermietung mit zum Teil starken Preisnachlässen agierten.

Der Umsatz im Inlandsgeschäft vor Skonti stieg aufgrund der hohen Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von 94,1 Mio. Euro auf 112,8 Mio. Euro (+ 20 Prozent). Dabei profitierte das Unternehmen von seiner starken Marktpräsenz und seiner hohen Produkt- und Servicequalität, der Einführung neuer Produkte und dem weiteren Ausbau der Vertriebs- und Servicetätigkeit, insbesondere des Miet-, Ersatzteil- und Reparaturservice. Der Umsatz beim Verkauf von Neugeräten im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) stieg deutlich um 27,8 Prozent auf 42,4 Mio. Euro. Der Umsatz bei Reparaturen und mit Ersatzteilen wuchs auf 29,0 Mio. Euro (+ 9,1 Prozent).

Des Weiteren hat das Unternehmen seine Aktivität im Vermietgeschäft in Deutschland durch den Ausbau der Vermietflotte und dem Aufbau neuer Mietstationen erweitert. Insgesamt entwickelte sich das Vermietgeschäft positiv, wenngleich sich sowohl der lange Winter als auch ein Baustop in Deutschland während der Fußball-Weltmeisterschaft im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2006 dämpfend auf die Nachfrage nach Mietgeräten auswirkten. Dies wurde allerdings durch eine sehr positive Entwicklung im zweiten Halbjahr mehr als kompensiert. Insgesamt wurde im Vermietgeschäft (inkl. Gebrauchtgeräteverkauf) ein deutlicher Umsatzanstieg um 18,4 Prozent auf 31,0 Mio. Euro erreicht.

- Deutliches Umsatzwachstum im Exportgeschäft

Auch im Exportgeschäft kam der Wacker Construction Equipment AG die hohe Bautätigkeit in nahezu allen europäischen Ländern zugute. Der Umsatz konnte aufgrund der guten Marktposition, dem Ausbau der Vertriebstätigkeit und des Vermietgeschäfts in Zentral- und Osteuropa verbessert werden.

Der Umsatz im Exportgeschäft vor Skonti stieg im Geschäftsjahr 2006 um 17,9 Prozent auf 150,5 Mio. Euro (Vorjahr: 127,9 Mio. Euro). Auch bei den Lieferungen in die drei Zielregionen Amerika, Europa und Asien wurde eine deutliche Steigerung erzielt. Hauptzielmarkt bleibt der Export in die Region Europa. Hier belief sich der Umsatz auf 108,5 Mio. Euro (Vorjahr: 93,4 Mio. Euro). Dadurch konnte die Marktposition in Europa gefestigt werden.

Insgesamt konnte in nahezu allen Ländern ein deutliches Umsatzwachstum erzielt werden. Lediglich in Großbritannien und in Österreich mussten leichte Umsatzrückgänge hingenommen werden. Erfreulich verlief die Entwicklung in den großen Baumärkten Italien und Spanien sowie in Skandinavien. In Osteuropa profitierte das Unternehmen von Infrastrukturmaßnahmen.

Eine positive Entwicklung verzeichneten auch die Exporte in den Nahen Osten sowie nach Russland. Hier verlief die Geschäftsentwicklung nach der Gründung einer Tochtergesellschaft in Moskau im Jahr 2005 sehr erfolgreich. Der Exportumsatz in die Region Amerika belief sich auf 22,5 Mio. Euro (Vorjahr 21,2 Mio. Euro). Der Exportumsatz in die Region Asien wuchs mit einem Plus von 58,7 Prozent prozentual am stärksten. Der Umsatz belief sich auf 7,9 Mio. Euro (Vorjahr 5,0 Mio. Euro).

- Know-how im Bereich Betontechnik erworben

Um das Wachstum des Unternehmens fortzusetzen, wurde im März 2006 die Firma Drillfix AG mit Sitz in Brugg, Schweiz erworben. Es handelt sich hierbei um ein Unternehmen, das Drahtbindegeräte und Drahtbinder zur Fixierung von Bewehrungsstahl in der Bauwirtschaft produziert und vertreibt. Zum Erwerbszeitpunkt hatte die Drillfix AG nahezu keinen Zugang zu geeigneten Vertriebskanälen. Das Know-how der Drillfix AG, die zum 1. Juli 2006 erstkonsolidiert wurde, soll bis Mitte 2008 sukzessive in die Produktentwicklung integriert werden und mittelfristig das Produktangebot im Geschäftsfeld Betontechnik optimieren.

- Bau europäisches Schulungszentrum im Plan

Im Plan befindet sich der Bau des europäischen Schulungszentrums in Reichertshofen, der Mitte 2007 fertig gestellt sein soll. Ende des Jahres 2006 waren hier ein Drittel der Bauten am Rohbau abgeschlossen. Künftig sollen in diesem Schulungszentrum eigene Mitarbeiter sowie Vertreter von Kunden hinsichtlich der Produkte des Unternehmens geschult werden.

- Projekt zur Effizienzsteigerung gestartet

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2006 hat das Unternehmen ein zwei Jahre dauerndes Projekt gestartet, um im Konzernverbund Prozesse in der Auftragsabwicklung, Logistik und im Kundenmanagement zu überprüfen und mittels der Software „Infor ERP LN“ zu standardisieren und effizienter zu gestalten. Mit der innerhalb von drei Jahren zu erwartenden Einsparung bei der Wartung werden die Lizenzgebühren überkompensiert. Der Einsatz externer Berater erfolgt nur in Ausnahmefällen.

- Börsengang auf späteren Zeitpunkt verschoben

Das Unternehmen hatte für Juli 2006 die Erstnotiz im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse vorgesehen. Der geplante Börsengang wurde am 2. Juli 2006 noch vor Veröffentlichung einer Preisspanne auf einen späteren Zeitpunkt verschoben. Der Börsengang bleibt fester Bestandteil der auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensstrategie.

- Veränderung der Aktionärsstruktur durch Ausstieg des Finanzinvestors

Mit Wirkung zum 9. November 2006 hat insbesondere der Private-Equity-Fonds Lindsay Goldberg & Bessemer (LGB), New York, seine Anteile an der Wacker Construction Equipment AG an die Familiengesellschafter und die Vorstände des Unternehmens verkauft (insgesamt 31,5 Prozent). Damit befindet sich das Unternehmen wieder vollständig im Besitz der Familie und des Managements. Im Nachgang zu dieser Transaktion hat die Wacker Construction Equipment AG eigene Anteile in Höhe von 4,5 Prozent zurückgekauft.

- Genehmigung der Dividendenzahlung

Im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung am 15. Mai 2006 in München haben die Aktionäre dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,38 Euro (Vorjahr 0,27 Euro) je dividendenberechtigter Stückaktie zugestimmt.

III.2) Entwicklung in den Geschäftsbereichen

- Positive Entwicklung im Stammgeschäft Baugeräte („Light Equipment“)
- Ausbau des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen
- Steigende Kundenakzeptanz bei Vermietung sowie Dienstleistung & Service

Die Wacker Construction Equipment AG bedient mit ihrer breiten Produktpalette und ihren Dienstleistungen sowohl direkt den Endabnehmer als auch Händler, Vermieter und Importeure. Im Geschäftsjahr 2006 konnte der Umsatz in den Geschäftsbereichen Baugeräte („Light Equipment“), Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen gesteigert werden.

Bei der Darstellung ist insgesamt zu beachten, dass der Umsatz der Zubehörteile ab dem Geschäftsjahr 2006 den einzelnen Geschäftsfeldern des Geschäftsbereichs Baugeräte („Light Equipment“) zugeschrieben wurde. Der Umsatz war im Geschäftsjahr 2005 noch dem Geschäftsbereich Dienstleistungen zugeordnet.

- Produktsortiment im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) erweitert

Der Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) umfasst die Herstellung und den Verkauf von Baugeräten bis zu ca. drei Tonnen in den vier Geschäftsfeldern Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruchtechnik sowie Versorgungstechnik.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) vor Skonti wuchs im Geschäftsjahr 2006 von 139,8 Mio. Euro auf 172,8 Mio. Euro (+ 23,6 Prozent). Sämtliche Geschäftsfelder trugen zu dieser Umsatzsteigerung bei, insbesondere durch eine Erweiterung des Produktsortiments durch weltweit 57 neue Produkte bzw. Produktvarianten.

Im Geschäftsfeld Betontechnik zeigte sich erneut eine starke Nachfrage nach Innen- und Außenvibratoren. Neu eingeführt wurde u. a. ein neuer handgeführter Flügelglätter mit höherer Bedienersicherheit. Gestartet wurden im Produktionswerk in Reichertshofen Maßnahmen zur Integration des Know-hows der Drillfix AG.

Im Geschäftsfeld Boden- und Asphaltverdichtung wurde aufgrund der Marktführerschaft eine hohe Nachfrage nach Stampfern und Vibrationsplatten verzeichnet. Eingeführt wurde ein Koppelsatz von drei Vibrationsplatten, der eine hohe Verdichtungsleistung bei gleichzeitig geringer Belastung durch den Anwender mittels einer Fernbedienung gewährleistet.

Positiv entwickelte sich die Nachfrage im Geschäftsfeld Aufbruchtechnik insbesondere für Trennschneider sowie Benzinhammer, u. a. aufgrund eines Großauftrags aus China für große, mit Verbrennungsmotor angetriebene Aufbruchhämmer.

Im Geschäftsfeld Versorgungstechnik wurde im vierten Quartal 2006 eine neue Produktreihe baustellengerechter Heizgeräte und Luftentfeuchter in den europäischen Markt eingeführt. Die sechs Gerätetypen sind auf große Wirtschaftlichkeit im Langzeitbetrieb ausgelegt, wodurch Bauprozesse im Wohnungs- und Wirtschaftsbau auch bei kalter Jahreszeit fortgeführt und somit optimiert werden können. Des Weiteren wurden u. a. ein neuer Hochfrequenzgenerator und eine Tauchpumpe neu in den Markt eingeführt.

- Vorbereitungen für Einführung eigener Radlader getroffen

Der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von kompakten Baumaschinen bis zu einem Gewicht von circa acht Tonnen. Der Umsatz vor Skonti wuchs in Deutschland gegenüber dem Vorjahr von 8,3 Mio. Euro auf 10,6 Mio. Euro (+ 27,7 Prozent).

Der Absatz von Produkten konnte in 2006 deutlich gesteigert werden. Hier kamen dem Unternehmen die Erfahrungen aus der langjährigen Partnerschaft mit Bobcat zugute. Das Vertriebsnetz von Bobcat-Produkten wurde innerhalb Deutschlands ausgeweitet. Eine steigende Nachfrage und eine verbesserte bedarfsorientierte Lager- und Dispositionspolitik führten zu einem verbesserten und zufrieden stellenden Absatz bzgl. Maschinen von Bobcat.

Im gegenseitigen Einvernehmen haben die Wacker Construction Equipment AG und Bobcat den Vertrag zum Vertrieb von Bobcat-Produkten zum 31. Dezember 2006 aufgelöst. Die gemeinsame Zusammenarbeit wird jedoch zunächst fortgesetzt. Beide Parteien halten sich strategische Optionen offen, um sich langfristig eigenständig weiterzuentwickeln.

Auch profitierte Wacker vom Know-how der 2005 akquirierten Weidemann-Gruppe, einem führenden Hersteller von Radladern für die Landwirtschaft in Zentraleuropa. Dieses wurde im Verlauf des Geschäftsjahres 2006 intensiv genutzt, um eine eigene Produktgruppe von Radladern unter der Marke „Wacker“ in das Produktangebot zu integrieren. Diese werden im Frühjahr 2007 in den Markt eingeführt werden. Um die Kapazität hinsichtlich einer steigenden Nachfrage zu erhöhen, hat die Tochter Weidemann GmbH im August 2006 ein Grundstück erworben. Hier soll bis Ende 2007 ein neues Fertigungswerk zur Produktion von Radladern für die Bau- und Landwirtschaft fertig gestellt werden.

- Geschäftsbereich Dienstleistungen

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen spiegelt die Maßnahmen des Unternehmens in den Geschäftsfeldern Service und Vermietung von Baugeräten und kompakter Baumaschinen wider. Der Umsatz vor Skonti im Geschäftsbereich Dienstleistungen wuchs von 73,7 Mio. Euro auf 79,9 Mio. Euro (+ 8,4 Prozent).

Im Geschäftsfeld Service mit dem klassischen Reparatur- und Ersatzteilgeschäft wurden nach Einschätzung des Unternehmens vom Markt insbesondere die schnelle Lieferung der Ersatzteile und die eingeleiteten Maßnahmen zur Reduzierung der Reparaturzeiten positiv aufgenommen. Auch der Hol- und Bringservice der Produkte von bzw. zur Baustelle sowie die intensivierete Ausbildung der Mitarbeiter vor Ort werden von den Kunden als nutzbringend erkannt.

Die Miete von Baugeräten und –maschinen wird von unseren Kunden als sinnvolle Ergänzung zum Kauf gesehen, so dass sich das Vermietgeschäft positiv entwickelte. Hier greift die Strategie des Unternehmens, bestehende Niederlassungen bei gleichen Fixkosten stärker mit Mietgeräten auszustatten und den steigenden Kundenbedürfnissen mit einem Ausbau des Produktangebots zu entsprechen. In Deutschland wurden zusätzlich zu den 60 bestehenden Niederlassungen separate Mietstationen, u. a. in Regensburg und Nürnberg, eröffnet. Die Vermietumsätze stiegen in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 18,4 Prozent. Erfreulicherweise nahm die Zahl der Mietkunden zu. In der Struktur der Mieten überwogen die Tagesmieten bei weitem die Monats- und Langzeitmieten.

III.3) Forschung & Entwicklung

- Produktvielfalt durch Entwicklung neuer Geräte erhöht
- Kundennutzen der Produkte erhöht
- Produktentstehungsprozess an Marktbedürfnisse angepasst

In der Forschungs- und Entwicklungsabteilung am Standort München haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 93 Mitarbeiter (Vorjahr: 87 Mitarbeiter) gearbeitet. Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand stieg im Berichtszeitraum um 6,6 Prozent auf 8,6 Mio. Euro (Vorjahr: 8,1 Mio. Euro). Bezogen auf den stark gestiegenen Umsatz sank die Forschungs- und Entwicklungsquote auf 3,3 Prozent (Vorjahr: 3,7 Prozent)

Orientiert an den Bedürfnissen des Marktes hat sich die Forschung & Entwicklungs-Abteilung der Wacker Construction Equipment AG im abgelaufenen Geschäftsjahr darauf konzentriert, neue Produkte bedarfsgerecht zu entwickeln sowie bestehende Modelle hinsichtlich der Anwenderfreundlichkeit zu verbessern. So soll durch die Produktvielfalt der Nutzen für den Anwender aus dem Bauhauptgewerbe gesteigert werden, indem dieser eigene Bauprozesse effizient und produktiv abwickeln kann.

Auch die im Geschäftsjahr 2006 neu entwickelten und verbesserten Produkte gewährleisten eine hohe Qualität und eine Wirtschaftlichkeit in der Anwendung. Gesetzliche oder behördliche Anforderungen hinsichtlich einer geringen Belastung für Anwender und Umwelt wurden frühzeitig berücksichtigt bzw. werden von uns aktiv bei der Entwicklung initiiert. Auch wurde darauf geachtet, Herstellkosten zu senken.

Beispielsweise wurde ein neuer Aufbruchhammer entwickelt, der über die höchste am Markt erhältliche Einzelschlagenergie verfügt. Gleichzeitig ermöglicht dieser ein langes und durchgängiges Arbeiten ohne hohe Vibrationsbelastung für den Anwender. Hier wurde bereits die EU-Richtlinie 2002/44/EG zur geringen Belastung bei Hand-Arm-Vibrationen berücksichtigt, bevor diese in 2007 in Deutschland in Kraft treten wird. Im Rahmen unserer Modellpflege haben wir auch 2006 Anwenderprozesse analysiert, um nachfolgend durch eine Geräteverbesserung die Arbeitsschritte des Kunden zu rationalisieren.

Um die hohe Qualität unsere Prozesse weiterhin sicherzustellen, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr unser standardisierter Produktentstehungsprozess an die veränderten Marktbedürfnisse angepasst und im gesamten Unternehmen implementiert. In jeder Entwicklungsphase können die Produkte so angemessen bewertet, verifiziert und validiert werden. Beispielsweise wurden alle neu einzuführende Produkte durch den Einsatz modernster Prüfstands- und Simulationstechnik intensiv erprobt.

Insgesamt haben wir im vergangenen Geschäftsjahr zwölf neue Patente angemeldet. Abgeleitete Auslandsschutzrechte sind dabei nicht berücksichtigt. Unsere Mitarbeiter haben wir durch Seminare für Projektmanagement und Konstruktionstechnik, externen Schulungen sowie dem Besuch von Messen und Tagungen gefördert.

III.4) Produktion

- Produktions- und Ablaufprozesse neu strukturiert
- Produktivität der Mitarbeiter erneut gesteigert
- Projektstart zur Integration des Know-hows der Drillfix AG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die hohe Nachfrage nach Produkten zu einer hohen Auslastung des Produktionswerks in Reichertshofen geführt. Dabei konnten durch Prozessverbesserungen und der hohen Flexibilität der Mitarbeiter sowie der Arbeitszeitregelungen die produzierten Gerätestückzahlen deutlich um 16,6 Prozent gesteigert werden. Beispielsweise wurde in der Fokus-Fabrik Aufbruchtechnik ein Großauftrag aus China zur Lieferung einer großen Zahl Benzinhammer BH 23 innerhalb von acht Wochen abgewickelt.

Zum 31. Dezember 2006 waren am Produktionsstandort in Reichertshofen 310 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 294). Gemessen an den gesamten produzierten Gerätestückzahlen in den Fokus-Fabriken Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung und Aufbruchtechnik stieg die Produktivität pro Mitarbeiter im abgelaufenen Jahr auf 320 Geräte, die pro Mitarbeiter gefertigt wurden (Vorjahr: 288).

Trotz der hohen Anforderungen ist es im vergangenen Geschäftsjahr wiederum gelungen, einen niedrigen Lagerbestand und niedrige Durchlaufzeiten zu erzielen. Dabei hat sich das angewandte Prinzip der „ziehenden Fertigung“ und der damit verbundenen bedarfsorientierten Bestandssteuerung bewährt.

Um der steigenden Nachfrage nach Produkten auch künftig gerecht zu werden, wurden alte Werkzeugmaschinen ausgetauscht und Investitionen in moderne Bearbeitungsmaschinen getätigt. Des Weiteren wurden die Produktions- und Ablaufprozesse neu strukturiert, um Bearbeitungs- und Wartezeiten an den Maschinen weiter zu senken. Dies erfolgte auch im Hinblick auf den Anlauf neuer Produkte, u. a. dem Benzinhammer BH 24, und um künftig saisonalen Nachfrageschwankungen besser gegen zu steuern.

In der Fokus-Fabrik Betontechnik wurde damit begonnen, das im vergangenen Geschäftsjahr erworbene Know-how der Drillfix AG in die Produktions- und Serviceprozesse des Unternehmens zu integrieren. Auch wurde ein Projekt gestartet, um im Geschäftsjahr 2007 Lieferantenstrukturen zu verbessern und um durch eine Reduzierung der Wiederbeschaffungszeit die Flexibilität der Fokus-Fabriken weiter zu erhöhen.

Die Fokus-Fabrik für Ersatzteile und Zubehör stellt Ersatzteile her, die nicht mehr in Serie produziert werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde hier die Ersatzteilproduktion für Produkte der Weidemann-Gruppe integriert. Die Zahl der Bestellungen stieg auf durchschnittlich 651 Ersatzteile pro Monat (Vorjahr: 540). In der hier angesiedelten Ausbildungsstätte waren zum 31. Dezember 2006 insgesamt 34 Auszubildende in den Fachrichtungen Industrie- und Baumaschinenmechanik beschäftigt.

III.5) Qualität und Nachhaltigkeit

- EG-Richtlinien zum Umweltschutz umgesetzt
- Konsequente Einhaltung der Qualitätsprozesse
- Qualitätsmanagementsystem durch Wiederholungsaudit erneut zertifiziert

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Wacker Construction Equipment AG gesetzliche Vorgaben und Richtlinien hinsichtlich der Sicherheit des Anwenders und dem Schutz der Umwelt konsequent umgesetzt. Beispielsweise wurde die Umweltbelastung durch die Verwendung geeigneter Werkstoffe und niedrigster Emissionen minimiert.

Dazu gehörte im Geschäftsjahr 2006 die Einhaltung eines umweltgerechten Recycling von Werk- und Wertstoffen sowie die Wertstofftrennung in Produktion und Verwaltung. Hierzu wurde die Richtlinie der Europäischen Union über die umweltgerechte Entsorgung von Elektro- und Elektronik-Altgeräten (2002/96/EG – WEEE) ebenso fristgerecht umgesetzt, wie die Richtlinie der Europäischen Union zur Beschränkung des Einsatzes gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten (2002/95/EG – RoHS). Letztere minimiert u. a. den Einsatz von Blei, Quecksilber und sechswertigem Chrom in neuen Elektro- und Elektronikgeräten.

Um die hohe Vertrauensstellung des Unternehmens bei seinen Kunden, die im Wesentlichen auf der hohen Produkt- und Servicequalität beruht, auch im abgelaufenen Geschäftsjahr zu gewährleisten, hat das Unternehmen fortwährend auf die Einhaltung seiner Prozesse und Arbeitsschritte im Einkauf, der Forschung & Entwicklung, dem Versuch, der Produktion und der Endkontrolle geachtet. Die produktbezogenen Qualitäts-Kennzahlen konnten durch konsequentes Umsetzen präventiver Maßnahmen signifikant verbessert werden.

Diese sind im Qualitätsmanagementsystem des Unternehmens dokumentiert, welches nach DIN EN ISO 9001/2000 zertifiziert ist und die Bereiche Baugeräte und Baumaschinen für den Konzernsitz in München, die Produktion in Reichertshofen, das Logistikzentrum in Karlsfeld und Vertriebsregionen umfasst. Das Qualitätsmanagementsystem wurde im ersten Halbjahr 2006 durch ein Wiederholungsaudit überprüft und für drei weitere Jahre zertifiziert.

III.6) Einkauf

- Gestiegener Materialbedarf durch Anstieg der Produktion
- Senkung der Materialkosten durch Rahmenverträge
- Einsparungen durch verstärkte Ausschreibungen erzielt

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die gestiegene Produktionsmenge zu einem deutlich erhöhten Materialbedarf geführt. Um diesen zeitnah und mit möglichst geringen Mehrkosten zu decken, hat das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf eine effiziente und prozesssichere Durchführung der Beschaffungsvorgänge geachtet.

Neben dieser Entwicklung führten auch Preissteigerungen für Lieferteile und Rohstoffe zu gestiegenen Materialkosten. Insbesondere die termingerechte und preisgünstige Lieferung von Stahl stellte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2006 vor eine große Herausforderung. Dieser Entwicklung versuchte das Unternehmen im Rahmen des strategisch orientierten Einkaufs mit einem steigenden Anteil von Rahmenverträgen entgegen zu wirken. Neben der Berücksichtigung angemessener Kosten spielten bei der Lieferantenauswahl bzw. bei der Neugestaltung von Rahmenverträgen die Liefertreue und die Qualität der Zulieferprodukte die wesentliche Rolle.

Durch frühzeitig getätigte Vertragsabschlüsse konnten auch Preissteigerungen bei anderen Beschaffungsgütern moderat gestaltet werden. Erfreulicherweise wurden dadurch nicht nur Kosten bei den wesentlichen Produktionsteilen reduziert, sondern auch Lieferzeiten verbessert. Einsparungen wurden im Bereich der „indirekten Materialien“, z. B. Werkzeuge, durch verstärkte Ausschreibungen erzielt.

III.7) Logistik

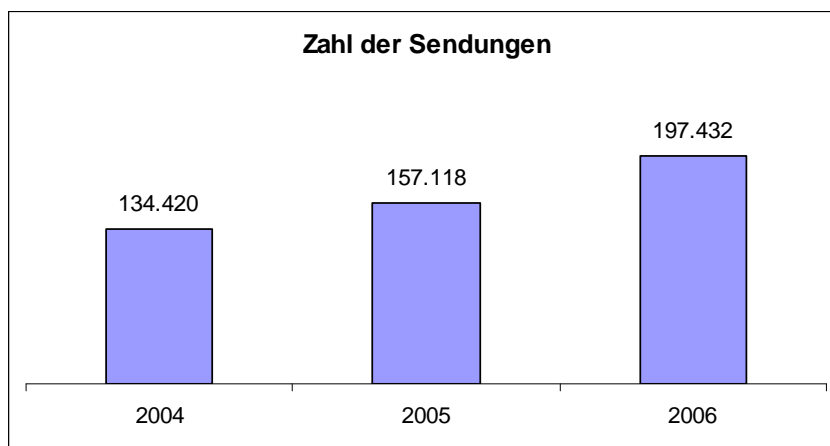
- Produktivität im Geschäftsjahr 2006 gesteigert
- Integration von Produkten und Ersatzteilen der Weidemann GmbH
- Interne Prozesse und Lieferstrukturen verbessert

Aufgrund der erhöhten Nachfrage nach Produkten und Ersatzteilen hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die Zahl der Bestellungen an das Logistikzentrum Europa in Karlsfeld deutlich erhöht. Der Auftragseingang war im gesamten Jahresverlauf hoch und lag zum Geschäftsjahresende mit 18,1 Prozent deutlich über dem Vorjahr. Insgesamt wurden 230.605 Aufträge (Vorjahr: 195.060 Aufträge) bearbeitet. Dies entspricht einer Abwicklung von 934 Aufträgen pro Tag (Vorjahr: 780).

Auch die Lieferfrequenz fiel deutlich höher aus. So stieg die Zahl der Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 197.432 Sendungen (+ 25,7 Prozent). Dabei hatte die effiziente Produktionsplanung seitens des Logistikzentrums in Verbindung mit der hohen Flexibilität der Fokusfabriken im Produktionswerk in Reichertshofen einen wesentlichen Anteil daran, dass das gestiegene Arbeitsaufkommen mit einem nahezu identischen Mitarbeiterbestand abgewickelt werden konnte. Die Zahl der Mitarbeiter im Logistikzentrum in Karlsfeld stieg gegenüber dem Vorjahr leicht auf 59 Mitarbeiter (Vorjahr: 56 Mitarbeiter). Damit hat sich das Leistungsniveau wiederum deutlich erhöht.

Der Lagerbestand erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres auf 43,3 Mio. Euro (Vorjahr 39,2 Mio. Euro). Insgesamt verfügt das Logistikzentrum derzeit über eine Kapazität von rund 14.400 Neugeräten (Vorjahr: 10.400) sowie rund 22.000 Ersatzteile (Vorjahr 20.000). Ursache für die Kapazitätsausweitung ist die Integration der Logistik für Produkte und Ersatzteile der Weidemann GmbH. Um die Auslieferung der neuen Wacker Radlader nach Markteinführung im Laufe des Geschäftsjahres 2007 in bewährter Qualität gewährleisten zu können, wurden im Geschäftsjahr 2006 die Logistikprozesse bzgl. Produkten und Ersatzteilen der Weidemann GmbH verbessert.

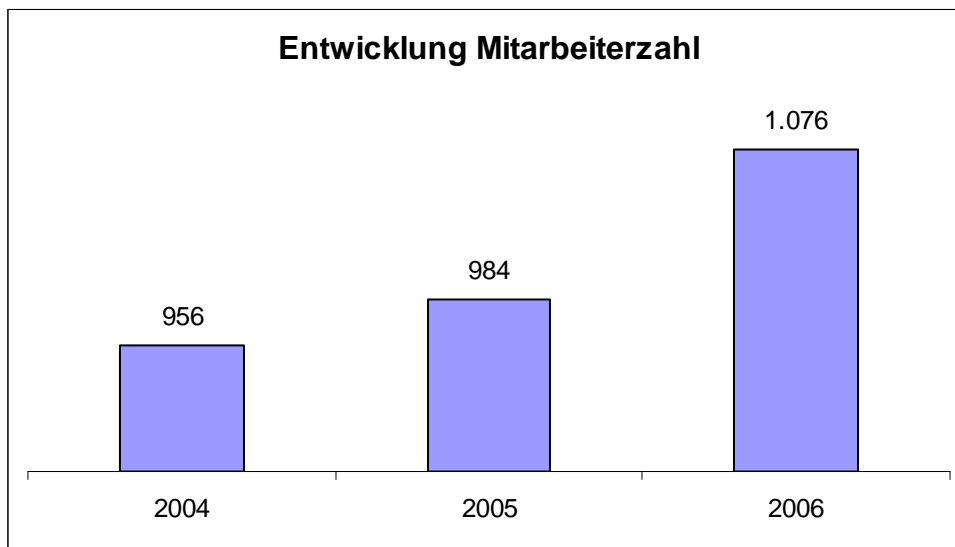
Um Ablaufprozesse im Bereich der Auftragsabwicklung noch effizienter zu gestalten, wurde 2006 ein Projekt zur Optimierung interner Prozesse und der Lieferstrukturen gestartet. Bereits zum Ende des Geschäftsjahres konnten u. a. Einsparungen hinsichtlich der Versendung von Waren realisiert werden. Dieser Prozess wird auch 2007 fortgesetzt. Initiiert wurden des Weiteren Pilotprojekte für einen Hol- und Bringservice für Neugeräte sowie zur Realisierung des Atlas-Zollverfahrens.



III.8) Personal

- Einstellung Mitarbeiter zum Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes
- „Technisches Einstiegsprogramm“ für gestiegenen Servicebedarf konzipiert
- Ausbildung junger Menschen gefördert

Die Personalsituation der Wacker Construction Equipment AG war im abgelaufenen Geschäftsjahr vom Wachstum des Unternehmens geprägt. So waren zum 31. Dezember 2006 insgesamt 1076 Mitarbeiter (Vorjahr: 984 Mitarbeiter) beschäftigt. Dies entspricht einem Zuwachs von 9,3 Prozent.



Der Aufbau des Mitarbeiterstammes im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte insbesondere aufgrund des Ausbaus des Mietgeschäftes sowie des Vertriebs- und Servicenetzes. Neueinstellungen erfolgten daher insbesondere in den Bereichen Vertrieb und Service, aber auch in der Forschung- und Entwicklung und der Produktion. In den Bereichen Logistik und Verwaltung blieb die Mitarbeiterzahl nahezu konstant.

Das Unternehmen hat zum Ziel, alle Arbeitsstellen mit qualifizierten Mitarbeitern zu besetzen. Um dies zu erreichen und damit die hohe Leistungsfähigkeit im internationalen Wettbewerb zu sichern, suchte das Unternehmen im Rahmen seiner Personalaktivität sowohl intern als auch extern nach entsprechenden Fachkräften. Um den steigenden Bedarf an Servicemitarbeitern in den Niederlassungen zu decken, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein „Technisches Einstiegsprogramm“ konzipiert, in dem technisch gut ausgebildete Mitarbeiter für die Tätigkeit als Baumaschinenschlosser qualifiziert werden.

Des Weiteren förderte das Unternehmen die Ausbildung von 65 jungen Menschen (Vorjahr: 53). Diese befanden sich zum 31. Dezember 2006 in einer gewerblichen oder kaufmännischen Ausbildung oder absolvierten den praxisorientierten Studiengang über die Berufsakademie. Damit betrug die Ausbildungsquote im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,0 Prozent (Vorjahr: 5,3 Prozent). Erfreulicherweise konnte auch im Geschäftsjahr 2006 allen Auszubildenden nach Ende Ihrer Ausbildung ein Arbeitsplatz im Unternehmen angeboten werden. Das Unternehmen wird diesen Weg fortsetzen und verstärkt junge Menschen zu Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieuren sowie Land- und Baumaschinenmechanikern ausbilden.

Auch die Weiterbildung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist dem Unternehmen ein wichtiges Anliegen. So förderte das Unternehmen in 2006 insbesondere Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen in den Bereichen Projektmanagement, Technik, Vertrieb, Vermietung und Service. Insgesamt beliefen sich die Ausgaben zur Personalentwicklung im Geschäftsjahr 2006 auf 0,4 Mio. Euro (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro). Der Rückgang ist mit einem höheren Schulungsaufkommen im Vorjahr sowie den Vorbereitungen auf die „Wacker-Akademie“ zu begründen.

Unverändert bietet das Unternehmen allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zahlreiche freiwillige Sozialleistungen sowie die Möglichkeit zur Inanspruchnahme einer arbeitnehmerfinanzierten, auf Versicherungen basierenden betrieblichen Altersversorgung an.

Die Fluktuation von Mitarbeitern befindet sich weiterhin auf einem im Branchenvergleich niedrigen Niveau von 5,78 Prozent (Vorjahr: 5,41 Prozent). Das Durchschnittsalter der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lag zum 31. Dezember 2006 unverändert bei 41 Jahren, die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei 12,3 Jahren (Vorjahr 13,2 Jahren.). Die Krankheitsquote betrug 2,5 Prozent (Vorjahr: 2,92 Prozent) und liegt damit deutlich unter dem Branchendurchschnitt von 4,6 Prozent.

III.9) Vertrieb / Marketing:

- Maßnahmen zur Kundenbindung umgesetzt
- Hohe Besuchsfrequenz auf Messen
- Vertriebsaktivität gestärkt

Das Unternehmen hat im vergangenen Geschäftsjahr wiederum zahlreiche Maßnahmen im Vertrieb und Marketing umgesetzt, um den Kunden persönlich und durch den Einsatz von Kommunikationsmaßnahmen von den Produkten und Dienstleistungen von Wacker zu überzeugen. Dabei war es Ziel, die Marke Wacker zu positionieren, Produkt- und Wettbewerbsvorteile zu vermitteln sowie über das große Produkt- und Dienstleistungsangebot zu informieren, um den Kunden an das Unternehmen zu binden. Eingesetzte Instrumente waren u. a. Produktinformationen, die Veröffentlichung von Presseinformationen sowie der Ausbau des Internetangebotes, u. a. durch Einführung eines elektronischen Mietkatalogs.

Positive Resonanz auf seine Produkte und Dienstleistungen erfuhr das Unternehmen auf den Baumessen GaLaBau in Nürnberg und Nordbau in Neumünster. Hier wurden bei einer hohen Besuchsfrequenz zahlreiche positive Kontakt- und Erstgespräche mit potentiellen sowie bestehenden Kunden geführt, die zum Teil bereits in Aufträgen mündeten.

Das Unternehmen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt rund 50 neue Mitarbeiter im Vertrieb eingestellt, um seine Vertriebsaktivität weiter auszubauen. Dies ist wesentlich, um individuelle und auf die Bedürfnisse des jeweiligen Marktumfeldes zugeschnittene Vertriebs- und Servicelösungen für den Kunden zu ermöglichen. Um die Vertriebsmannschaft auf neue Kunden- und Marktanforderungen sowie hinsichtlich der eigenen Produkte und Dienstleistungen künftig noch besser zu schulen, wird bis Mitte 2007 am Standort Reichertshofen ein eigenes Schulungszentrum gebaut.

IV) Ertrags, Finanz- und Vermögenslage

Das Finanzmanagement der Wacker Construction Equipment AG erfolgt entsprechend dem im HGB verankerten Vorsichtsprinzip. Es wird von dem Grundsatz getragen, das laufende Geschäft möglichst aus liquiden Mitteln zu bestreiten. Überschüssige finanzielle Mittel sollen zeitnah, sicher und entsprechend den gängigen Marktbedingungen verzinst werden. Für Investitionen werden in Abhängigkeit von der jeweiligen Art längerfristige Lieferantenzahlungsziele, Leasing- sowie spezielle Finanzierungsvarianten zielgerichtet eingesetzt.

IV.1) Aussagen zur Ertragslage

- Umsatz- und Ertragslage verbessert
- Anteil Personal- und Sachkosten am Umsatz gesunken
- Jahresüberschuss leicht rückläufig

Der positive Geschäftsjahresverlauf der Wacker Construction Equipment AG spiegelt sich in der Ertragslage wider. Der Umsatz wuchs im Geschäftsjahr 2006 um 18,6 Prozent auf 261,6 Mio. Euro (Vorjahr: 220,5 Mio. Euro). Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen stiegen auf 157,5 Mio. Euro (Vorjahr: 131,8 Mio. Euro). Dies ist vor allem in einem erhöhten Materialaufwand aufgrund der gestiegenen Produktion sowie dem Ausbau der Mietflotte begründet. Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg von 88,7 Mio. Euro auf 104,1 Mio. Euro. Die Bruttoergebnismarge blieb trotz gestiegener Aufwendungen mit 39,8 Prozent nahezu konstant (Vorjahr: 40,2 Prozent).

Die Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt eine gleichmäßige Kostenentwicklung über alle Kostenblöcke hinweg. Der Anteil der Personal- und Sachkosten an der Umsatzentwicklung betrug 28,9 Prozent (Vorjahr: 30,5 Prozent). Die Steigerung der Vertriebskosten um 12,9 Prozent auf 57,1 Mio. Euro ist u. a. auf die Einstellung von Mitarbeitern zum Ausbau der Vertriebstätigkeit und einen Anstieg von Provisionen aufgrund der guten Geschäftsentwicklung zurückzuführen. Die Zunahme der allgemeinen Verwaltungskosten um 10,8 Prozent auf 18,5 Mio. Euro resultiert u. a. aus einer Steigerung der Personalkosten durch den Anstieg des Mitarbeiterstammes, gestiegenen Beratungskosten sowie den Kosten für den verschobenen Börsengang in Höhe von 2,7 Mio. Euro. Der Anstieg bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 6,8 Prozent auf 8,7 Mio. Euro resultiert u. a. aus einem höheren Materialaufwand im Bereich Forschung & Entwicklung sowie einem gestiegenen Personalaufwand. Die sonstigen betrieblichen Erträge liegen aufgrund höherer Kostenweiterbelastungen, höherer Versicherungsentschädigungen sowie Erlösen aus der Liquidation von Tochtergesellschaften um 22,9 Prozent über dem Vorjahr.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg aufgrund des Umsatzanstiegs und des rückläufigen Anteils der Personal- und Sachkosten an der Umsatzentwicklung um 44,0 Prozent auf 23,8 Mio. Euro (Vorjahr: 16,5 Mio. Euro). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) wuchs um 2,1 Prozent auf 34,6 Mio. Euro (Vorjahr: 33,9 Mio. Euro). Darin enthalten sind Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 12,6 Mio. Euro (Vorjahr 19,1 Mio. Euro), die aus Dividenden von verbundenen Unternehmen resultieren. Der Zinsaufwand stieg aufgrund der Darlehensfinanzierung zum Erwerb eigener Anteile von Lindsay Goldberg & Bessemer und der ganzjährigen Berücksichtigung der Finanzierungsaufwendungen aus dem Erwerb der Weidemann GmbH auf 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro).

Der Jahresüberschuss liegt trotz einer geringeren Dividendenzahlung und der Kosten für den verschobenen Börsengang mit 25,2 Mio. Euro nur leicht unter Vorjahresniveau (- 4,8 Prozent). Die steuerliche Betriebsprüfung für die Geschäftsjahre 2001 bis 2004 ist inzwischen weitgehend abgeschlossen. Materielle Effekte ergeben sich voraussichtlich nicht.

IV.2) Aussagen zur Finanzlage

- Cashflow aus operativer Tätigkeit gesunken
- Hohe Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2006
- Rückgang bei liquiden Mitteln

Die Kapitalflussrechnung der Wacker Construction Equipment AG stellt sich für das Geschäftsjahr 2006 wie folgt dar (Zahlen in TEuro):

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Cashflow nach DVFA/SG	39.754	38.526
+ Saldo aus Veränderung der sonstigen Aktiva/Passiva	-13.130	3.918
= Cashflow aus operativer Tätigkeit	26.624	42.444
+ Cashflow aus Investitionstätigkeit	-12.457	-69.121
+ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-23.993	40.751
= Veränderung des Finanzmittelbestandes	-9.826	14.074

Der Cashflow nach DVFA/SG stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,2 Prozent auf 39,8 Mio. Euro (Vorjahr: 38,5 Mio. Euro). Dies liegt u. a. in einer erhöhten Abschreibung auf Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen bei etwa unverändertem Jahresüberschuss begründet.

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit sank um 37,3 Prozent auf 26,6 Mio. Euro (Vorjahr 42,4 Mio. Euro). Ursächlich hierfür sind ein Rückgang von Verbindlichkeiten sowie gestiegene Forderungen und Vorräte.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit spiegelt sich die gestiegene Investitionstätigkeit des Unternehmens wider. So investierte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2006 insgesamt 28,3 Mio. Euro (Vorjahr: 20,6 Mio. Euro) in Sachanlagen, wovon in 2006 aufgrund von Lieferantenkrediten nur 18,3 Mio. Euro zu Mittelabflüssen geführt haben. Die Sachinvestitionen betreffen u. a. den Ausbau des Vermietgeschäfts sowie den Bau des eines Schulungszentrums auf dem Gelände des Produktionswerks in Reichertshofen. Die Veränderung des Cash-Flow aus Investitionstätigkeit ist des Weiteren mit einer deutlichen Reduktion der Investitionen in Finanzanlagen auf -0,9 Mio. Euro (Vorjahr -53,0 Mio. Euro) zu begründen. Ursache hierfür war der Erwerb der Weidemann-Gruppe im Geschäftsjahr 2005. In 2006 wurde die Drillfix AG mit einem Investitionsvolumen von 0,8 Mio. Euro erworben.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war mit -24,0 Mio. Euro (Vorjahr: 40,7 Mio. Euro) negativ, u. a. aufgrund einer höheren Dividendenzahlung von 15,6 Mio. Euro (Vorjahr 11,1 Mio. Euro) sowie dem Erwerb eigener Anteile von Lindsay Goldberg & Bessemer und der fortlaufenden Darlehensfinanzierung der Weidemann-Akquisition.

Somit reduzierten sich die liquiden Mittel im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 11,9 Mio. Euro (Vorjahr 21,7 Mio. Euro).

IV.3) Aussagen zur Vermögenslage

- Anlagevermögen steigt aufgrund Ausbau Vermietgeschäft
- Eigenkapitalquote weiterhin auf hohem Niveau
- Zunahme bei Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung

Die Vermögenslage der Wacker Construction Equipment AG zeichnet ein ausgeglichenes Bild. Die Bilanzsumme belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 284,8 Mio. Euro (Vorjahr: 249,6 Mio. Euro).

Das Anlagevermögen erhöhte sich auf 187,4 Mio. Euro (Vorjahr: 176,3 Mio. Euro). Dies ist vor allem auf einen erhöhten Bestand an Mietgeräten zum Ausbau des Vermietgeschäfts, einem Anstieg bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung infolge des Wachstums sowie dem Bau des Schulungszentrums in Reichertshofen zurückzuführen. So stieg das Sachanlagenvermögen von 64,8 Mio. Euro auf 79,1 Mio. Euro. Das Finanzanlagevermögen sank von 111,0 Mio. Euro um 2,8 Prozent auf 107,9 Mio. Euro. Das kurzfristig gebundene Vermögen wuchs um 33,0 Prozent auf 94,9 Mio. Euro (Vorjahr 71,4 Mio. Euro). Dies ist u. a. mit höheren Vorräten durch im Umlauf befindlicher Ware und einem aus dem Umsatzwachstum resultierenden erhöhten Forderungsbestand zu begründen. Des Weiteren ist dies auf die Erhöhung des eigenen Aktienbestands aufgrund des Rückkaufs von 4,5 Prozent eigener Anteile von Lindsay Goldberg & Bessemer zurück zu führen.

Das Eigenkapital wuchs aufgrund der erhöhten Gewinnrücklagen um 5,6 Prozent auf 181,1 Mio. Euro (Vorjahr 171,5 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote beträgt 63,7 Prozent (Vorjahr 68,7 Prozent). Der Rückgang beruht in erster Linie auf der Darlehensfinanzierung für den Erwerb eigener Anteile von Lindsay Goldberg & Bessemer.

Die Zunahme bei den Rückstellungen um 15,5 Prozent auf 20,0 Mio. Euro (Vorjahr: 17,3 Mio. Euro) beruht in erster Linie auf einer Erhöhung bei den Rückstellungen für Pensionen sowie auf Steuerrückstellungen. Der Anstieg bei den Verbindlichkeiten um 37,7 Prozent auf 83,6 Mio. Euro (Vorjahr: 60,7 Mio. Euro) ist u. a. auf den Anstieg von Verbindlichkeiten bei Lieferungen und Leistungen aufgrund längerfristiger Zahlungsverbindlichkeiten hinsichtlich dem Kauf von Bobcat-Mietgeräten begründen. Des Weiteren stiegen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aufgrund der Finanzierung von Krediten bezüglich des Erwerbs eigener Anteile von Lindsay Goldberg & Bessemer.

IV.4) Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Zusammenfassend konnte aus Sicht der Unternehmensleitung die gute Finanzposition des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter gestärkt werden.

Die Erhöhung der Aufwendungen aus der Expansionspolitik wurde kompensiert und die Ertragslage des Unternehmens hat sich aufbauend auf dem guten Vorjahresniveau fortgesetzt. Die Entwicklung der Bilanzsumme spiegelt die expansive Ausrichtung der Unternehmenspolitik der Wacker Construction Equipment AG wider. Die Aufnahme eines Kredits zur Finanzierung eines Darlehens für den Rückkauf eigener Anteile hat die Eigenkapitalquote auf 63,7 Prozent reduziert. Aus Sicht des Unternehmens befindet sich diese aber weiterhin auf einem guten Niveau. Eine angemessene Fremdkapital-Finanzierung soll die weitere Optimierung der Eigenkapitalrendite unterstützen.

V) Chancen- und Risikobericht

- Risikomanagementsystem ist Grundlage für unternehmerische Entscheidungen
- Bestandsgefährdende Risiken sind nicht erkennbar
- Aktive Maßnahmen zur Reduzierung ermittelter Risiken eingeleitet

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Wacker Construction Equipment AG ihr Risikomanagementsystem als ein wesentliches Steuerungsinstrument für unternehmerische Entscheidungen und Geschäftsprozesse eingesetzt. Risiken konnten durch die Abteilung Controlling frühzeitig identifiziert, analysiert, bewertet und damit geeignete Vorsorge- und Sicherungsmaßnahmen getroffen werden. Die Entwicklung der Risiken wurde dokumentiert und überwacht und dem Vorstand darüber regelmäßig berichtet.

Im Risikomanagementsystem werden die in den Unternehmensbereichen identifizierten Risiken einzeln aufgeführt und beschrieben. Mehrmals im Jahr erfolgt eine Überprüfung und gegebenenfalls eine Aufnahme neu identifizierter Risiken. Die Bewertung erfolgt nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Schadenshöhe. Diese wird mittels definierter Berechnungsschemata aus aktuellen und geplanten Zahlen aus dem Rechnungswesen abgeleitet. Dadurch wird eine Objektivierung der Ermittlung der Schadenshöhe erreicht.

Die Wacker Construction Equipment AG sieht für das Geschäftsjahr 2007 gute Chancen, ihre führende Marktposition weiter auszubauen. Dabei sind sowohl die Aussichten für die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch der Bauwirtschaft gut. Darauf aufbauend wird das Unternehmen intensiv daran arbeiten, die in der Unternehmensstrategie verankernden Ziele konsequent umzusetzen. Dies soll den Absatz sowie Umsatz und Ertrag steigern.

Zum 31. Dezember 2006 ist für die Wacker Construction Equipment AG über folgende wesentliche Risiken zu berichten, die zu einer einschränkenden Nutzung der geschilderten Chancen führen können:

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

Die Wacker Construction Equipment AG ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der Bauwirtschaft. Derzeit befinden sich sowohl die Konjunktur als auch die bauwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und in Deutschland in einer Expansionsphase. Ein überraschendes Abschwächen insbesondere der europäischen und deutschen Bauwirtschaft kann sich unmittelbar negativ auf die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der Wacker Construction Equipment AG auswirken.

In den USA deuten Anzeichen auf eine konjunkturelle und bauwirtschaftliche Abkühlung hin, insbesondere beim privaten Wohnungsbau. Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung des Unternehmens in der Region Amerika können heute noch nicht abgeschätzt werden.

Des Weiteren planen einer Befragung zufolge große Vermietketten in den USA in 2007 verstärkt Investition in Maschinen für oberirdische Bauarbeiten, z. B. Kräne. Auch hier kann seitens des Unternehmens heute noch nicht abgeschätzt werden, ob und inwieweit sich dies auf die Geschäftsentwicklung des Unternehmens in der Region Amerika auswirken kann.

Auch ist die Wacker Construction Equipment AG der Saisonalität der Absatzmärkte ausgesetzt. Die Umsätze können somit unterjährig saisonalen Schwankungen unterliegen.

Das Unternehmen steht in einem intensiven internationalen Wettbewerb. Während die Wacker Construction Equipment AG an ihrer von den Kunden akzeptierten Preisstrategie

festhält, agieren Wettbewerber weltweit zunehmend mit Preisnachlässen. Das Unternehmen könnte dadurch Marktanteile verlieren.

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

Das Unternehmen baut den Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen, das Vertriebs- und Servicenetz und das Geschäftsfeld Vermietung aus und expandiert international. Damit sind hohe Investitionen verbunden, die sich möglicherweise nicht amortisieren werden. Auch können innerhalb eines Projektes unvorhersehbare Risiken entstehen, die zu einer zeitlichen Verschiebung innerhalb der Umsetzung führen können. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer sorgfältigen Prüfung möglicher Risiken und einem straffen Projektmanagement.

Zum Ausbau des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen wird das Unternehmen im Geschäftsjahr 2007 kompakte Radlader unter der Marke „Wacker“ in die Bauwirtschaft einführen. Das Unternehmen hat hierfür einen Bedarf bei seinen Kunden identifiziert. Dennoch besteht das Risiko, dass Kunden die Radlader nicht akzeptieren. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer intensiven Vertriebs- und Schulungstätigkeit.

Im gegenseitigen Einvernehmen hat die Wacker Construction Equipment AG den Vertrag mit Bobcat zum 31. Dezember 2006 aufgelöst. Die gemeinsame Zusammenarbeit wird in 2007 fortgesetzt, aber es ist mit einem im Vergleich zu den Vorjahren reduzierten Umsatz zu rechnen. Ein Risiko besteht darin, dass die Kunden dies nicht akzeptieren und der Umsatz stärker als erwartet reduziert wird. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer aktiven Vertriebstätigkeit.

Um den künftigen Bedarf an Radladern für die Bau- und Landwirtschaft zu decken, baut die Wacker Construction Equipment AG derzeit für die Weidemann-Gruppe ein neues Fertigungswerk in Korbach. Ein Risiko liegt in einer nicht termingerechten Fertigstellung des Fertigungswerkes und einem nachfolgenden Umsatzverlust durch eine verspätete Auslieferung bestellter Produkte. Das Unternehmen achtet daher intensiv auf eine Einhaltung des Bauplans.

Das Unternehmen zieht zur Erweiterung seiner Produktpalette auch Akquisitionen in Betracht, die sorgfältig geprüft werden. Fehleinschätzungen von Risiken im Rahmen einer Akquisition können sich nachteilig auf die Geschäftsentwicklung der Wacker Construction Equipment AG auswirken.

Die Kunden- und Lieferantenstruktur des Unternehmens ist in Europa länderspezifisch unterschiedlich. In einzelnen Ländern kann sich ein Verlust von Großkunden negativ auf die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der jeweiligen Tochtergesellschaft auswirken. Des Weiteren kann es bei einem Verlust von Lieferanten bzw. bei nicht fristgerechter Lieferung von Teilen und Zubehör zu einer Gefährdung der jeweiligen Absatzziele einer Tochtergesellschaft kommen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einem Ausbau der Vertriebstätigkeit sowie einer stetigen Verbesserung der Lieferantenstruktur und der Ausgestaltung von Rahmenverträgen.

Die Planung des Gebrauchtgeräteverkaufes eigener Produkte aus der Mietflotte für die Jahre 2008 und 2009 wurde vor dem Hintergrund erstellt, dass alle bestellten Produkte in den Jahren 2006 und 2007 tatsächlich in das Anlagevermögen aufgenommen werden. Bedingt durch die weltweit gestiegenen Absatzzahlen kann es im ersten Halbjahr 2007 zu längeren Lieferzeiten kommen, womit die zeitnahe Ergänzung der Mietflotte in Frage gestellt wäre.

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

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

Die Wacker Construction Equipment AG benötigt zur Herstellung ihrer Produkte Bauteile und Rohmaterialien, insbesondere Stahl. Das Unternehmen ist hier von einzelnen Lieferanten abhängig. Bei Kapazitätsengpässen aufgrund erhöhter Nachfrage kann es bei den Lieferanten zu Lieferschwierigkeiten kommen, die auch das Unternehmen treffen können. Insbesondere bei der Weidemann-Gruppe entsteht durch Produktion kompakter Baumaschinen ein erhöhter Teile- und Materialbedarf. Eine verzögerte Lieferung kann zu einer verzögerten Produktion und damit auch zu einer Beeinträchtigung des Umsatzes sowie der Bruttoergebnismarge der Weidemann-Gruppe als auch der Wacker Construction Equipment AG führen. Um dieses Risiko zu reduzieren, nimmt das Unternehmen frühzeitig Einfluss auf den Prozess, u. a. durch die Gestaltung langfristiger Rahmenverträge. Auch soll damit eine nicht kalkulierte Preissteigerung von Bauteilen und Rohmaterialien vermieden werden.

Des Weiteren ist das Unternehmen davon abhängig, dass zugelieferte Bauteile und Rohmaterialien nicht fehlerhaft sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Qualitätsmängel der Lieferanten bei den zugelieferten Bauteilen und Rohmaterialien zu Qualitätsproblemen sowie zeitlichen Verschiebungen der eigenen Produktionsverfahren und damit zu Verzögerungen bei der Auslieferung eigener Produkte führen. Die Wacker Construction Equipment AG begegnet diesem Risiko mit einem Qualitätsmanagementsystem, in welches auch die Prozessabläufe zu den Lieferanten eingeschlossen sind.

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

Die Wacker Construction Equipment AG ist davon abhängig, neue Produkte zu entwickeln und diese rechtzeitig in den Markt einzuführen. Sollte dies nicht fortlaufend geschehen, kann dies die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen des Unternehmens schmälern. Das Unternehmen arbeitet daher in ihrer Forschungs- und Entwicklungsabteilung fortlaufend an neuen Produkten und an der Überarbeitung der Produktpalette, stets orientiert an den Bedürfnissen des Marktes.

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

Die Wacker Construction Equipment AG ist weltweit tätig und generiert demzufolge einen großen Teil ihrer Umsatzerlöse in anderen Währungen als dem Euro. Ein weiterer Anstieg des durchschnittlichen Kurses des US-Dollar kann zu Belastungen wesentlicher Finanzkennzahlen führen. Das Unternehmen hat in seinen Planungen einen entsprechenden Durchschnittskurs für den US-Dollar berücksichtigt, dennoch kann eine unvorhersehbare Entwicklung zur Notwendigkeit von Währungsabsicherungen führen.

Die Wacker Construction Equipment AG nutzt gängige Finanzinstrumente wie Zinsswaps, Devisentermin- und -optionsgeschäfte ausschließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominderung. Für die 2005 erworbene Weidemann-Gruppe wurde eine Finanzierung auf EURIBOR-Basis plus fester Marge und halbjährlichen Zins- und Tilgungszahlungen

abgeschlossen. Mindestens 75 % des Zinsrisikos des ausstehenden Darlehensbetrags sind durch ein Finanzderivat (Forward-Zinsswap) abgesichert. Nicht abgesichert ist derzeit der Kredit zum Rückkauf eigener Anteile von Lindsay Goldberg & Bessemer, wodurch hier ein Zinsrisiko besteht.

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

Das Unternehmen kann in die Lage kommen, das geistige Eigentum nicht in ausreichendem Maße schützen zu können, was zu einem Verlust der Wettbewerbsfähigkeit führen kann. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch eine intensive Führung eines Patent- und Schutzrechtswesens.

Gewährleistungs- und Produkthaftansprüche können ebenso zu Schadensersatz- und Unterlassungsansprüchen führen wie die Auseinandersetzung mit Dritten über Schutzrechte. Die Wacker Construction Equipment AG begegnet diesem Risiko durch die konsequente Nachverfolgung der stringent ausgestalteten Verträge.

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

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

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

Durch die Berücksichtigung sich verschärfender Vorschriften, insbesondere hinsichtlich Lärm- und Umweltschutz oder Maßnahmen zum Anwenderschutz, können für die Wacker Construction Equipment AG Mehrkosten entstehen. Risiken durch die steigenden gesetzlichen Auflagen begegnet das Unternehmen durch aktive und fristengerechte Umsetzung.

Die Wacker Construction Equipment AG befindet sich im Wachstum und ist stetig auf der Suche nach neuen Mitarbeitern, u. a. qualifizierten Ingenieuren aus dem Maschinenbau. Eine Verschlechterung der Arbeitsmarktsituation kann dazu führen, dass der steigende Personalbedarf nicht gedeckt werden kann. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einem Ausbau von Maßnahmen zur Personalsuche sowie mit speziell entwickelten Einstiegsprogrammen für junge Nachwuchskräfte.

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

Weitere Risiken, die für die Wacker Construction Equipment AG von wesentlicher Bedeutung sind, bestehen derzeit nicht. Auch konnten keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert werden, die sich in absehbarer Zukunft einzeln oder in ihrer Gesamtheit für das Unternehmen negativ auswirken werden.

VI.) Nachtragsbericht

- Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung eines Börsengangs
- Beendigung Vertragsverhältnis mit Bobcat

VI.1) Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres

Nach Ende des Geschäftsjahres 2006 sind folgende Ereignisse bei der Wacker Construction Equipment AG eingetreten, die künftig Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben werden:

In seiner Sitzung am 6. Februar 2007 hat der Aufsichtsrat der Wacker Construction Equipment AG der Absicht des Vorstands zugestimmt, noch im ersten Halbjahr 2007 einen Börsengang durchzuführen.

Im gegenseitigen Einvernehmen haben die Wacker Construction Equipment AG und Bobcat den Vertrag zum Vertrieb von Bobcat-Produkten zum 31. Dezember 2006 aufgelöst. Die gemeinsame Zusammenarbeit wird jedoch zunächst fortgesetzt. Beide Parteien halten sich strategische Optionen offen, um sich langfristig eigenständig weiterzuentwickeln.

VI.2) Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Im Rahmen eines Börsengangs beabsichtigt das Unternehmen ein attraktives Aktienpaket an der Börse anzubieten. Die Höhe der zu erwartenden Emissionserlöse ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht bezifferbar. Die Erlöse dienen dem Unternehmen dazu, ein weiteres profitables Wachstum zu finanzieren und sicher zu stellen.

Trotz der vereinbarten Regelung mit Bobcat für die weitere gemeinsame Zusammenarbeit ist 2007 mit einem Rückgang des Umsatzes von Bobcat-Produkten im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen zu rechnen. Das Unternehmen rechnet mit Umsatzverlusten in Höhe von rund sieben Mio. Euro.

VII) Chancen und Ausblick auf die zukünftige Entwicklung der Wacker Construction Equipment AG

VII.1) Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- Weltweit stabiles Wachstum erwartet
- Wirtschaft im Euroraum expandiert
- Wirtschaftlicher Aufschwung in Deutschland setzt sich fort

Führende Wirtschaftsforschungsinstitute gehen davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2007 weiter wachsen wird. Allerdings werde sich das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr leicht abschwächen. Vor allem in Europa und den asiatischen Schwellenländern werde sich die Expansion fortsetzen und insgesamt den zu erwartenden leichten Abschwung in den USA und in Japan abfedern. Das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt wird demnach in 2007 um 3,1 Prozent, der Welthandel um 7,0 Prozent wachsen.

Als unabsehbare Risikofaktoren für die weltwirtschaftliche Entwicklung werden allerdings die Entwicklung der Rohstoffpreise sowie die Entwicklung auf dem Immobilienmarkt in den USA gesehen. Schätzungen führender Wirtschaftsinstitute zufolge deutet sich in den USA für 2007 eine Abkühlung des Wirtschaftswachstums auf lediglich 2,7 Prozent beim realen Bruttoinlandsprodukt an. In den Ländern Lateinamerikas wird sich die konjunkturelle Dynamik aufgrund der Abhängigkeit vom US-Markt leicht abgeschwächt fortsetzen, die Wachstumsrate für das reale Bruttoinlandsprodukt aber auf 3,8 Prozent belaufen.

In Asien wird insbesondere China basierend auf einer anziehenden Konsumentennachfrage sowie einer starken Entwicklung bei den Investitionen stark expandieren. Das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 10,2 Prozent zulegen. In den übrigen Ländern Ostasiens wird die konjunkturelle Dynamik mit einer Wachstumsrate von 4,6 Prozent beim realen Bruttoinlandsprodukt sehr solide bleiben. In den Schwellenländern wird sich der Aufschwung fortsetzen. In Japan wird die gesamtwirtschaftliche Expansion schwächer ausfallen und das reale Bruttoinlandsprodukt soll sich lediglich um 2,0 Prozent erhöhen.

Die Wirtschaft im Euroraum wird auch in 2007 expandieren, sich allerdings gegenüber dem Vorjahr aufgrund einer Verringerung der Binnennachfrage und dämpfend wirkender fiskalpolitischer Maßnahmen verlangsamen. Der Investitionsaufschwung dürfte an Fahrt verlieren. Das reale Bruttoinlandsprodukt soll in 2007 um 2,1 Prozent wachsen. In den mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten bleibt die wirtschaftliche Entwicklung aufwärts gerichtet, wenngleich sich die Dynamik aufgrund der konjunkturellen Verlangsamung im Euroraum leicht verringern dürfte. Das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 4,7 Prozent wachsen. Auch die Aussichten für die russische Wirtschaft bleiben für 2007 günstig, sowohl beim privaten Konsum als auch den Investitionen. Das reale Bruttoinlandsprodukt soll 6,5 Prozent betragen.

In Deutschland gehen die führenden Wirtschaftsinstitute in einer gemeinschaftlichen Einschätzung davon aus, dass sich der wirtschaftliche Aufschwung in 2007 fortsetzen, aber an Tempo verlieren wird. Die Inlandsnachfrage sei nicht ausreichend gefestigt und auch beim privaten Konsum sei, u. a. aufgrund der Erhöhung der Mehrwertsteuer, nicht mit einem nachhaltigen Anstieg zu rechnen. Allerdings werde die Investitionsdynamik bei den Ausrüstungen und im Wirtschaftsbau 2007 recht kräftig bleiben. In der gemeinschaftlichen Einschätzung gehen die führenden Institute davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt in 2007 im Jahresdurchschnitt um real 1,4 Prozent wachsen wird. Die Bundesregierung geht in ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2007 von einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,7 Prozent aus.

VII.2) Ausblick auf die Bauwirtschaft

- Aussichten für die weltweite Bauwirtschaft langfristig gut
- Positiver Ausblick für europäische Bauwirtschaft
- Stabilisierung der deutschen Bauindustrie erwartet

Die Aussichten für das internationale Baugeschäft sind sowohl für 2007 als auch langfristig gut. So gehen Studien davon aus, dass das Volumen der Baumärkte weltweit von derzeit rund 4,5 Billionen Euro auf 8 Billionen Euro im Jahr 2020 steigen kann. Wesentliche Faktoren hierfür seien der steigende Bedarf beim Bau von Gebäuden sowie der Ausbau der Infrastruktur.

Insbesondere in den Wachstumsmärkten China, Russland, Indien und im mittleren Osten sollen laut Euroconstruct die Investitionen in Infrastrukturprojekte stark steigen. Durch die Verbesserung von Verkehrswegen soll diesen sowie Schwellenländern der Zugang zum Weltmarkt erleichtert werden. Auch die Europäische Union will im Rahmen ihrer Bestrebungen für mehr Wachstum und Beschäftigung für alle Regionen und Städte der Europäischen Union Fördermittel für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur in den Mitgliedsstaaten zur Verfügung stellen.

In den USA sehen Experten eine rückläufige Entwicklung auf dem Immobilienmarkt, da bereits in 2006 Zinserhöhungen der Notenbank Hypotheken verteuerten. Dies könne 2007 dazu führen, dass die Nachfrage beim privaten Wohnungsbau rückläufig verlaufe. In den USA wird daher ein Rückgang der Investitionen in den privaten Wohnungsbau und eine bauwirtschaftliche Abkühlung in diesem Bereich erwartet. Die Entwicklung im Wirtschafts- und öffentlichen Bau soll stabil verlaufen.

Dagegen sind die Aussichten für den europäischen Baumarkt laut Euroconstruct auch in den kommenden drei Jahren gut. So wird für 2007 ein Wachstum von 2,2 Prozent erwartet, die durchschnittliche Wachstumsrate bis 2009 beträgt rund 2,0 Prozent. Insgesamt sollen die Bauinvestitionen sowohl im privaten Wohnungsbau (1,9 Prozent) als auch im gewerblichen und öffentlichen Bau (2,0 Prozent) zunehmen. Chancen bieten in den bestehenden Märkten sowohl im privaten als auch gewerblichen und öffentlichen Bau Renovierungs-, Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Mit einem überdurchschnittlichen Wachstum (7,6 Prozent) wird in den osteuropäischen Ländern gerechnet, an der Spitze Ungarn, Polen und Tschechien. Leicht über der durchschnittlichen Wachstumserwartung liegen Großbritannien, Frankreich und Spanien.

In Deutschland wird für 2007 aufgrund eines hohen Auftragsbestands nicht mit einem Rückgang der stabilisierten Baukonjunktur gerechnet. Allerdings bleibe abzuwarten, ob der Rückgang der Bautätigkeit während der vergangenen zehn Jahre zum Stillstand gekommen sei oder nur unterbrochen wurde. Einem Gemeinschaftsgutachten zufolge wird ein Anstieg der Bauinvestitionen in Höhe von 1,2 Prozent erwartet. Sowohl die Investitionen in den privaten Wohnungsbau (+ 0,8 Prozent) als auch gewerblichen (+ 2,0 Prozent) und öffentlichen Bau (+ 1,5 Prozent) sollen steigen.

Allerdings könnte sich die Mehrwertsteuererhöhung auf die Investitionen im privaten Wohnungsbau dämpfend auswirken. Nach Prognosen führender Bauverbände soll der Umsatz in der deutschen Bauwirtschaft in 2007 steigen, die Zahl der Beschäftigten stabil bleiben.

VII.3) Chancen und Ausblick auf die zukünftige Entwicklung der Wacker Construction Equipment AG

- Regionales Wachstum durch Ausbau Vertriebs- und Servicenetz angestrebt
- Stärkung des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen durch Einführung eigener Radlader
- Kundennutzen soll durch Verbesserung der unternehmensinternen Infrastruktur erhöht werden

Die Wacker Construction Equipment AG blickt zuversichtlich auf das Geschäftsjahr 2007. Das Unternehmen strebt vor dem Hintergrund der prognostizierten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der guten Aussichten in der Bauwirtschaft ein weiteres Umsatz- und Ertragswachstum an. Insbesondere der Aufwärtstrend in der europäischen und deutschen Bauwirtschaft sowie die gute Auftragslage stimmen das Unternehmen für das Inlands- und Exportgeschäft optimistisch.

VII.3a) Ausblick auf die Entwicklung im Inlands- und Exportgeschäft

Um den Wachstumskurs des Unternehmens fortzusetzen, wird die Wacker Construction Equipment AG ihr Handeln konsequent an den Bedürfnissen des Marktes ausrichten. Ein Schwerpunkt liegt auf dem weiteren Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes. Im Inlandsgeschäft sollen dadurch das Bedürfnis nach individuellen und auf das Marktumfeld zugeschnittene Vertriebs- und Servicelösungen befriedigt sowie aktiv Neukunden gewonnen werden. Aufgrund der guten bauwirtschaftlichen Entwicklung sollen in Europa sowohl Absatz als auch Umsatz bei den europäischen Tochtergesellschaften gesteigert werden.

VII.3b) Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Schwerpunkte hinsichtlich der Weiterentwicklung in den Geschäftsbereichen sind u. a. der Ausbau der Produktpalette, der Ausbau des Geschäftsbereichs Kompakt-Baumaschinen und der Ausbau des Vermietgeschäfts an bestehenden Standorten in Deutschland, Zentraleuropa und an neuen Standorten in Osteuropa.

Mit dem Ausbau der Produktpalette im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) will die Wacker Construction Equipment AG in ihrem Stammgeschäft ihre führende Marktposition ausbauen. Hierzu wird das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr, u. a. zur weltgrößten Baumaschinenmesse bauma 2007 im April in München, wieder zahlreiche neue Produkte sowie Produktvarianten in den Markt einführen. Dabei achtet das Unternehmen auch künftig darauf, in einem gehobenen Preissegment Kunden innovative und praxisnahe Qualitätsprodukte unter Berücksichtigung der Sicherheit des Anwenders und von Umweltschutzauflagen anzubieten. Damit soll der Kundennutzen verbessert werden.

Im Geschäftsfeld Betontechnik sollen 2007 in der Produktgruppe der Innenvibratoren „Hybrid-Head“-Innenvibrator-Flaschen dem Kunden eine verbesserte Verdichtungsleistung garantieren. Des Weiteren wird intensiv an der Integration des Know-hows der Drillfix AG in das Produktsortiment gearbeitet.

Im Geschäftsfeld Boden- und Asphaltverdichtung sind erneut zahlreiche Neueinführungen geplant. Dazu gehört u. a. die Einführung einer neuen Walze sowie Anbauverdichter zur Nutzung an kompakten Baumaschinen.

Im Geschäftsfeld Aufbruchtechnik wird das Unternehmen u. a. einen neuen Benzinhammer einführen. Dieses sehr produktive Gerät verfügt über eine sehr hohe Einzelschlagenergie bei äußerst niedrigen Hand-Arm-Vibrationen, wodurch auch im Hinblick auf die EU-Richtlinie 2002/44/EG eine lange Betriebsdauer sichergestellt ist.

Im Geschäftsfeld Versorgungstechnik plant das Unternehmen, seine im vergangenen Geschäftsjahr in Europa eingeführte neue Produktgruppe baustellengerechter Heizgeräte und Luftentfeuchter durch Produkte der 2006 akquirierten Ground Heaters, Inc. zu ergänzen. Damit sollen sich bietende Perspektiven im wachsenden Markt für Renovierung und Bauen im Bestand genutzt werden.

Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen sieht das Unternehmen sehr gute Wachstumschancen. So wird das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr Radlader unter der Marke „Wacker“ in die Bauwirtschaft einführen und dabei die bestehenden Vertriebskanäle nutzen. Um den zu erwartenden steigenden Kapazitätsbedarf an Radladern sowohl für die Bauwirtschaft als auch für die Landwirtschaft unter der Marke „Weidemann“ in den kommenden Jahren decken zu können, arbeitet das Unternehmen intensiv am Bau einer effizienten Fertigungsstätte für kleinere und mittlere Radlader in Korbach (Deutschland). Diese soll Anfang 2008 ihren Betrieb aufnehmen. Trotz der Vertragsauflösung wird das Unternehmen in 2007 weiterhin Produkte von Bobcat an Kunden vertreiben.

Schwerpunkt der Wachstumsstrategie im Geschäftsbereich Dienstleistungen ist der Ausbau des Vermietgeschäfts an bestehenden Standorten in Deutschland. Diese sollen bei gleichen Fixkosten stärker mit Mietgeräten ausgestattet werden.

Großes Augenmerk legt die Wacker Construction Equipment AG im Geschäftsjahr 2007 auch auf die Verbesserung interner Ablaufprozesse in der Produktion und der Logistik. Hier wurden Projekte initiiert, die interne Prozesse im Hinblick auf Qualität und Kosten und damit zum Vorteil der Kunden optimieren. Einen Schwerpunkt bildet insbesondere das Projekt „Infor ERP LN“, mit dem im Konzernverbund Prozesse standardisiert und effizienter gestaltet werden sollen.

VII.3c) Prognose des Unternehmens

Die Wacker Construction Equipment AG befindet sich auf Wachstumskurs. Unser Ziel ist es, die führende Marktposition zu stärken sowie Umsatz und Ertrag des Unternehmens stetig zu verbessern. Dies soll durch ein Wachstum aus eigener Kraft erreicht werden. Das Unternehmen erwägt jedoch auch Akquisitionen geeigneter Unternehmen, um das Produktprogramm sinnvoll und zum Nutzen des Kunden zu ergänzen oder um internationale Expansionsmöglichkeiten zu nutzen. Bestehende und sich ergebende Marktchancen sollen so genutzt werden und sich positiv auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage auswirken. Auf Basis der prognostizierten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie des Marktumfeldes strebt das Unternehmen im Geschäftsjahr 2007 ein weiteres Umsatz- und Ertragswachstum an.

Zur langfristigen Sicherung des Wachstums plant das Unternehmen im Geschäftsjahr 2007 mit einem Investitionsvolumen von rund 43 Mio. Euro. Schwerpunkte der Investitionstätigkeit sind der Ausbau des Produktprogramms in den Geschäftsbereichen Baugeräte („Light Equipment“) und Kompakt-Baumaschinen, der Ausbau des Vermietgeschäfts sowie des Vertriebs- und Servicenetzes. Der Bau des europäischen Schulungszentrums am Standort Reichertshofen soll Mitte des Jahres abgeschlossen sein. Auch ist die Neueinstellung von Mitarbeitern geplant, wobei der Schwerpunkt im Bereich Vertrieb und Service besteht.

Wacker Construction Equipment AG
München

Bilanz zum 31. Dezember 2006

(mit Vergleichszahlen des Vorjahres)

	Stand am 31.12.06			Stand am 31.12.05				Stand am 31.12.06		Stand am 31.12.05	
	€	€	€	T€	T€	T€		€	€	T€	T€
AKTIVA											
ANLAGEVERMÖGEN											
<u>Immaterielle Vermögensgegenstände</u>											
gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		424.352,32			443		<u>EIGENKAPITAL</u>				
<u>Sachanlagen</u>											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	31.512.213,58			31.755			gezeichnetes Kapital	43.500.000,00		43.500	
technische Anlagen und Maschinen	36.473.200,27			25.163			Kapitalrücklage	73.211.721,68		73.212	
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.697.262,68			4.880			Gewinnrücklagen				
geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	5.377.499,41	79.060.175,94		3.025	64.823		Rücklage für eigene Anteile	36.691.413,22		11.000	
							andere Gewinnrücklagen	2.496.218,29		17.308	
<u>Finanzanlagen</u>											
Anteile an verbundenen Unternehmen	106.627.978,39			109.442			Bilanzgewinn	25.222.441,91	181.121.795,10	26.500	171.520
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	400.000,00			400			<u>Sonderposten mit Rücklageanteil</u>		115.844,92		125
Wertpapiere des Anlagevermögens	769.018,49			997			<u>RÜCKSTELLUNGEN</u>				
sonstige Ausleihungen	138.569,04	107.935.565,92	187.420.094,18	154	110.993	176.259	Rückstellungen für Pensionen	6.185.890,00		5.721	
							Steuerrückstellungen	2.355.818,00		23	
<u>UMLAUFVERMÖGEN</u>											
<u>Vorräte</u>											
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.044.740,18			3.502			sonstige Rückstellungen	11.442.152,36	19.983.860,36	11.549	17.293
unfertige Erzeugnisse	3.164.765,12			2.920			<u>VERBINDLICHKEITEN</u>				
fertige Erzeugnisse und Waren	21.566.853,27	28.776.358,57		19.309	25.731		Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	64.200.000,00		46.400	
							Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.530.697,43		9.078	
<u>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</u>											
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.996.851,67			10.371			Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	--		50	
ne Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.056.636,76			619			Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	565,58		2.710	
sonstige Vermögensgegenstände	4.300.103,38	19.353.591,81		3.358	14.348		sonstige Verbindlichkeiten	1.826.574,15		2.424	
							- davon aus Steuern: € 986.185,99 (Vj.: T€ 795)				
<u>Wertpapiere</u>											
eigene Anteile		36.691.413,22			11.000		- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 566,85 (Vj.: T€ 1.360)		83.557.837,16		60.662
<u>Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</u>											
		11.907.411,80	96.728.775,40		21.733	72.812					
<u>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</u>											
			630.467,96			529					
			284.779.337,54			249.600		284.779.337,54		249.600	

Wacker Construction Equipment AG
München

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM
1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2006
(mit Vergleichszahlen des Vorjahres)

	2006		2005	
	€	€	T€	T€
Umsatzerlöse		261.594.478,05		220.491
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		-157.512.443,89		-131.841
Bruttoergebnis vom Umsatz		104.082.034,16		88.650
Vertriebskosten	-57.136.425,19		-50.586	
allgemeine Verwaltungskosten	-18.490.456,07		-16.686	
sonstige betriebliche Erträge	3.992.879,25		3.247	
sonstige betriebliche Aufwendungen	-8.668.113,10	-80.302.115,11	-8.115	-72.140
		23.779.919,05		16.510
Erträge aus Beteiligungen	12.608.684,21		19.119	
davon aus verbundenen Unternehmen: € 12.608.684,21 (i.Vj.: T€ 19.119)				
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	24.110,46		21	
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	418.702,00		156	
davon aus verbundenen Unternehmen: € 80.040,29 (i.Vj.: T€ 6)				
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-540.208,00		-1.131	
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.687.971,36	10.823.317,31	-782	17.383
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		34.603.236,36		33.893
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-9.380.794,45		-7.393
Jahresüberschuss		25.222.441,91		26.500
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		10.879.522,59		11.308
Einstellungen in (-)/Entnahmen aus Gewinnrücklagen				
in Rücklage für eigene Anteile		-25.691.402,17		6.000
aus anderen Gewinnrücklagen		14.811.879,58		-17.308
Bilanzgewinn		<u>25.222.441,91</u>		<u>26.500</u>

Wacker Construction Equipment AG
München

ZUSAMMENSETZUNG UND ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2006

	Anschaffungskosten					Abschreibungen/Wertberichtigungen				Buchwerte	
	Stand 01.01.2006 €	Umbuchungen 2006 €	Zugänge 2006 €	Abgänge 2006 €	Stand 31.12.2006 €	Stand 01.01.2006 €	Zugänge 2006 €	Abgänge 2006 €	Stand 31.12.2006 €	Stand 31.12.2006 €	Stand 31.12.2005 €
<u>Immaterielle Vermögensgegenstände</u>											
gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.705.121,49	10.900,00	187.602,58	152.107,69	3.751.516,38	3.261.890,91	211.262,81	145.989,66	3.327.164,06	424.352,32	443.230,58
<u>Sachanlagen</u>											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	58.224.718,58	6.131,95	1.138.085,50	321.612,07	59.047.323,96	26.470.146,35	1.246.133,76	181.169,73	27.535.110,38	31.512.213,58	31.754.572,23
technische Anlagen und Maschinen	71.834.593,11	1.787.798,16	19.020.851,86	8.147.060,14	84.496.182,99	46.671.124,01	8.987.372,33	7.635.513,62	48.022.982,72	36.473.200,27	25.163.469,10
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	31.694.938,82	40.000,00	3.952.720,67	5.117.662,71	30.569.996,78	26.814.378,73	3.083.567,87	5.025.212,50	24.872.734,10	5.697.262,68	4.880.560,09
geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	3.024.800,67	-1.844.830,11	4.197.528,85	--	5.377.499,41	--	--	--	--	5.377.499,41	3.024.800,67
	164.779.051,18	-10.900,00	28.309.186,88	13.586.334,92	179.491.003,14	99.955.649,09	13.317.073,96	12.841.895,85	100.430.827,20	79.060.175,94	64.823.402,09
<u>Finanzanlagen</u>											
Anteile an verbundenen Unternehmen	110.572.923,57	--	784.007,99	3.057.746,17	108.299.185,39	1.130.999,00	540.208,00	--	1.671.207,00	106.627.978,39	109.441.924,57
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	400.000,00	--	--	--	400.000,00	--	--	--	--	400.000,00	400.000,00
Wertpapiere des Anlagevermögens	996.539,04	--	51.932,20	279.452,75	769.018,49	--	--	--	--	769.018,49	996.539,04
sonstige Ausleihungen	154.195,89	--	25.213,15	40.840,00	138.569,04	--	--	--	--	138.569,04	154.195,89
	112.123.658,50	--	861.153,34	3.378.038,92	109.606.772,92	1.130.999,00	540.208,00	--	1.671.207,00	107.935.565,92	110.992.659,50
<u>Anlagevermögen gesamt</u>	280.607.831,17	--	29.357.942,80	17.116.481,53	292.849.292,44	104.348.539,00	14.068.544,77	12.987.885,51	105.429.198,26	187.420.094,18	176.259.292,17

Wacker Construction Equipment AG
München

ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN ZUM 31. DEZEMBER 2006

Name des Unternehmens	Sitz		Beteiligungs- quote	Eigenkapital per 31.12.06	Jahresergebnis per 31.12.06
	Stadt	Land		€ (Umrechnung zum jew. Kurs am 31.12.06)	€ (Umrechnung zum Ø Kurs 2006)
Drillfix AG	Brugg	Schweiz	100%	233.802,86	45.180,68
Nippon Wacker Co., Ltd.	Tokyo	Japan	100%	325.663,92	-1.323.463,60
Wacker Construction Equipment GUS	Moscow	Russland	100%	-89.386,80	6.727,58
P. Wacker Danmark A/S	Karlslunde	Dänemark	100%	1.988.912,52	457.948,97
Wacker (Great Britain) Limited	London	Grossbritannien	100%	7.913.103,96	916.551,30
Wacker Australia PTY. Limited	Melbourne	Australien	100%	4.547.369,46	920.938,43
Wacker Baumaschinen AG	Zürich	Schweiz	100%	11.863.418,53	605.001,97
Wacker Bygmaskiner AB	Malmö	Schweden	100%	943.793,10	35.479,97
Wacker Canada Ltd.	Mississauga	Canada	100%	2.027.706,94	347.088,44
Wacker Corporation	Menomonee Falls	USA	100%	92.874.022,46	18.626.609,56
Wacker Építőgépek Hungária Kft.	Budapest	Ungarn	100%	782.741,34	-74.796,85
Wacker France S.A.	Paris	Frankreich	100%	12.751.278,00	1.808.787,00
Wacker Iberica Construction Equipment S.A.	Madrid	Spanien	100%	11.399.010,00	1.448.193,00
Wacker Ireland Limited	Dublin	Irland	100%	265.544,00	0,00
Wacker Macchinari Italia S.r.l.	Bologna	Italien	100%	1.864.082,00	-39.844,00
Wacker Machinery (HK) Limited	Hong Kong	China	100%	1.349.952,29	-967.892,55
Wacker Machinery (N.Z.) Limited	Auckland	Neuseeland	100%	1.129.982,92	72.220,85
Wacker Machinery (Thailand) Company Limited	Bangkok	Thailand	100%	784.963,35	112.312,47
Wacker Machinery Philippines, Inc.	Manila	Philippines	100%	7.729.607,77	1.701.600,85
Wacker Makinalari Limited Şirketi	Istanbul	Türkei	100%	3.479.612,25	696.872,54
Wacker Maquinaria, S.A. de C.V.	Mexico City	Mexico	100%	3.597.204,33	788.080,38
Wacker Maquinas (Chile) Limitada	Santiago	Chile	100%	3.484.805,43	276.044,31
Wacker Máquinas Ltda.	Jundiaí, SP	Brasilien	100%	1.331.506,86	585.136,93
Wacker Maskiner Norge AS	Oslo	Norwegen	100%	974.672,45	257.361,72
Wacker Maszyny Budowlane Sp. z o.o.	Warschau	Polen	100%	3.134.021,82	1.465.487,97
Wacker Benelux B.V.	Amersfoort	Niederlande	100%	4.529.416,00	946.017,00
Wacker South Africa (Proprietary) Limited	Johannesburg	Südafrika	100%	4.375.977,54	1.862.975,46
Wacker stavební stroje, spol. s.r.o.	Prag	Tschechien	100%	5.740.528,30	1.460.952,04
Wacker-Baumaschinen GmbH	Wien	Österreich	100%	8.720.424,00	-291.923,00
Wacker-Koneet Finland Oy	Kerava	Finnland	100%	308.936,00	-17.147,00
Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtdorf	Deutschland	100%	7.999.916,22	3.566.531,48

Wacker Construction Equipment AG
München

Anhang für das Geschäftsjahr 2006

I. **Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Der Jahresabschluss wird nach den für große Kapitalgesellschaften geltenden Vorschriften der §§ 264 ff. HGB aufgestellt. Der Gliederung der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung liegen die Vorschriften der §§ 266 und 275 Abs. 3 HGB (Umsatzkostenverfahren) zugrunde.

Die im Vorjahr angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden grundsätzlich unverändert beibehalten.

Der im Sachanlagevermögen für Hilfswerkzeuge gemäß § 240 Abs. 3 HGB geführte Festwert wurde unverändert beibehalten.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet.

Die Abschreibungen der erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände werden planmäßig über 3 bis 5 Jahre linear vorgenommen.

Beim Sachanlagevermögen erfolgen Abschreibungen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Bei beweglichen Anlagegütern wird von Nutzungsdauern zwischen 2 und 13 Jahren ausgegangen. Bauten werden grundsätzlich linear abgeschrieben. Bewegliche Anlagegegenstände werden seit 2005 linear und zeitanteilig abgeschrieben. Die degressive Abschreibung für bis 2004 zugegangene bewegliche Anlagegegenstände wird unverändert fortgeführt. Soweit bei unveränderter Restnutzungsdauer die lineare Jahresabschreibung die degressive übersteigt, erfolgt eine

Umstellung von der degressiven auf die lineare Abschreibungsmethode. Geringwertige Anlagegüter werden im Jahr des Zugangs in voller Höhe abgeschrieben.

Die Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt, sofern von einer dauerhaften Wertminderung auszugehen ist.

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten mit gewogenen Durchschnittspreisen bewertet. Wertminderungen und Bestandsrisiken, die sich aus der Lagerdauer bzw. verminderten Verwendbarkeit ergeben, werden durch angemessene Wertabschläge auf den niedrigeren beizulegenden Wert berücksichtigt. Bestandteile der Herstellungskosten sind neben den direkt zurechenbaren Kosten auch die Material- und Fertigungsgemeinkosten.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Nennwert angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Einzelwertberichtigungen, das allgemeine Kreditrisiko durch eine Pauschalwertberichtigung berücksichtigt.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zu Anschaffungskosten bewertet.

Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert angesetzt.

Die Rückstellungen für Pensionen sind nach versicherungsmathematischen Methoden auf Basis eines Zinsfußes von 6 % ermittelt und passiviert. Die übrigen Rückstellungen werden unter Berücksichtigung der Erkenntnisse bei Abschlusserstellung nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung angesetzt.

Die Verbindlichkeiten werden mit dem Rückzahlungsbetrag bilanziert. Verbindlichkeiten in fremder Währung werden mit dem Einstandskurs bzw. dem höheren Stichtagskurs angesetzt.

II. Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens sowie die Abschreibungen des Geschäftsjahres 2006 sind in dem beigefügten gesonderten Anlagenspiegel dargestellt. In den technischen Anlagen und Maschinen ist ein Festwert für Hilfswerkzeuge in Höhe von T€ 1.172 enthalten.

Finanzanlagen

Bei den Wertpapieren des Anlagevermögens handelt es sich um Geldmarktfonds mit einem Buchwert von € 769.018,49 und einem Zeitwert von € 752.866,52. Eine Abschreibung wurde nicht vorgenommen, da langfristig von einer Werterholung ausgegangen wird.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Fälligkeiten ergeben sich aus folgender Aufstellung:

	Restlaufzeit bis zu einem Jahr €	Restlaufzeit über einem Jahr €	Gesamt lt. Bilanz €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.996.851,67	0,00	12.996.851,67
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.056.636,76	0,00	2.056.636,76
sonstige Vermögensgegenstände	1.864.392,26	2.435.711,12	4.300.103,38
Gesamt	16.917.880,69	2.435.711,12	19.353.591,81

In den sonstigen Vermögensgegenständen sind noch nicht fällige Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von T€ 2.436 enthalten.

Eigene Anteile

Aufgrund des Beschlusses zur Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien in der Hauptversammlung der Wacker Construction Equipment AG vom 31. Oktober 2006 erwarb die Gesellschaft von der Wacker Beteiligungs GmbH & Co. KG, München, eigene Aktien in der Anzahl von 1.957.497 Stück. Der Erwerb erfolgte am 9. November 2006.

Zum 31. Dezember 2006 hielt die Gesellschaft 4.350.000 eigene Aktien. Dies entspricht 10,0% des Grundkapitals der Gesellschaft von € 43.500.000.

Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Wacker Construction Equipment AG besteht aus 43.500.000 Stückaktien à € 1,00 und beläuft sich auf € 43.500.000.

Bei der Kapitalrücklage handelt es sich um eine solche nach § 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB. Sie beträgt € 73.211.721,68.

Die Gewinnrücklagen haben sich wie folgt entwickelt:

	€	€
Rücklage für eigene Anteile		
Stand zum 1. Januar 2006	11.000.011,05	
Einstellungen	<u>25.691.402,17</u>	36.691.413,22
andere Gewinnrücklagen		
Stand zum 1. Januar 2006	17.308.097,87	
Entnahmen	<u>-14.811.879,58</u>	<u>2.496.218,29</u>
Stand zum 31. Dezember 2006		<u>39.187.631,51</u>

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

	€
Stand zum 1. Januar 2006	26.500.371,45
Dividende für das Geschäftsjahr 2005	-15.620.848,86
Einstellungen in die Rücklage für eigene Anteile	-25.691.402,17
Entnahmen aus den anderen Gewinnrücklagen	14.811.879,58
Jahresüberschuss	<u>25.222.441,91</u>
Stand zum 31. Dezember 2006	<u>25.222.441,91</u>

Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 15. Mai 2006 wurde der Vorstand der Gesellschaft ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 14. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens € 4.000.000 zu erhöhen. Das Genehmigte Kapital in der bisherigen Regelung wurde aufgehoben.

Sonderposten mit Rücklageanteil

Der Sonderposten mit Rücklageanteil wird jährlich mit 2% des ursprünglichen Erfüllungsbetrages aufgelöst.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen der Gesellschaft setzen sich aus folgenden Positionen zusammen:

	2006 T€	2005 T€
Personalkosten	5.426	6.194
Boni/Tantiemen Geschäftsführung, leitende Angestellte	1.645	1.409
Börseneinführungskosten	734	--
Boni	687	772
Beratungskosten	484	452
Berufsgenossenschaft/ Konkursausfallgeld	457	396
Abschlusskosten	349	242
ausstehende Rechnungen	288	382
Kreditzinsen	266	856
Aufsichtsratsvergütungen	213	208
Versicherungen	173	110
Garantien	147	212
Vertriebsprovisionen	140	--
Urlaubsverpflichtung	75	31
sonstige	358	285
	<u>11.442</u>	<u>11.549</u>

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von T€ 64.200 betreffen ein Darlehen mit linearer Tilgung und zwei gleich lautende, während der Laufzeit tilgungsfreie Darlehen.

	Restlaufzeit bis zu einem Jahr €	Restlaufzeit über einem Jahr und bis zu fünf Jahren €	Restlaufzeit über fünf Jahren €	Gesamt lt. Bilanz €
Tilgungsdarlehen	7.200.000,00	28.800.000,00	3.200.000,00	39.200.000,00
Tilgungsfreie Darlehen	--	25.000.000,00	--	25.000.000,00
Gesamt	<u>7.200.000,00</u>	<u>53.800.000,00</u>	<u>3.200.000,00</u>	<u>64.200.000,00</u>

Innerhalb des nächsten Jahres sind Tilgungsbeträge in Höhe von T€ 7.200 fällig. Das Tilgungsdarlehen ist abgesichert durch eine Positiv- /Negativerklärung gegenüber der finanzierenden Bank hinsichtlich einer Verpfändung der Weidemann-Anteile. Die tilgungsfreien Darlehen sind abgesichert durch eine Positiv- /Negativerklärung gegenüber der finanzierenden Bank hinsichtlich der im Jahr 2006 erworbenen eigenen Anteile.

Alle weiteren Verbindlichkeiten haben - mit Ausnahme der Garantiefinanzierungen für Bauleistungen (T€ 119) mit einer Restlaufzeit zwischen einem und fünf Jahren - eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von € 565,58.

Haftungsverhältnisse

Aus geleisteten Bürgschaften haftet die Gesellschaft in Höhe von insgesamt T€ 1.191. Von den geleisteten Bürgschaften betreffen T€ 780 verbundene Unternehmen.

III. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Von den Umsatzerlösen entfallen auf die einzelnen Regionen:

	T€	T€	Vj. T€	Vj. T€
Inland		112.893		94.092
Ausland				
Europa	108.461		93.362	
Nordamerika	21.202		20.014	
Pazifik-Raum	8.224		5.128	
Lateinamerika	2.125		1.601	
Mittlerer Osten und Nordafrika	5.719		3.805	
Südafrika	<u>4.759</u>	<u>150.490</u>	<u>4.020</u>	<u>127.930</u>
		263.383		222.022
abzüglich Erlösschmälerungen		<u>- 1.789</u>		<u>- 1.531</u>
		<u>261.594</u>		<u>220.491</u>

In dem Posten sonstige betriebliche Erträge sind T€ 9 aus der Auflösung des Sonderpostens mit Rücklageanteil enthalten.

Die nach dem Umsatzkostenverfahren gegliederte Gewinn- und Verlustrechnung enthält - verteilt auf die einzelnen Positionen - den folgenden Gesamtmaterial- bzw. Gesamtpersonalaufwand:

	2006	2005
Materialaufwand	T€	T€
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	160.026	133.866
Aufwendungen für bezogene Leistungen	2.440	2.040
	162.466	135.906
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	52.312	48.625
soziale Aufwendungen und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		
davon für Altersversorgung: T€ 1.421 (Vj. T€ 2.005)	<u>9.512</u>	<u>9.530</u>
	<u>61.824</u>	<u>58.155</u>

IV. Sonstige Angaben

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Für die Gesellschaft bestehen Verpflichtungen aus laufenden Miet- und Wartungsverträgen für Gebäude und maschinelle Anlagen mit Restlaufzeiten von bis zu zwölf Jahren in Höhe von insgesamt T€ 17.404. Aus vertraglichen Vereinbarungen mit Lieferanten und Handwerksbetrieben bestehen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von T€ 9.231.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft hat einen Zinsswap zur Absicherung des Zinsrisikos aus einer Verbindlichkeit gegenüber einem Kreditinstitut abgeschlossen. Der Bezugsbetrag des Zinsswaps beträgt T€ 29.400. Der beizulegende Zeitwert des Zinsswaps zum Bilanzstichtag nach der Mark to market-Methode beläuft sich auf T€ 839. Der Buchwert beträgt €0. Der Marktwert entspricht dabei dem Wert, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Verkauf der Rechte und Pflichten aus diesem Finanzinstrument getätigt wird.

Arbeitnehmer

Die Beschäftigtenzahl im Geschäftsjahr 2006 setzt sich durchschnittlich wie folgt zusammen:

Angestellte	481
Arbeiter	478
leitende Angestellte	<u>32</u>
gesamt	<u>991</u>

Vorstand

Der Vorstand setzt sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

- Dr. Georg Sick, Vorstandsvorsitzender/ Vorstand Entwicklung/ Produktion/ Einkauf/ Recht/ Personal der Wacker Construction Equipment AG
- Werner Schwind, Vorstand Vertrieb/ Marketing der Wacker Construction Equipment AG
- Richard Mayer, Vorstand Finanzen/ Controlling/ IT der Wacker Construction Equipment AG

Die Gesamtbezüge des Geschäftsführungsorgans betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr T€2.404.

Aufsichtsrat

Als Aufsichtsräte sind bestellt:

- Dr. Ulrich Wacker, Jurist, Aufsichtsratsvorsitzender der Wacker Construction Equipment AG (ab dem 10. November 2006; bis 9. November 2006 stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)
- Dr. Eberhard Kollmar, Rechtsanwalt der Kanzlei Rothe, Senninger & Kollmar, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Wacker Construction Equipment AG (ab dem 10. November 2006)
- Prof. Dr. Dieter H. Vogel, Geschäftsführender Gesellschafter der LGB & Vogel GmbH, Aufsichtsratsvorsitzender der Wacker Construction Equipment AG (bis zum 9. November 2006)
- Adam P. Godfrey, Partner der Gesellschaft Lindsay Goldberg & Bessemer (bis zum 9. November 2006)
- Elvis Schwarzmair, Betriebsratsvorsitzender Reichertshofen und Gesamtbetriebsratsvorsitzender der Wacker Construction Equipment AG
- Herbert Santl, Betriebsratsvorsitzender München der Wacker Construction Equipment AG

Mit Wirkung zum 9. November 2006 ist der bisherige Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Prof. Dr. Dieter H. Vogel, durch Amtsniederlegung aus dem Aufsichtsrat der Gesellschaft ausgeschieden. Ebenfalls mit Wirkung zum 9. November 2006 ist das bisherige Aufsichtsratsmitglied, Herr Adam P. Godfrey, durch Amtsniederlegung aus dem Aufsichtsrat der Gesellschaft ausgeschieden. Zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Gesellschaft wurde mit Wirkung zum 10. November 2006 Herr Dr. Ulrich Wacker gewählt. Zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Gesellschaft wurde mit Wirkung zum 10. November 2006 Herr Dr. Eberhard Kollmar gewählt.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 T€ 383.

Verbundene Unternehmen

In einer Anlage zum Anhang sind die verbundenen Unternehmen aufgeführt.

Konzernabschluss

Die Wacker Construction Equipment AG stellt einen Konzernabschluss nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, auf.

Die Gesellschaft wird in den Konzernabschluss der Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, München einbezogen.

München, den 23. Februar 2007

Wacker Construction Equipment AG, München

Dr. Georg Sick
Vorstandsvorsitzender

Werner Schwind

Richard Mayer

Wacker Construction Equipment AG

München

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Wacker Construction Equipment AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 23. Februar 2007

Rölfs WP Partner AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Maerz Dr. Wenk
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer