



**Wacker Neuson
Group**

H1/2019

Halbjahresbericht



Zahlen im Überblick

1. APRIL BIS 30. JUNI UND 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €						
	1.4. – 30.6.2019	1.4. – 30.6.2018	Verände- rung	1.1. – 30.6.2019	1.1. – 30.6.2018	Verände- rung
Kennzahlen						
Umsatzerlöse	516,1	454,6	14%	950,7	825,1	15%
nach Regionen						
Europa	375,6	331,4	13%	692,3	599,2	16%
Amerikas	125,0	110,1	14%	229,5	201,8	14%
Asien-Pazifik	15,5	13,1	18%	28,9	24,1	20%
nach Geschäftsbereichen ¹						
Baugeräte	137,3	126,9	8%	247,1	230,1	7%
Kompaktmaschinen	292,1	247,0	18%	537,9	444,1	21%
Dienstleistungen	93,2	86,4	8%	175,5	159,6	10%
EBITDA	81,0	74,3	9%	135,6	115,1	18%
Abschreibungen	26,7	18,6	44%	51,1	36,4	40%
EBIT	54,3	55,7	-3%	84,5	78,7	7%
EBT	49,9	107,6	-54%	79,8	128,2	-38%
Bereinigtes EBT ²	49,9	52,8	-5%	79,8	73,4	9%
Periodenergebnis	33,6	79,8	-58%	54,4	94,4	-42%
Bereinigtes Periodenergebnis ³	33,6	34,0	-1%	54,4	48,6	12%
Anzahl Mitarbeiter ⁴	6.417	5.821	10%	6.417	5.821	10%
F&E-Quote (inkl. aktivierter Aufwendungen) in %	3,0	3,1	-0,1PP	3,2	3,2	0,0PP
Aktie						
Ergebnis pro Aktie in €	0,48	1,14	-58%	0,78	1,35	-42%
Bereinigtes Ergebnis pro Aktie in € ³	0,48	0,48	0%	0,78	0,69	13%
Dividende ⁵ pro Aktie in € (in Klammern: Sonderdividende)	0,60 (0,50)	0,60	0%	0,60 (0,50)	0,60	0%
Profitabilitätskennzahlen						
Bruttoergebnis-Marge in %	26,4	28,4	-2,0PP	26,0	27,3	-1,3PP
EBITDA-Marge in %	15,7	16,3	-0,6PP	14,3	13,9	0,4PP
EBIT-Marge in %	10,5	12,3	-1,8PP	8,9	9,5	-0,6PP
Cashflow						
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-29,1	6,1	-577%	-144,7	-35,3	310%
Cashflow aus Investitionstätigkeit ⁶	-14,0	50,5	-128%	-41,5	46,8	-189%
Investitionen in Sachanlagen und imm. Vermögenswerte	14,9	16,1	-7%	42,5	27,3	56%
Free Cashflow ⁶	-43,1	56,6	-176%	-186,2	11,5	-1719%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	71,1	-45,2	-257%	193,2	20,4	847%
	30.6.2019	31.12.2018	Verände- rung	30.6.2019	30.6.2018	Verände- rung
Bilanzkennzahlen						
Eigenkapital	1.187,6	1.221,4	-3%	1.187,6	1.170,3	1%
Eigenkapitalquote in %	52,5	63,8	-11,3PP	52,5	65,0	-12,5PP
Netto-Finanzverschuldung	484,3	204,7	137%	484,3	187,8	158%
Gearing in %	40,8	16,8	24,0PP	40,8	16,0	24,8PP
Net Working Capital	858,4	643,9	33%	858,4	619,9	38%
Net Working Capital in Relation zum annualisierten Quartalsumsatz in %	41,6	34,6	7,0PP	41,6	34,1	7,5PP

¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

² Bereinigt um den außerordentlichen Ergebnisbeitrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 54,8 Mio. Euro vor Steuern.

³ Bereinigt um den außerordentlichen Ergebnisbeitrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 45,8 Mio. Euro nach Steuern.

⁴ Inklusive Leiharbeiter.

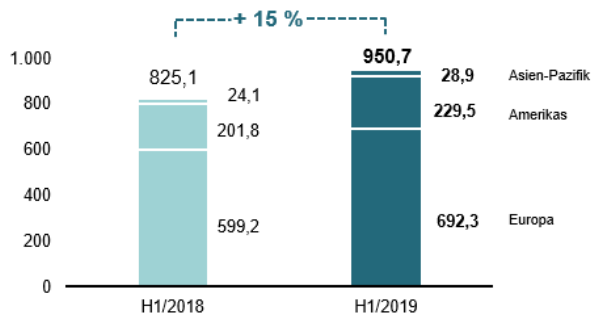
⁵ Für das Geschäftsjahr 2018 wurde zusätzlich zur Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns ausgeschüttet.

⁶ Beinhaltet im Jahr 2018 den Zufluss aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 60,0 Mio. Euro.

Alle Zahlen auf Konzernbasis nach IFRS. Zur besseren Lesbarkeit wurden die Zahlen im Lagebericht auf Mio. Euro gerundet, prozentuale Änderungen beziehen sich auf diese gerundeten Werte.

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

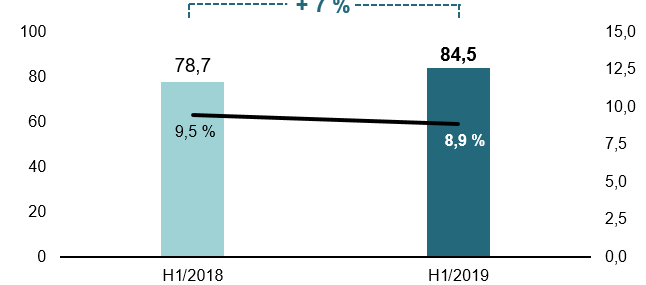
IN MIO. €



EBIT

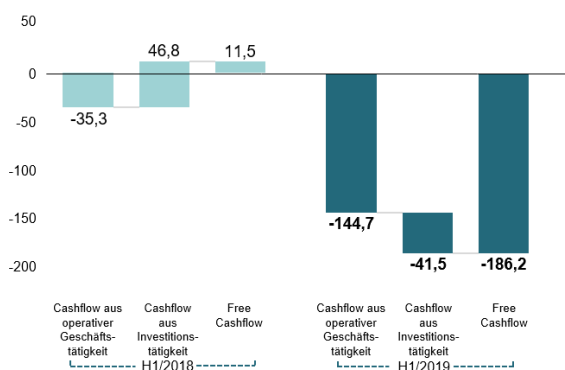
IN MIO. €

IN %



CASHFLOW

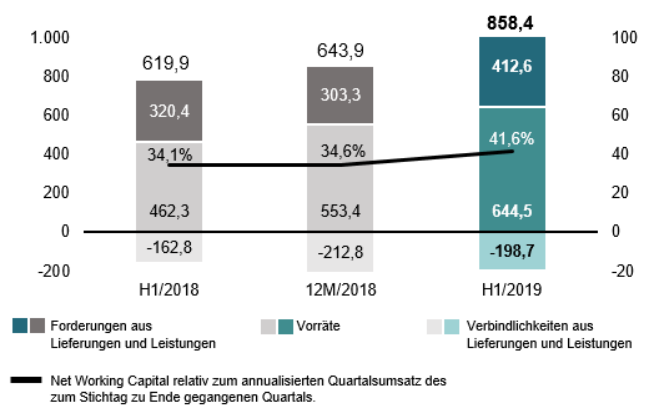
IN MIO. €



NET WORKING CAPITAL

IN MIO. €

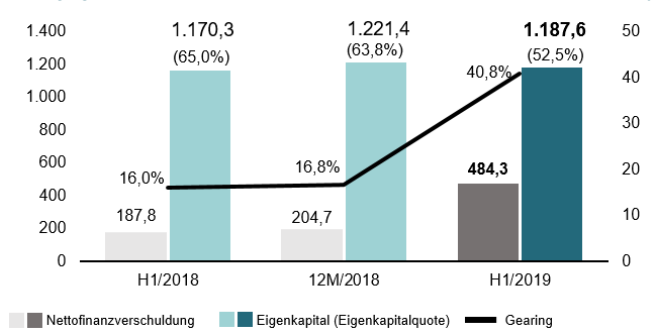
IN %



BILANZRELATIONEN

IN MIO. €

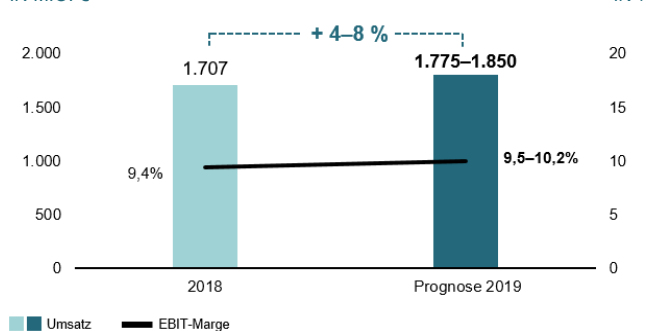
IN %



PROGNOSE GESCHÄFTSJAHR 2019

IN MIO. €

IN %



Inhalt

Vorwort des Vorstandes	2
Konzernzwischenlagebericht	3
Konzernzwischenabschluss.....	14
Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben	21
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	30
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	31
Impressum/Finanzkalender	32

**Wilfried Trepels****Finanzvorstand**

Verantwortlich für Finanzen, Revision, IT, Supply Chain und Immobilien.

Martin Lehner**Vorstandsvorsitzender**

Verantwortlich für Einkauf, Produktion, Technik, Qualität, Strategie, Investor Relations, Unternehmenskommunikation, Nachhaltigkeit, Recht, Compliance und Personal.

Alexander Greschner**Vertriebsvorstand**

Verantwortlich für Vertrieb, Service und Marketing.

Sehr geehrte Damen und Herren,

in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 konnten wir unseren Wachstumskurs fortsetzen. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 15 Prozent und erreichte mit 951 Mio. Euro erneut einen Rekordwert. Deutliche Steigerungsraten in allen drei Berichtsregionen zeigen uns, dass wir mit unserem Ansatz „in der Region für die Region“ richtig liegen und mit unseren Produkten die Bedürfnisse der Kunden treffen. In vielen Märkten haben wir Marktanteile gewonnen, häufig getrieben durch unsere innovativen Neuentwicklungen, von denen sich unsere Kunden, Geschäftspartner und Interessierte aus der ganzen Welt auch auf der Weltleitmesse Bauma im April begeistern ließen.

Während wir 2018 noch mit Engpässen in der weltweiten Lieferkette zu kämpfen hatten, hat sich die Lage im ersten Halbjahr 2019 deutlich entspannt. Allerdings hat der Abbau des Bestands an unfertigen Maschinen, der durch diese Engpässe entstanden war, Zusatzaufwand verursacht, der die Produktivität unserer Werke temporär belastet hat. Zusätzlich drückten erhöhte Kosten in Produktion und Logistik sowie die noch laufende Restrukturierung unseres US-amerikanischen Werkes auf die Profitabilität. So stieg das EBIT im ersten Halbjahr um 7 Prozent, die EBIT-Marge lag mit 8,9 Prozent jedoch etwas unter dem Vorjahreswert von 9,5 Prozent. Allerdings erwarten wir bei der Profitabilität ein im Vergleich zum Vorjahr stärkeres zweites Halbjahr. Positive Impulse sollten dabei insbesondere aus der Region Amerikas kommen, wo die Restrukturierungsarbeiten gut vorangehen.

Trotz der zunehmenden konjunkturellen Eintrübung, wachsender Unsicherheiten und eines Marktumfelds, das zuletzt herausfordernder geworden ist, sind die wichtigsten Zielmärkte der Wacker Neuson Group intakt. Der Auftragseingang liegt insbesondere dank der starken Nachfrage aus der Bauwirtschaft auf hohem Niveau. Für das Gesamtjahr 2019 gehen wir daher unverändert von einem Umsatz in der oberen Hälfte der Spanne von 1.775 bis 1.850 Euro und einer EBIT-Marge in der Spanne von 9,5 bis 10,2 Prozent aus.

Ein herzlicher Dank gilt allen Kolleginnen und Kollegen, die mit Begeisterung und Engagement den Erfolg unseres Konzerns aktiv vorantreiben. Unseren Aktionären und Geschäftspartnern danken wir für das entgegengebrachte Vertrauen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Vorstandsteam der Wacker Neuson SE

Konzernzwischenlagebericht 1. Halbjahr 2019

Markt und Umfeld

Entwicklung der Weltwirtschaft

Die fundamentale Situation der Weltwirtschaft hat sich 2019 deutlich eingetrübt. So korrigierte der Internationale Währungsfonds seine Prognose für das weltweite Wirtschaftswachstum im April von ursprünglich 3,9 Prozent auf 3,3 Prozent, im Juni senkte auch die Weltbank erneut ihre Wachstumsprognose – auf nur noch 2,6 Prozent von zuvor 2,9 Prozent. Getrieben wird der Abschwung u. a. durch diverse politische Einflussfaktoren. Vor allem der schwelende Handelskonflikt zwischen den Vereinigten Staaten und China, die anhaltende Ungewissheit um den Brexit und die Eskalationen im Nahen Osten führen zu steigender Verunsicherung. Für Optimismus an den Finanzmärkten sorgte im ersten Halbjahr dagegen die weiterhin expansive Geldpolitik der Notenbanken Fed und EZB.

Der Rückgang beim Wachstum betrifft Schwellen- und Entwicklungsländer genauso wie Industrienationen. In den USA sind nach Darstellung des IWF die stimulierenden Effekte der Steuerreform von Präsident Trump bereits verpufft. Auch die Eurozone habe mehr Schwung verloren als angenommen, wozu die Furcht vor einem ungeordneten Brexit maßgeblich beitrage. In China erwartet der IWF für das Jahr 2019 mit 6,3 Prozent ebenfalls ein rückläufiges Wachstum, was neben dem Handelsstreit auch mit einer geldpolitischen Straffung zusammenhängt. Während sich die deutsche Wirtschaft im ersten Quartal noch robust zeigte und nach Angaben des Statistischen Bundesamts v. a. aufgrund der boomenden Baubranche und des gestiegenen privaten Konsums ein deutliches Wachstum verzeichnen konnte, musste sie im zweiten Quartal eine Abschwächung hinnehmen. Nach Angaben des Konjunkturbarometers des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) lag das Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal nur geringfügig über dem Niveau des ersten Quartals.

Entwicklung der Baumaschinenbranche

Nach den jüngsten verfügbaren Daten des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zeigte sich der globale Baumaschinenmarkt in den ersten Monaten des Jahres 2019 sehr heterogen: Während die bedeutenden Märkte Nordamerika, Europa und China im ersten Quartal ein deutlich zweistelliges Absatzwachstum verzeichnen konnten – an der Spitze China mit 23 Prozent – mussten Lateinamerika, Afrika, der Mittlere Osten und die Region Ozeanien dagegen Verluste im ebenfalls zweistelligen Bereich hinnehmen, was insgesamt zu einem Plus von 11 Prozent (Vorjahreszeitraum: +25 Prozent) führte.

Im europäischen Baumaschinenmarkt hat sich das Umsatzwachstum nach Angaben des Branchenverbandes CECE (Committee for European Construction Equipment) nach einem sehr starken Jahr 2018 im ersten Quartal 2019 fortgesetzt. Die Umsatzsteigerung fiel mit 4 Prozent (zum Vergleichsquartal Q1/2018) im Vergleich zur Steigerung im Vorjahr jedoch etwas geringer aus. Der deutsche Baumaschinenmarkt verzeichnete im gleichen Zeitraum ein Umsatzplus von 9 Prozent und setzte damit seinen seit 2014 andauernden Wachstumskurs fort.

Insgesamt geht der CECE in Europa von einem Umsatzwachstum zwischen 5 und 10 Prozent für das erste Halbjahr aus. Dabei profitierte das zweite Quartal 2019 vom ansteigenden Auftragseingang im Zu-

sammenhang mit der Weltleitmesse Bauma, vor allem durch europäische Kunden. Nach Angaben des Verbands wird die Wachstumsdynamik in Europa durch diesen kurzfristigen Effekt Mitte 2019 ihren Höhepunkt erreichen.

Entwicklung der Landtechnikbranche

Nachdem sich die Stimmung in der Landtechnikindustrie dem Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landtechnikindustrie (CEMA) zufolge bereits im zweiten Halbjahr 2018 deutlich abgekühlt hatte, sah es im ersten Quartal 2019 zunächst nach einer Konsolidierung auf gutem Niveau aus. Vor allem das anhaltend gute Geschäftsklima in der Viehwirtschaft und die optimistischen Erwartungen an die Marktentwicklung in Frankreich, Spanien, Italien, Österreich und der Schweiz sorgten für positive Stimmung in der Branche. Im zweiten Quartal schwand allerdings das Vertrauen vor allem in die großen Märkte wie Deutschland, Großbritannien und die osteuropäischen Länder, während gleichzeitig die schwache Bewertung des laufenden Geschäfts in den Segmenten Traktoren und Erntetechnik nicht mehr durch die nun ebenfalls negativen Aussichten für die Viehwirtschaft kompensiert werden konnte. Nachdem rückläufige Auftragseingänge im Juni 2019 erstmals zu einem Abbau des hohen Auftragsbestands aus den Vormonaten führten, trübte sich das Geschäftsklima deutlich ein und fiel auf den Stand von vor Beginn der Boomphase Anfang 2017 zurück.

Aktuelles im ersten Halbjahr

Zero emission und digitale Lösungen im Fokus der Bauma 2019

Mit einem erfolgreichen Auftritt auf der alle drei Jahre stattfindenden Weltleitmesse der Baumaschinen-Branche Bauma in München stellte der Konzern zu Beginn des zweiten Quartals Kunden, Geschäftspartnern und Interessierten aus der ganzen Welt zahlreiche neue Produkte und Services vor. Dabei standen vor allem die Themen Effizienz, Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Fokus. Als Vorreiter beim Thema Elektromobilität präsentierte der Konzern zwei neue Produkte im Bereich zero emission: den vollelektrischen Minibagger EZ26e in der 2–3 Tonnen-Klasse und den ersten batteriebetriebenen Hochfrequenz-Innenrüttler zur Betonverdichtung, bei dem der Akku in einen Rucksack integriert ist. Wacker Neuson ist der einzige Anbieter, der Kunden ein Komplettprogramm an elektrisch betriebenen Maschinen und Geräten für emissionssensible Umgebungen zur Verfügung stellen kann.

Zum Thema Bediener- und Baustellensicherheit zeigte der Konzern den Dual View Raddumper, der im vierten Quartal 2018 in den Markt eingeführt worden war. Durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole wird sichergestellt, dass der Anwender – im Gegensatz zu herkömmlichen Dumpermodellen – stets vorwärts fahren kann und damit optimale Sichtverhältnisse hat.

Kramer präsentierte den neuen Teleskopradlader 8145 T in der Leistungsklasse von 9–11 Tonnen. Durch die teleskopierbare Ladeanlage verfügt der Radlader um eine gesteigerte Überlade-, Stapel- und Ausschütthöhe sowie Reichweite. Durch die kompakte Bauweise der Ladeanlage ist dabei die Sicht auf das Anbaugerät stets frei.

Mit Innovationen im Bereich Smart Customer Solutions setzt Wacker Neuson neue Maßstäbe im Bereich Digitalisierung in der Baumaschinenbranche. Die Besucher konnten sich an mehreren Digitalisierungsstationen des Messestands ein Bild der verschiedenen digitalen Lösungen des Konzerns machen. Mit dem neuen digitalen Dienstleistungsangebot EquipCare lassen sich für den Kunden basierend auf Telematik Arbeitsleistung, Verbrauch, Standort, Wartungsintervalle und Betriebskosten optimieren. In einem realitätsnahen Fahrsimulator konnten Standbesucher erleben, wie Produkte noch vor dem Bau eines ersten Prototypen virtuell getestet werden. Eine weitere smarte Lösung präsentierte Wacker Neuson mit der OnSite Box, die die kurzfristige Verfügbarkeit von Maschinen auf der Baustelle steigern soll. Digitalisierung konnte der Konzern aber auch an klassischen Produkten zeigen: Mit der autonom gesteuerten und mit Verdichtungskontrolle ausgestatteten Vibrationsplatte DPU110r stellte Wacker Neuson eine kundenorientierte Lösung zur Effizienzsteigerung auf der Baustelle vor.

Der Stand der Wacker Neuson Group erfreute sich an allen Messetagen hoher Besucherzahlen und es konnten gute Gespräche mit Interessenten, Kunden, Händlern und Key Accounts geführt werden.

Finanzierung langfristig aufgestellt

Am 6. Mai 2019 platzierte die Wacker Neuson SE ein Schuldschein-darlehen in Höhe von 150 Mio. Euro. Der Schuldschein wurde in zwei Laufzeittranchen über fünf und sieben Jahre mit jeweils fixer Verzinsung zu günstigen Konditionen abgeschlossen. Damit ist die Finanzierung des Wachstums im Rahmen der Strategie 2022 langfristig abgesichert.

Hauptversammlung 2019

Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 29. Mai 2019 in München statt.

Die stimmberechtigte Präsenz lag – gemessen am Grundkapital von 70.140.000 Aktien – bei 90,3 Prozent. Die Aktionäre stimmten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu, für das abgelaufene Geschäftsjahr neben einer Dividende von 0,60 Euro je Aktie (Vorjahr: 0,60 Euro je Aktie) zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten. Damit partizipierten die Aktionäre am außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns. Die Ausschüttungssumme entsprach damit 77,2 Mio. Euro (Vorjahr: 42,1 Mio. Euro).

Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2018 entlastet. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, wurde erneut zum Abschlussprüfer gewählt.

Kapitalmarktkommunikation und Aktienkursentwicklung

Nachdem die Wacker Neuson Aktie im Vorjahr einen Rückgang von rund 45 Prozent hinnehmen musste, erreichte sie am 14. März 2019 nach einer kräftigen Aufwärtsbewegung ab Jahresbeginn und Veröffentlichung der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2018 ein erstes Zwischenhoch bei 23,22 Euro. Beflügelt von positiven Branchennachrichten rund um eine von Rekorden geprägte Bauma markierte die Aktie nach einer zwischenzeitlichen Konsolidierung am 24. April bei 25,18 Euro ihren Höchstkurs im Berichtszeitraum. Trotz der guten Geschäftsentwicklung im ersten Quartal konnte die Aktie dieses Niveau nicht halten. Unsicherheiten im Zusammenhang mit den wiederholt gescheiterten Brexit-Verhandlungen, wachsende handelspolitische Spannungen und Ängste vor einer zunehmenden Abkühlung der Konjunktur führten zu einer spürbaren Konsolidierung.

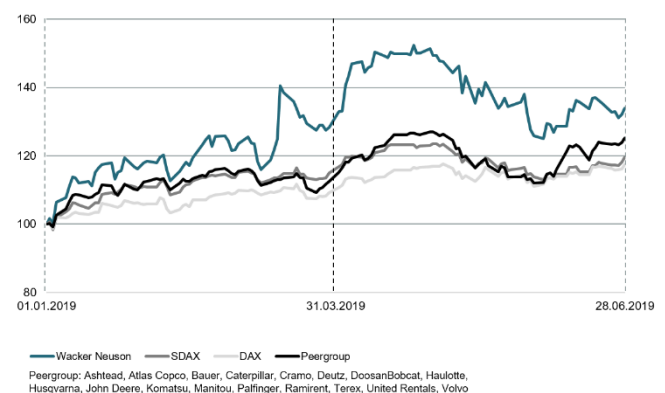
Am 28. Juni, dem letzten Handelstag im ersten Halbjahr, schloss die Wacker Neuson Aktie bei 22,12 Euro mit einem Kurszuwachs von

rund 34 Prozent über dem Jahresschlusskurs 2018 (16,52 Euro). Die Peergroup verzeichnete im selben Zeitraum ein Kursplus von 25 Prozent, während sich DAX (+17 Prozent) und SDAX (+20 Prozent) weniger dynamisch entwickelten. Die Marktkapitalisierung erreichte zum Abschluss des Halbjahres 1,551 Mrd. Euro (70,14 Mio. Aktien).

Der Vorstand und das Investor Relations-Team informierten die Kapitalmarktteilnehmer neben der Hauptversammlung insbesondere auf diversen Investorenkonferenzen und Roadshows im In- und Ausland. Analysten und Investoren erhielten einen umfassenden Einblick in die Entwicklung der Märkte, des Geschäfts und in die strategische Ausrichtung.

ENTWICKLUNG DER AKTIE 01.01.2019 – 30.06.2019

IN %



Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatzentwicklung und Umsatzkosten

Im ersten Halbjahr 2019 verzeichnete die Wacker Neuson Group eine positive Geschäftsentwicklung und profitierte von einer starken Nachfrage in der Bau- und Landwirtschaft. Mit den innovativen Produkten der Marken Wacker Neuson, Kramer und Weidemann konnte der Konzern in vielen Regionen Marktanteile gewinnen. Engpässe in der weltweiten Lieferkette, die insbesondere die letzten drei Quartale des Jahres 2018 belastet hatten, reduzierten sich merklich.

Der Umsatz stieg in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 um 15,2 Prozent auf ein neues Rekordniveau von 950,7 Mio. Euro (H1/2018: 825,1 Mio. Euro), währungsbereinigt betrug das Wachstum 13,7 Prozent. Rückenwind erhielt der Konzern durch die Entwicklung des US-Dollars. Das durchschnittliche Wechselkursverhältnis lag in den ersten sechs Monaten bei 1 Euro zu 1,13 US-Dollar (Vorjahr: 1 Euro zu 1,21 US-Dollar).

Mit einem Wachstum von 13,5 Prozent im zweiten Quartal (bereinigt um Währungseffekte 12,1 Prozent) setzte der Konzern sein im Vergleich zum Vorjahr deutlich beschleunigtes Wachstum aus dem ersten Quartal fort. Der Umsatz erreichte 516,1 Mio. Euro (Q2/2018: 454,6 Mio. Euro).

Die Umsatzkosten nahmen im ersten Halbjahr 2019 vor allem aufgrund des Umsatzwachstums um 17,3 Prozent auf 703,8 Mio. Euro zu (H1/2018: 600,0 Mio. Euro). Das Bruttoergebnis stieg um 9,7 Prozent und erreichte 246,9 Mio. Euro (H1/2018: 225,1 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge belief sich auf 26,0 Prozent und lag damit unter dem Niveau des Vorjahres (H1/2018: 27,3 Prozent). Im zweiten Quartal belief sich die Bruttoergebnismarge auf 26,4 Prozent (Q2/2018: 28,4 Prozent).

Belastend wirkten erhöhte Kosten in Produktion und Logistik, unter anderem resultierend aus den deutlich höheren Volumina sowie Produktmixverschiebungen. Die laufende Restrukturierung des US-amerikanischen Werkes in Menomonee Falls, WI, wurde im ersten Halbjahr 2019 plangemäß fortgesetzt und dämpfte die Entwicklung des Bruttoergebnisses ebenfalls. Der Konzern erwartet jedoch, mit dem erfolgten Fortschritt bereits im zweiten Halbjahr 2019 spürbar positive Effekte auf die Profitabilität zu sehen. Im zweiten Halbjahr des Vorjahres musste der Konzern in der Region Amerikas im Rahmen der Restrukturierung noch Verluste hinnehmen. Beim Abbau des Bestandes

an unfertigen Maschinen, die im Wesentlichen durch Materialengpässe im Jahr 2018 verursacht wurden, konnten ebenfalls deutliche Fortschritte erzielt werden. Durch das wiederholte Handling der Maschinen und die notwendige Nacharbeit entstand jedoch zusätzlicher Aufwand, der die Produktivität in den Werken belastete.

Entwicklung der operativen Kosten

Die operativen Kosten (Summe der Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten) stiegen mit 9,7 Prozent unterproportional auf 169,0 Mio. Euro (H1/2018: 154,0 Mio. Euro). Der Anteil am Umsatz verbesserte sich auf 17,8 Prozent (H1/2018: 18,7 Prozent).

Die Vertriebskosten erhöhten sich in den ersten sechs Monaten im Vergleich zum Vorjahr um 13,5 Prozent auf 110,8 Mio. Euro (H1/2018: 97,6 Mio. Euro). Der Anstieg ist vor allem auf das erhöhte Geschäftsvolumen sowie die Weltleitmesse Bauma zurückzuführen, die Anfang April in München stattfand. Aufgrund des gestiegenen Umsatzes sank der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz dennoch leicht auf 11,7 Prozent (H1/2018: 11,8 Prozent).

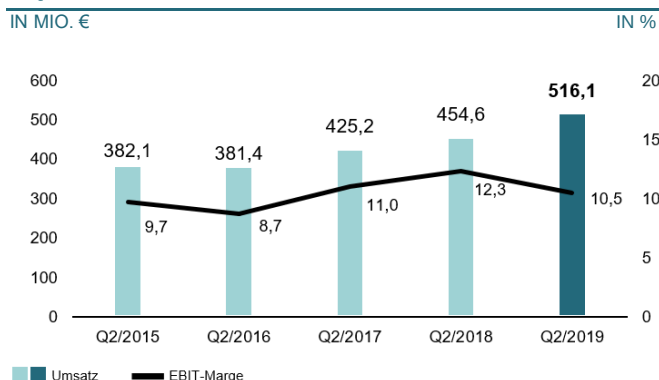
Die Forschungs- und Entwicklungskosten lagen bei 19,4 Mio. Euro (H1/2018: 18,7 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote vom Umsatz blieb – inklusive aktivierter F&E-Aufwendungen – mit 3,2 Prozent konstant (H1/2018: 3,2 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen mit 2,9 Prozent nur leicht auf 38,8 Mio. Euro (H1/2018: 37,7 Mio. Euro). Der relative Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz verbesserte sich somit auf 4,1 Prozent (H1/2018: 4,6 Prozent).

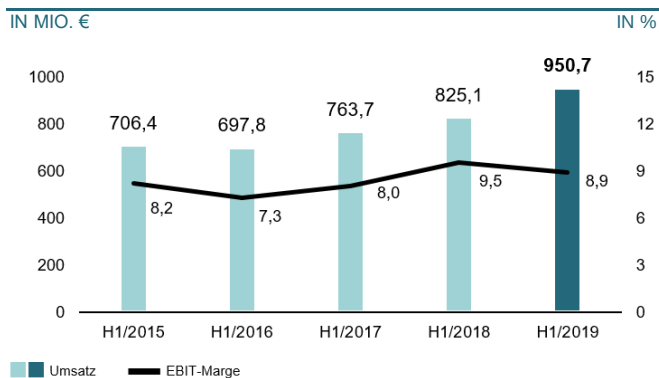
Der Saldo aus den Positionen sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen lag im ersten Halbjahr bei 6,6 Mio. Euro und damit unter dem Vorjahresniveau (H1/2018: 7,6 Mio. Euro). Im Vorjahr hatten vor allem Erlöse aus Grundstücksverkäufen das Ergebnis positiv beeinflusst.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs im ersten Halbjahr um 7,4 Prozent auf 84,5 Mio. Euro (H1/2018: 78,7 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag damit unter dem Vorjahresniveau (H1/2019: 8,9 Prozent; H1/2018: 9,5 Prozent). Der nur unterproportionale Anstieg der Kosten für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltung wirkte sich dabei positiv aus, konnte den Rückgang der Bruttomarge aber nicht kompensieren.

ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE
2. QUARTAL 2015–2019



ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE
1. HALBJAHR 2015–2019



Betrachtet man das zweite Quartal 2019, so sank das EBIT im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 54,3 Mio. Euro (Q2/2018: 55,7 Mio. Euro). Die EBIT-Marge betrug 10,5 Prozent (Q2/2018: 12,3 Prozent). Zusätzlich zu oben genannten Faktoren, die das Bruttoergebnis belasteten, drückte im zweiten Quartal ein ungünstiger Produkt- und Regionenmix die Profitabilität. Das Vorjahresquartal war zudem von Grundstücksverkäufen positiv beeinflusst.

Die Abschreibungen lagen mit 51,1 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten sowie 26,7 Mio. Euro im zweiten Quartal deutlich über dem Niveau des Vorjahres (H1/2018: 36,4 Mio. Euro; Q2/2018: 18,6 Mio. Euro). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der Erstanwendung des IFRS 16, durch den sich das bilanzierte Sachanlagevermögen des Konzerns um rund 75,5 Mio. Euro im Vergleich zum Stichtag 30.06.2018 erhöht hat. Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen damit im ersten Halbjahr bei 31,0 Mio. Euro, im zweiten Quartal bei 16,2 Mio. Euro (H1/2018: 19,7 Mio. Euro; Q2/2018: 10,0 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf den konzerneigenen Vermietbestand beliefen sich im ersten Halbjahr auf 20,1 Mio. Euro und 10,5 Mio. Euro im zweiten Quartal (H1/2018: 16,7 Mio. Euro; Q2/2018: 8,6 Mio. Euro).

Finanz- und Periodenergebnis

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -4,7 Mio. Euro (H1/2018: -5,3 Mio. Euro) und ist durch Währungseffekte im Zusammenhang mit Bewertungen gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 2,2 Mio. Euro positiv beeinflusst. Das Zinsergebnis lag dagegen um 1,6 Mio. Euro unter Vorjahr.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) betrug im ersten Halbjahr 79,8 Mio. Euro (H1/2018: 128,2 Mio. Euro). Im Vorjahr hatte die Wacker Neuson SE eine Immobiliengesellschaft des Konzerns veräußert. Durch den Verkauf wurde im zweiten Quartal ein außerordentlicher Ergebnisbeitrag von 54,8 Mio. Euro vor Steuern erzielt. Nach Steuern belief sich der Ertrag auf 45,8 Mio. Euro. Bereinigt um diesen Effekt stieg das EBT in den ersten sechs Monaten um 8,7 Prozent (bereinigtes EBT H1/2018: 73,4 Mio. Euro).

Im ersten Halbjahr 2019 lag der Steueraufwand bei 25,4 Mio. Euro (H1/2018: 33,8 Mio. Euro), was einer Steuerquote von 31,8 Prozent entspricht (H1/2018: 26,4 Prozent). Der oben beschriebene Verkauf der Immobiliengesellschaft hatte im Vorjahr die Steuerquote positiv beeinflusst. Im ersten Halbjahr 2019 war diese zudem durch Verlustvorträge einzelner Tochtergesellschaften des Konzerns, für die keine

latenten Steuern aktiviert wurden, etwas erhöht.

Das Periodenergebnis des ersten Halbjahres betrug 54,4 Mio. Euro (H1/2018: 94,4 Mio. Euro), was einem Ergebnis je Aktie – bezogen auf 70,14 Mio. Stammaktien – von 0,78 Euro entspricht (H1/2018: 1,35 Euro). Das Periodenergebnis des zweiten Quartals 2019 lag bei 33,6 Mio. Euro (Q2/2018: 79,8 Mio. Euro), das Ergebnis je Aktie belief sich auf 0,48 Euro (Q2/2018: 1,14 Euro).

Vergleicht man das Periodenergebnis des ersten Halbjahres 2019 mit dem Periodenergebnis des Vorjahreszeitraumes bereinigt um die Veräußerung der Immobiliengesellschaft, so ergibt sich ein Anstieg von 11,9 Prozent (bereinigtes Periodenergebnis H1/2018: 48,6 Mio. Euro). Im zweiten Quartal ergibt sich ein Rückgang von 1,2 Prozent (bereinigtes Periodenergebnis Q2/2018: 34,0 Mio. Euro). Auf bereinigter Basis stieg das Ergebnis je Aktie in den ersten sechs Monaten um 13,0 Prozent (bereinigtes Ergebnis je Aktie H1/2018: 0,69 Euro). Im zweiten Quartal blieb das Ergebnis mit 0,48 Euro je Aktie konstant (bereinigtes Ergebnis je Aktie Q2/2018: 0,48 Euro).

Finanzlage

Entwicklung des Cashflow

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit war im ersten Halbjahr 2019 mit -144,7 Mio. Euro und im zweiten Quartal mit -29,1 Mio. Euro deutlich unter Vorjahr (H1/2018: -35,3 Mio. Euro; Q2/2018: 6,1 Mio. Euro). Ursache hierfür sind im Wesentlichen ein erhöhter Vorratsbestand sowie gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (siehe „Entwicklung des Net Working Capital“¹, Seite 7).

Vor Investitionen in das Net Working Capital lag der Brutto-Cashflow im ersten Halbjahr mit 91,3 Mio. Euro hingegen über Vorjahresniveau (H1/2018: 63,1 Mio. Euro). Wesentliche Effekte waren das um den Verkauf der Immobiliengesellschaft bereinigte höhere operative Ergebnis sowie ein im Vergleich zum Vorjahr geringerer Anstieg der langfristigen Händlerfinanzierungen in den USA.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich in den ersten sechs Monaten auf -41,5 Mio. Euro (H1/2018: 46,8 Mio. Euro), im zweiten Quartal auf -14,0 Mio. Euro (Q2/2018: 50,5 Mio. Euro). Im Vorjahr war hier der Zufluss aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns in Höhe von 60,0 Mio. Euro enthalten.

FINANZLAGE

IN MIO. €

	Q2/2019	Q2/2018	H1/2019	H1/2018
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-29,1	6,1	-144,7	-35,3
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-14,0	50,5	-41,5	46,8
Free Cashflow	-43,1	56,6	-186,2	11,5
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	71,1	-45,2	193,2	20,4
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	-0,3	-	0,1	-0,3
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	27,7	11,4	7,1	31,6
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	23,2	47,5	43,8	27,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	50,9	58,9	50,9	58,9

¹ Net Working Capital = Vorräte + Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Der Konzern tätigte im ersten Halbjahr 2019 Investitionen in Höhe von insgesamt 42,5 Mio. Euro (H1/2018: 27,3 Mio. Euro), davon 18,6 Mio. Euro in Sachanlagen (H1/2018: 15,2 Mio. Euro). Hierzu zählten neben Ersatzinvestitionen vor allem Erweiterungsinvestitionen in Produktion und Logistik der Werke. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte stiegen auf 15,1 Mio. Euro (H1/2018: 12,1 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus gestiegenen Aktivierungen aus IT- und Entwicklungsprojekten. Für 8,8 Mio. Euro erwarb der Konzern außerdem eine Minderheitsbeteiligung zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA.

Der Free Cashflow war am Ende des ersten Halbjahres 2019 mit -186,2 Mio. Euro deutlich negativ (H1/2018: 11,5 Mio. Euro). Im zweiten Quartal lag der Free Cashflow bei -43,1 Mio. Euro (Q2/2018: 56,6 Mio. Euro).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr auf 193,2 Mio. Euro (H1/2018: 20,4 Mio. Euro) und war vor allem von der Platzierung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 150 Mio. Euro sowie der Erhöhung kurzfristiger Bankkredite gekennzeichnet.

Die Ausschüttungssumme für die von der Hauptversammlung beschlossene Dividende von insgesamt 1,10 Euro je Aktie belief sich auf 77,2 Mio. Euro (H1/2018: 42,1 Mio. Euro, 0,60 Euro je Aktie) und beinhaltete eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie, mit der die Aktionäre am Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns beteiligt wurden.

Für Unternehmenskäufe oder -verkäufe im Berichtszeitraum sowie Veränderungen der Konsolidierung wird auf den Anhang verwiesen, sofern solche stattgefunden haben.

Vermögenslage

Entwicklung des Net Working Capital

Im Vergleich zum Jahresbeginn stieg das Net Working Capital um 33,3 Prozent auf 858,4 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 643,9 Mio. Euro). Gegenüber dem Vorjahreswert betrug der Anstieg 38,5 Prozent (30. Juni 2018: 619,9 Mio. Euro). Die Relation des Net Working Capital zu dem auf Basis des zweiten Quartals 2019 annualisierten Jahresumsatzes stieg auf 41,6 Prozent (Q2/2018: 34,1 Prozent).

Der Vorratsbestand an Maschinen sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen stieg in den ersten sechs Monaten um 16,5 Prozent auf 644,5 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 553,4 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 462,3 Mio. Euro). Die Vorratsreichweite lag bei 155 Tagen (30. Juni 2018: 130 Tage). Aufgrund der guten Markt- und Auftragslage sowie der Branchenleitmesse Bauma, die im April in München stattfand, baute der Konzern mehr Vorräte auf als in den Vorjahren. Im Bestand enthalten

sind außerdem Vorbaumotoren, die im Zusammenhang mit der Umstellung auf die Abgasstufe V in Europa gezielt auf Lager gelegt wurden. Diese wird der Konzern bis zum Ende des Jahres 2020 verbauen und in den Markt bringen. Weiterhin hat der Vorstand Maßnahmen eingeleitet, um den Bestand an Fertigungsmaschinen in den kommenden Monaten erheblich zu senken. Hierzu zählt unter anderem die Reduzierung des Produktionsausstoßes in einigen Werken. Der Konzern strebt eine Vorratsreichweite von 125 Tagen an, die in Schritten bis zum Ende des Jahres 2020 erreicht werden soll.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen auf 412,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 303,3 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 320,4 Mio. Euro). Die Reichweite der Forderungen erhöhte sich von 64 Tagen im Vorjahr auf 73 Tage. Neben dem höheren Umsatzvolumen wirkten sich hier insbesondere der Ausbau des Händlernetzes in den USA sowie zum Teil längere Zahlungsziele in Europa aus. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen aufgrund des gestiegenen Einkaufsvolumens zum Stichtag mit 198,7 Mio. Euro über dem Vorjahreswert (30. Juni 2018: 162,8 Mio. Euro; 31. Dezember 2018: 212,8 Mio. Euro). Dabei erhöhte sich die Reichweite von 46 auf 48 Tage.

Entwicklung weiterer wesentlicher Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme stieg zum Halbjahresende auf 2.262,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 1.914,2 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 1.800,9 Mio. Euro).

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte wuchs im Wesentlichen durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 und der damit verbundenen Erstbilanzierung von Nutzungsrechten in Höhe von 75,5 Mio. Euro auf 933,2 Mio. Euro an (31. Dezember 2018: 822,4 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 772,4 Mio. Euro).

NETTOFINANZVERSCHULDUNG

IN MIO. €

	30.6.2019	31.12.2018	30.6.2018 angepasst
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	364,1	214,7	210,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	168,3	33,8	35,9
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	2,8	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-50,9	-43,8	-58,9
Nettofinanzposition Gesamt	484,3	204,7	187,8
Gearing in %	40,8	16,8	16,0

NET WORKING CAPITAL

IN MIO. €

	30.6.2019	31.12.2018	Veränderung	30.6.2018 angepasst	Veränderung
Vorräte	644,5	553,4	16%	462,3	39%
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	412,6	303,3	36%	320,4	29%
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	198,7	212,8	-7%	162,8	22%
Net Working Capital	858,4	643,9	33%	619,9	38%
Net Working Capital / annualisierter Umsatz des Quartals	41,6%	34,6%	7,0PP	34,1%	7,5PP

Die kurzfristigen Vermögenswerte betrugen zum Ende des ersten Halbjahres 1.329,4 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 1.091,8 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 1.028,5 Mio. Euro). Der Anstieg resultierte vor allem aus den oben beschriebenen Entwicklungen bei den Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aus dem Ausbau der konzerneigenen Vermietflotte.

Die langfristigen Verbindlichkeiten lagen zum Stichtag 30.06.2019 bei 531,3 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 310,1 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 300,8 Mio. Euro). Ausschlaggebend waren hier das im Mai platzierte Schulscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. Euro sowie die mit der Erstanwendung des IFRS 16 zu bilanzierenden langfristigen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 56,6 Mio. Euro.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen zum Ende der Berichtsperiode auf 543,7 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 382,7 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 329,8 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus höheren kurzfristigen Bankkrediten sowie der ebenfalls gemäß IFRS 16 zu bilanzierenden kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 24,2 Mio. Euro.

Das Konzern-Eigenkapital belief sich zum Ende der Berichtsperiode auf 1.187,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 1.221,4 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 1.170,3 Mio. Euro), die Eigenkapitalquote lag bei 52,5 Prozent (31. Dezember 2018: 63,8 Prozent; 30. Juni 2018: 65,0 Prozent), ein im Branchenvergleich weiterhin hohes Niveau. Der Rückgang der Eigenkapitalquote resultiert im Wesentlichen aus der gestiegenen Bilanzsumme. Zusätzlich drückte die Erstbilanzierung von Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 die Eigenkapitalquote um rund 2 Prozentpunkte. Des Weiteren hatten geänderte Bewertungsannahmen im Zusammenhang mit Pensionsrückstellungen und dem zugrunde liegenden Zinssatz einen Effekt. Letzterer ist im sonstigen Ergebnis der Gesamtergebnisrechnung enthalten. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft hat sich mit 70,14 Mio. Euro nicht verändert.

Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzverschuldung¹ erhöhte sich im Zuge des deutlich negativen Free Cashflow seit Jahresbeginn signifikant und erreichte 484,3 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 204,7 Mio. Euro; 30. Juni 2018: 187,8 Mio. Euro). Der Verschuldungsgrad (Gearing²) stieg von 16,8 Prozent zum Jahresanfang auf 40,8 Prozent zum Zwischenbilanzstichtag an (30. Juni 2018: 16,0 Prozent). In der Definition der Nettofinanzverschuldung der Wacker Neuson SE sind Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 nicht enthalten.

Die einwandfreie Bonität wurde mit der Feststellung der Notenbankfähigkeit durch die Deutsche Bundesbank erneut bestätigt.

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern im geringem Umfang auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Im Wesentlichen handelt es sich hier um geleaste Wirtschaftsgüter, die aufgrund der Kurzfristigkeit des Leasingverhältnisses oder des geringen Wertansatzes gemäß IFRS 16 nicht in der Bilanz des Leasingnehmers aktiviert werden. Der Konzern nutzt zum Teil außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie beispielsweise Forderungsverkaufsprogramme.

¹ Nettofinanzverschuldung = lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten + kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten – Wertpapiere (sofern vorhanden und frei veräußerbar) – Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente.

² Gearing = Nettofinanzverschuldung/Eigenkapital.

Geschäftsverlauf Segmente

Die Wacker Neuson Group bedient mit ihrer breiten Produktpalette und einer Vielzahl von Dienstleistungen Kunden in aller Welt.

In der Segmentberichterstattung wird die Entwicklung in den Regionen Europa¹, Amerikas und Asien-Pazifik dargestellt. Des Weiteren bildet der Konzern die Umsatzerlöse nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen ab.

Geschäftsverlauf in den Regionen Europa, Amerikas und Asien-Pazifik

Region Europa

Den größten Umsatzanteil erzielte Wacker Neuson auch im ersten Halbjahr 2019 mit 72,9 Prozent in Europa (H1/2018: 72,6 Prozent am Gesamtumsatz). Der Konzern konnte hier die erfreuliche Entwicklung des Vorjahres fortführen und erreichte in den ersten sechs Monaten einen Umsatzanstieg von 15,5 Prozent auf 692,3 Mio. Euro (H1/2018: 599,2 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt stieg der Umsatz um 15,6 Prozent.

Im zweiten Quartal 2019 erwirtschaftete der Konzern in Europa einen Umsatz von 375,6 Mio. Euro (Q2/2018: 331,4 Mio. Euro) – eine Steigerung von 13,3 Prozent zum Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte beträgt die Umsatzerhöhung 13,4 Prozent.

Mit einem operativen Ergebnis (EBIT)² von 104,0 Mio. Euro im ersten Halbjahr erreichte der Konzern hier ein Plus von 19,4 Prozent zum Vorjahr (H1/2018: 87,1 Mio. Euro).

Der Konzern profitierte von einer hohen Nachfrage aus der Bauwirtschaft in den meisten europäischen Ländern, insbesondere in Deutschland, Frankreich, England, Polen, Österreich sowie Italien und Spanien. In England konnte der Konzern vor allem mit seinem Dual View Dumper deutlich wachsen. Durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole wird sichergestellt, dass der Anwender – im Gegensatz zu herkömmlichen Dumpermodellen – stets vorwärts fahren kann, was die Sicherheit auf der Baustelle deutlich erhöht. Derzeit wird das Modell auch in anderen Märkten eingeführt.

Das Geschäft mit europäischen Großkunden entwickelte sich positiv und konnte unter anderem durch ein gesteigertes Auftragsvolumen auf der Leitmesse Bauma deutlich wachsen. Plangemäß nahm das

OEM-Geschäft mit Minibaggern für Caterpillar im Vergleich zum Vorjahr deutlich ab. Wacker Neuson hatte hier im Rahmen einer strategischen Allianz seit dem Jahr 2010 Maschinen für Caterpillar produziert. Wie gemeldet, endete die Allianz im Mai 2018, einzelne Modelle werden jedoch weiterhin ausgeliefert.

Im Bereich der Maschinen für die Landwirtschaft konnte der Konzern seinen Umsatz mit den Marken Weidemann und Kramer überproportional steigern, was ebenfalls zur erfreulichen Entwicklung der Region beitrug. Siehe Segment Kompaktmaschinen, S. 11.

Region Amerikas

Der Umsatz in der Region Amerikas konnte im ersten Halbjahr mit 13,7 Prozent auf 229,5 Mio. Euro deutlich gesteigert werden (H1/2018: 201,8 Mio. Euro). Der Anteil der Region am Gesamtumsatz nahm aufgrund des stärkeren Zuwachses der Region Europa jedoch leicht ab und lag bei 24,1 Prozent (H1/2018: 24,5 Prozent). Wechselkursbereinigt ergab sich ein Umsatzanstieg von 7,2 Prozent.

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN H1/2019

IN % (H1/2018)



■	72,9 Europa (72,6)
■	24,1 Amerikas (24,5)
■	3,0 Asien-Pazifik (2,9)

Im zweiten Quartal 2019 stieg der Umsatz um 13,5 Prozent auf 125,0 Mio. Euro (Q2/2018: 110,1 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag der Anstieg bei 7,7 Prozent.

Das Wachstum resultierte aus der weiterhin hohen Nachfrage aus der nordamerikanischen Vermietindustrie sowie den Fortschritten beim Ausbau des unabhängigen Händlernetzwerkes. Der Konzern verfolgt hier den strategischen Aufbau sogenannter Ankerhändler, die eine Vielzahl von Niederlassungen unterhalten. Dadurch soll sich mittelfristig die Gesamtzahl der Händler reduzieren, während sich die Gebietsabdeckung verbessert.

UMSATZ- UND EBIT-ENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

IN MIO. €

	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
	Europa		Amerikas		Asien-Pazifik		Konsolidierung		Konzern	
H1										
Umsatz	692,3	599,2	229,5	201,8	28,9	24,1			950,7	825,1
EBIT	104,0	87,1	5,8	2,0	-1,1	-2,2	-24,2	-8,2	84,5	78,7
EBIT-Marge (in %)	15,0	14,5	2,5	1,0	-3,8	-9,1			8,9	9,5
Q2										
Umsatz	375,6	331,4	125,0	110,1	15,5	13,1			516,1	454,6
EBIT	57,9	50,9	3,3	0,6	0,6	-1,5	-7,5	5,7	54,3	55,7
EBIT-Marge (in %)	15,4	15,4	2,6	0,5	3,9	-11,5			10,5	12,3

¹ Inklusive Südafrika, der Türkei und Russland – geografisch betrachtet außereuropäische Märkte, die jedoch im Konzernberichtswesen der Wacker Neuson Group zum Segment Europa gezählt werden.

² Vor Konsolidierung.

Das operative Ergebnis (EBIT)¹ der Region Amerikas verbesserte sich im ersten Halbjahr auf 5,8 Mio. Euro (H1/2018: 2,0 Mio. Euro), was einer EBIT-Marge von 2,5 Prozent entspricht (H1/2018: 1,0 Prozent). Diese liegt damit noch deutlich unter der mittelfristigen Zielstellung im höheren einstelligen Prozentbereich. Im ersten Halbjahr 2019 wurde das Ergebnis von noch laufenden Restrukturierungsmaßnahmen in Produktion und Logistik belastet. Aufgrund des guten Fortschritts wird bereits in der zweiten Jahreshälfte eine spürbare Verbesserung erwartet. Im zweiten Halbjahr 2018 musste der Konzern hier noch deutliche Verluste hinnehmen.

Region Asien-Pazifik

In der Region Asien-Pazifik wuchs der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2019 um 19,9 Prozent auf 28,9 Mio. Euro (H1/2018: 24,1 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt stieg der Umsatz um 19,5 Prozent. Der Anteil der Region am Gesamtumsatz lag kaum verändert bei 3,0 Prozent (H1/2018: 2,9 Prozent).

Im zweiten Quartal stieg der Umsatz in der Region um 18,3 Prozent auf 15,5 Mio. Euro (Q2/2018: 13,1 Mio. Euro), wechselkursbereinigt lag das Plus bei 18,3 Prozent.

Während der Umsatz in China im Zuge des Hochfahrens des im Januar 2018 eröffneten Produktionwerkes in Pinghu sowohl auf Quartals- als auch auf Halbjahressicht hoch zweistellig zulegen konnte, blieb die Geschäftsentwicklung in Australien etwas hinter den Erwartungen zurück.

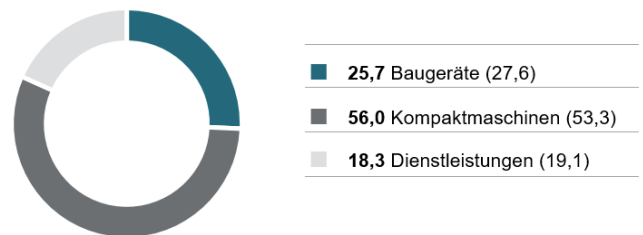
Das operative Ergebnis (EBIT)¹ belief sich in der Region Asien-Pazifik auf -1,1 Mio. Euro (H1/2018: -2,2 Mio. Euro). In erster Linie ausschlaggebend für die Ergebnisverbesserung waren das plangemäße Hochfahren des Werkes in Pinghu sowie ein positiver Effekt aus einer abgeschlossenen Rechtsstreitigkeit. Im zweiten Quartal war der Konzern jedoch einem deutlich verschärften Preisdruck im chinesischen Mini-baggermarkt ausgesetzt.

Effekte aus der Konsolidierung

Im ersten Halbjahr wurden Zwischengewinne in Höhe von 24,2 Mio. Euro eliminiert (H1/2019: 8,2 Mio. Euro), im Wesentlichen aufgrund des starken Aufbaus von Vorräten.

Geschäftsverlauf der Geschäftsbereiche Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen

UMSATZVERTEILUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹ H1/2019
IN % (H1/2018)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

Umsatzentwicklung Baugeräte

Der Geschäftsbereich Baugeräte umfasst die Aktivitäten der Wacker Neuson Group in den Geschäftsfeldern Betontechnik, Verdichtungs-technik sowie Baustellentechnik.

Die Stärke der Kernmärkte Europa und Nordamerika ließen den Umsatz² im ersten Halbjahr auf 247,1 Mio. Euro ansteigen, was einem Wachstum von 7,4 Prozent, währungsbereinigt von 4,3 Prozent, entspricht (H1/2018: 230,1 Mio. Euro). Währungseffekte spielen hier eine stärkere Rolle als in den anderen beiden Geschäftsbereichen, da das Geschäft mit Baugeräten international diversifizierter ist. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz² sank aufgrund des starken Wachstums des Geschäftsbereiches Kompaktmaschinen auf 25,7 Prozent (H1/2018: 27,6 Prozent).

Im zweiten Quartal beschleunigte sich das Wachstum² auf 8,2 Prozent, der Umsatz erreichte 137,3 Mio. Euro (Q2/2018: 126,9 Mio. Euro), währungsbereinigt legte der Umsatz um 5,4 Prozent zu.

Umsatzentwicklung Kompaktmaschinen

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst kompakte Maschinen bis zu einem Gewicht von 15 Tonnen für die Bau- und Landwirtschaft sowie für den Garten- und Landschaftsbau, die Industrie, Recyclingunternehmen und Kommunen. Angeboten werden Bagger, Radlader, Teleradlader, Kompaktlader, Telehandler, Rad- und Raupendumper sowie Baggerlader.

Getrieben von der guten Nachfragesituation in Bau- und Landwirtschaft verzeichnete der Umsatz² im Bereich Kompaktmaschinen im ersten Halbjahr einen Anstieg von 21,1 Prozent auf 537,9 Mio. Euro (H1/2018: 444,1 Mio. Euro), währungsbereinigt stieg der Umsatz um 20,1 Prozent. Der Anteil von Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz² für die Berichtsperiode stieg auf 56,0 Prozent an (H1/2018: 53,3 Prozent).

¹ Vor Konsolidierung.

² Vor Cash Discounts.

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	Q2/2019	Q2/2018	Veränderung	H1/2019	H1/2018	Veränderung
Baugeräte	137,3	126,9	8,2%	247,1	230,1	7,4%
Kompaktmaschinen	292,1	247,0	18,3%	537,9	444,1	21,1%
Dienstleistungen	93,2	86,4	7,9%	175,5	159,6	10,0%
	522,6	460,3	13,5%	960,5	833,8	15,2%
Abzüglich Cash Discounts	-6,5	-5,7	14,0%	-9,8	-8,7	12,6%
Gesamt	516,1	454,6	13,5%	950,7	825,1	15,2%

Im zweiten Quartal 2019 legte der Segmentumsatz¹ gegenüber dem Vorjahr um 18,3 Prozent auf 292,1 Mio. Euro zu (Q2/2018: 247,0 Mio. Euro), währungsbereinigt um 19,7 Prozent.

Der Umsatz¹ mit landwirtschaftlichen Maschinen stieg im ersten Halbjahr 2019 mit 31,8 Prozent überproportional und erreichte 152,0 Mio. Euro (H1/2018: 115,3 Mio. Euro). Der Umsatzanteil von Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft am Konzerngesamtumsatz lag damit bei 16,0 Prozent (H1/2018: 13,8 Prozent). Im zweiten Quartal stieg der Umsatz um 23,2 Prozent auf 78,0 Mio. Euro (Q2/2018: 63,3 Mio. Euro). Der überproportionale Anstieg resultierte aus positiven Entwicklungen der Marken Weidemann und Kramer. Während Weidemann bereits über ein dichtes Händlernetz – insbesondere in Zentraleuropa – verfügt, befindet sich das landwirtschaftliche Vertriebsnetz von Kramer derzeit im Aufbau. Im Jahr 2017 ging Kramer hierzu eine Kooperation mit dem US-amerikanischen John Deere-Konzern ein. Die Allianz betrifft den Vertrieb von Rad-, Telerad- und Teleskopladern für die Landwirtschaft. Die Maschinen werden unter der Marke und dem Design von Kramer über das Händlernetz von John Deere zunächst in Europa vertrieben. Die Zusammenarbeit startete 2017 und entwickelt sich seither sehr positiv. So konnte Kramer auch im ersten Halbjahr 2019 weitere Händler dazugewinnen.

Im Geschäft mit Kompaktmaschinen werden Finanzierungsprogramme für Kunden immer wichtiger. Die Wacker Neuson Group richtet sich hierbei zunehmend internationaler aus und arbeitet mit leistungsstarken und unabhängigen Finanzierungspartnern zusammen.

Umsatzentwicklung im Bereich Dienstleistungen

Kundennaher Service mit intensiver und individueller Betreuung ist für Wacker Neuson von großer Bedeutung. Neben dem Vertrieb von Neugeräten bietet der Konzern umfassende Dienstleistungen für seine Produkte an. Diese enthalten die Geschäftsfelder Reparatur und Ersatzteile, Gebrauchsmaschinen, Finanzierung, Telematik sowie in Zentraleuropa flexible Mietlösungen. Der Umsatz¹ mit Dienstleistungen stieg im ersten Halbjahr 2019 insgesamt um 10,0 Prozent auf 175,5 Mio. Euro (H1/2018: 159,6 Mio. Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 8,8 Prozent. Der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtumsatz¹ blieb konstant bei 18,3 Prozent (H1/2018: 19,1 Prozent).

Im zweiten Quartal stieg der Segmentumsatz¹ gegenüber dem Vorjahr um 7,9 Prozent auf 93,2 Mio. Euro (Q2/2018: 86,4 Mio. Euro), währungsbereinigt um 6,6 Prozent.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren**Entwicklung der Beschäftigtenzahlen**

Im ersten Halbjahr 2019 stieg die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Jahresende 2018 leicht an. Der Personalaufbau resultiert im Wesentlichen aus Einstellungen in den Werken. Gründe hierfür sind in erster

Linie das Hochfahren des im Januar 2018 neu eröffneten chinesischen Werks in Pinghu und Sonderschichten in den europäischen Werken im Zusammenhang mit dem Abbau des Bestandes an unfertigen Maschinen und gestiegenen Volumina aufgrund erhöhter Nachfrage. Zum Zwischenbilanzstichtag waren 6.417 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt – eine Zunahme von 3,7 Prozent im Vergleich zum Ende des Jahres 2018 (31. Dezember 2018: 6.190; 30. Juni 2018: 5.821)².

Veränderungen im Werksverbund

Nachdem im Zuge der Optimierung von Werkskapazitäten und logistischen Abläufen im Jahr 2018 die Werke Norton Shores (USA) und Manila (Philippinen) in die größeren Produktionsstätten in Menomonee Falls (USA) bzw. Pinghu (China) integriert worden waren, wurde der Werksverbund im ersten Halbjahr 2019 weiter verschlankt. Der Konzern schloss sein Produktionswerk in Itatiba (Brasilien), das sich vornehmlich auf die Montage von mobilen Generatoren für den Markt in Lateinamerika konzentriert hatte. Unabhängig davon wird Wacker Neuson seine Kunden in Lateinamerika jedoch auch weiterhin mit mobilen Generatoren in unveränderter Qualität beliefern.

Abgasnorm EU V in Kraft

Der Absatz von Kompaktmaschinen wird stark von gesetzlichen Abgasbestimmungen beeinflusst. Diese beziehen sich auf Dieselmotoren in sogenannten Non-Road-Anwendungen, also auf Baumaschinen, Flurförderfahrzeuge und Landmaschinen. Als weltweit strengste Standards sind derzeit die Abgasrichtlinien Tier 4 final in den USA (EPA – Environmental Protection Agency) sowie Stufe III A, B und Stufe V in Europa (97/68 EG) in Kraft. In anderen Märkten gelten in der Regel noch weniger strenge Abgasrichtlinien.

Am 1. Januar 2019 trat in Europa die Abgasemissionsstufe V in Kraft, die erstmals auch die Leistungsbereiche unter 19 kW und über 56 kW mit einschließt. Sie unterschreitet mit ihren Grenzwerten für Partikelzahl und -gewicht nochmals die bereits strengen US-Normen. Die neuen Grenzwerte gelten für seit dem 1. Januar 2019 (Leistungsklasse <56 kW und ≥130 kW) bzw. ab 1. Januar 2020 (Leistungsklasse ≥56 kW und <130 kW) in Verkehr gebrachte Maschinen. Auf Drängen zahlreicher Interessenverbände besteht eine 24-monatige Übergangsfrist, in der die Maschinenhersteller noch berechtigt sind, Maschinen mit Motoren der Abgasstufe EU IV in den Markt zu bringen.

Ungeachtet dessen stellt die EU-Stufe V für alle Hersteller und ihre Lieferanten eine große Herausforderung dar, insbesondere weil sie den weitreichenden Einsatz von geschlossenen Diesel-Partikelfiltersystemen in Maschinen >19 kW und den Einsatz von Harnstoff bei Maschinen >56 kW erforderlich macht. Da die unterschiedlichen technischen Lösungsansätze bei vielen Maschinen Neuentwicklungen erfordern, ist auch die Wacker Neuson Group direkt von der EU-Stufe V betroffen. Die Umstellung auf die neue Abgasemissionsstufe hat der

¹ Vor Cash Discounts.

² Die Angaben der Mitarbeiterzahlen beruhen nicht auf der Anzahl der tatsächlich beschäftigten Personen, sondern auf den auf Vollzeitbasis umgerechneten Stellen, inkl. Leiharbeit.

Konzern in den letzten Jahren eingehend vorbereitet, für die 24-monatige Übergangszeit wurde ein entsprechender Bestand an Vorbaumotoren aufgebaut, der bis Ende 2020 in den Markt gebracht wird.

Veränderungen der Chancen- und Risikosituation

Im Vergleich zur im Geschäftsbericht 2018 abgebildeten Chancen- und Risikosituation hat sich im aktuellen Berichtszeitraum das Risikomaß verringert. Für die folgenden Risikokategorien haben sich wesentliche Veränderungen im Vergleich zum Jahresende 2018 ergeben:

- Finanzwirtschaftliche Risiken
- Operative Risiken

Finanzwirtschaftliche Risiken

Die Risiken aus Währungsgeschäften und Fremdwährungstransaktionen sowie mögliche Verluste aus Bankeinlagen haben sich verringert. Eine konsequente Hedging-Strategie in der Wacker Neuson Group als auch ein stabiler Euro-USD-Wechselkurs im ersten Halbjahr 2019 sind wesentlich für diese Entwicklung verantwortlich.

Operative Risiken

Die Risiken am Beschaffungsmarkt für eine termingerechte Teileversorgung der Fertigung wurden zum Jahresende 2018 noch deutlich höher eingeschätzt. Mit einer spürbaren Entspannung der Liefersituation in den letzten Monaten konnten Lieferengpässe, die zu längeren Lieferzeiten der Maschinen und Ersatzteile führen können, wesentlich reduziert werden.

Im Berichtszeitraum unveränderte Risiken sind im Geschäftsbericht 2018 auf den Seiten 77 bis 83 dargestellt. Weitere Risiken, die für den Konzern von wesentlicher Bedeutung sind, bestehen aus Sicht der Unternehmensleitung derzeit nicht. Ebenso wenig konnte sie Risiken identifizieren, die den Bestand des Unternehmens gefährden und sich in absehbarer Zukunft einzeln oder in ihrer Gesamtheit negativ auf das Unternehmen auswirken könnten.

Unternehmerische Chancen sind im Geschäftsbericht 2018 auf der Seite 91 sowie auch im nachstehenden Ausblick dieses Zwischenlageberichts beschrieben.

Ausblick

Aussichten für den globalen Baumaschinenmarkt eingetrübt

Nach einem starken ersten Quartal 2019 und hohen Auftragseingängen im Zusammenhang mit der Weltleitmesse Bauma sieht sich die Branche nach Angaben des Branchenverbandes CECE (Committee for European Construction Equipment) im Juni zurück auf normalisiertem Niveau. Trotz nach wie vor leicht steigender Auftragseingänge in Europa hat sich die Stimmung in der Branche laut CECE-Geschäftsbarmeter aufgrund verschlechterter Zukunftserwartungen weiter eingetrübt. Die zukünftigen Geschäftserwartungen sind dabei noch immer verhalten positiv, erreichen aber den niedrigsten Wert seit zweieinhalb Jahren. Angesichts des global expandierenden Bausektors hält der VDMA für das Gesamtjahr dennoch ein Absatzplus von 5 Prozent auf dem Weltmarkt für realistisch. Für Europa erwartet der Verband nach dem langen Aufwärtszyklus und aufgrund der politischen und makroökonomischen Unsicherheiten in der zweiten Jahreshälfte 2019 eine Abkühlung und geht daher für 2019 von einem stagnierenden bis leicht sinkenden Umsatz aus. Für die deutschen Hersteller rechnet der VDMA mit einem Umsatzplus zwischen 0 und 5 Prozent.

Gedämpfter Ausblick der europäischen Landtechnikbranche

Laut CEMA-Geschäftsklimaindex hat sich die Stimmung in der europäischen Landmaschinenindustrie mit im Juni erstmals rückläufigen Auftragseingängen deutlich verschlechtert. Trotzdem bleibt die Branche für das Gesamtjahr 2019 positiv und rechnet mit einem Umsatzplus von durchschnittlich 3 Prozent. Das für das zweite Halbjahr geplante Investitionsvolumen der landwirtschaftlichen Betriebe in Deutschland lag laut Juni-Ausgabe des Konjunkturbarometers des Deutschen Bauernverbands sogar leicht über Vorjahresniveau, vor allem getrieben von anstehenden Investitionen in die Hof- und Stalltechnik. Die Investitionsplanungen in Maschinen und Geräte bewegen sich auf Vorjahresniveau.

Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr bestätigt

Geopolitische Risiken wie der schwelende Handelskonflikt zwischen den Vereinigten Staaten und China, die anhaltende Ungewissheit um den Brexit und die Eskalationen im Nahen Osten belasten weltweit das wirtschaftliche Klima. Ungeachtet dieser Risiken und der temporären Eintrübung des konjunkturellen Umfeldes, ist der grundsätzliche Trend hin zu kompakten Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft ungebrochen. Der Konzern profitiert hier von globalen Megatrends wie dem Wachstum der Weltbevölkerung, der Urbanisierung und dem Klimawandel, welche die Nachfrage nach kompakten und umweltfreundlichen Maschinen nachhaltig treiben.

Im Sommer 2019 zeigen sich die wichtigsten Zielmärkte der Wacker Neuson Group intakt, auch wenn das Marktumfeld zuletzt herausfordernder geworden ist. Der Auftragseingang liegt insbesondere dank einer starken Nachfrage aus der Bauwirtschaft weiterhin auf hohem Niveau. Für das Gesamtjahr 2019 geht der Vorstand daher unverändert von einem Umsatz in der oberen Hälfte der Spanne von 1.775 bis 1.850 Mio. Euro aus (2018: 1.707 Mio. Euro), was einem Wachstum von 6 bis 8 Prozent entspricht.

Bei der Profitabilität erwartet der Konzern ein im Vergleich zum Vorjahr deutlich stärkeres zweites Halbjahr. Positive Impulse sollten insbesondere aus der Region Amerikas kommen, wo der Konzern im dritten und vierten Quartal 2018 noch einen deutlich negativen EBIT-Beitrag in Höhe von insgesamt -10,7 Mio. Euro verbuchen musste. Ursächlich waren hier umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen, die auch die Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr 2019 dämpften. Diese umfassten unter anderem eine deutliche Verringerung der vertikalen Integration im US-amerikanischen Produktionswerk und eine Konsolidierung mehrerer Logistikstandorte für Roh- und Fertigmateriale. Der Konzern schloss im ersten Halbjahr 2019 außerdem sein

brasilianisches Werk für Generatoren, das zuletzt Verluste generiert hatte.

Für das Gesamtjahr 2019 geht der Vorstand unverändert von einer Konzern-EBIT-Marge in der Spanne von 9,5 bis 10,2 Prozent aus (2018: 9,4 Prozent).

Damit wird die bisherige Umsatz- und Ergebnisprognose bestätigt und gilt unter der Voraussetzung, dass exogene Einflüsse keine wesentlichen negativen Effekte auf die globale Konjunktur haben werden.

Das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz wird aufgrund des hohen Niveaus zum Stichtag 30.06.2019 trotz des gezielten Abbaus von Vorräten etwas über dem Niveau des Vorjahres erwartet (2018: 37,7 Prozent). Bisher war man von einem Niveau leicht unter dem des Vorjahres ausgegangen.

Für das laufende Geschäftsjahr plant der Konzern Gesamtinvestitionen¹ in Höhe von rund 100 Mio. Euro (2018: 73,3 Mio. Euro).

München, den 2. August 2019

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

¹ Bezogen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand sind nicht enthalten).

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	1.4. – 30.6.2019	1.4. – 30.6.2018 angepasst	1.1. – 30.6.2019	1.1. – 30.6.2018 angepasst
Umsatzerlöse	516,1	454,6	950,7	825,1
Umsatzkosten	-380,1	-325,7	-703,8	-600,0
Bruttoergebnis vom Umsatz	136,0	128,9	246,9	225,1
Vertriebskosten	-57,0	-50,1	-110,8	-97,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	-9,7	-10,0	-19,4	-18,7
Allgemeine Verwaltungskosten	-19,4	-18,4	-38,8	-37,7
Sonstige betriebliche Erträge	4,9	5,6	7,3	8,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,5	-0,3	-0,7	-0,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	54,3	55,7	84,5	78,7
Ertrag aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	–	54,8	–	54,8
Finanzerträge	4,9	3,4	6,0	5,5
Finanzaufwendungen	-9,3	-6,3	-10,7	-10,8
Ergebnis vor Steuern (EBT)	49,9	107,6	79,8	128,2
Ertragsteuern	-16,3	-27,8	-25,4	-33,8
Periodenergebnis	33,6	79,8	54,4	94,4
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	33,6	79,8	54,4	94,4
Minderheitenanteile	–	–	–	–
	33,6	79,8	54,4	94,4
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)	0,48	1,14	0,78	1,35

Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Des Weiteren ergab sich auf Basis der Anpassungen zum 31. Dezember 2018 für das Vergleichsjahr in der Zeile Umsatzkosten eine Änderung im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten bei Vorräten, was sich positiv auf die Profitabilität auswirkte. Nähere Informationen hierzu finden sich in Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	1.4. – 30.6.2019	1.4. – 30.6.2018 angepasst	1.1. – 30.6.2019	1.1. – 30.6.2018 angepasst
Periodenergebnis	33,6	79,8	54,4	94,4
Sonstiges Ergebnis				
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Fremdwährungsumrechnung	-3,3	10,1	1,9	4,1
Cash-Flow Hedges	-1,9	-0,7	-1,2	-0,6
Ertragsteuereffekt	0,3	–	0,3	-0,1
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-4,9	9,4	1,0	3,4
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-7,6	0,8	-11,2	0,9
Ertragsteuereffekt	2,1	–	3,1	–
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)	-0,5	–	-0,5	–
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-5,5	0,8	-8,6	0,9
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-10,4	10,2	-7,6	4,3
Gesamtergebnis nach Steuern	23,2	90,0	46,8	98,7
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	23,2	90,0	46,8	98,7
Minderheitenanteile	–	–	–	–
	23,2	90,0	46,8	98,7

Es ergab sich auf Basis der Anpassungen zum 31. Dezember 2018 für das Vergleichsjahr in der Zeile Umsatzkosten eine Änderung im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten bei Vorräten, was sich positiv auf die Profitabilität auswirkte. Nähere Informationen hierzu finden sich in Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Im Geschäftsjahr 2019 ergibt sich aufgrund der regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfung eine Wertminderung in Höhe von 0,5 Mio. Euro. Diese betrifft eine Minderheitenbeteiligung in Österreich und wird in der Zeile „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen. Nähere Erläuterungen hierzu finden sich in den Informationen zu Finanzinstrumenten.

Konzern-Bilanz

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €			
	30.6.2019	31.12.2018 angepasst	30.6.2018 angepasst
Aktiva			
Sachanlagen	375,6	294,6	290,5
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	25,6	25,8	26,2
Geschäfts- oder Firmenwert	237,9	237,8	237,6
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	150,3	143,5	131,0
Latente Steueransprüche	47,7	40,2	34,8
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	95,9	78,8	52,0
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	0,2	1,7	0,3
Gesamt langfristige Vermögenswerte	933,2	822,4	772,4
Vermietbestand	174,7	149,4	143,6
Vorräte	644,5	553,4	462,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	412,6	303,3	320,4
Steuererstattungsansprüche	1,1	0,4	5,8
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	18,3	16,2	10,3
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	24,5	22,5	21,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	50,9	43,8	58,9
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	2,8	2,8	5,7
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte	1.329,4	1.091,8	1.028,5
Gesamt Aktiva	2.262,6	1.914,2	1.800,9
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	70,1	70,1	70,1
Andere Rücklagen	579,9	587,5	586,6
Bilanzgewinn	537,6	563,8	513,6
Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE	1.187,6	1.221,4	1.170,3
Minderheitenanteile	-	-	-
Gesamt Eigenkapital	1.187,6	1.221,4	1.170,3
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	364,1	214,7	210,8
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	62,1	2,6	2,1
Latente Steuerschulden	35,3	34,6	30,6
Langfristige Rückstellungen	69,8	58,2	57,3
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten	531,3	310,1	300,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	198,7	212,8	162,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	168,3	33,8	35,9
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	2,8	-	-
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	26,3	1,4	0,8
Kurzfristige Rückstellungen	17,2	15,7	16,7
Steuerschulden	1,7	1,0	2,6
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	38,4	35,6	31,2
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	90,3	82,4	79,8
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten	543,7	382,7	329,8
Gesamt Passiva	2.262,6	1.914,2	1.800,9

Im Konzernabschluss 2018 ergaben sich Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, der gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne, Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen, Finanzierungsleasing und vorausbezahlte Kundenboni. Im aktuellen Geschäftsjahr 2019 wurden aus der Erstanwendung von IFRS 16 neue Bilanzzeilen in der Konzern-Bilanz aufgenommen. Das Vergleichsjahr wurde entsprechend angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Wechselkursdifferenzen	Andere neutrale Verrechnungen	Bilanzgewinn	Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE	Minderheitenanteile	Gesamt Eigenkapital
Anhang								
Stand zum 1. Januar 2018	70,1	618,7	-18,3	-18,1	461,3	1.113,7	-	1.113,7
Periodenergebnis (angepasst)	-	-	-	-	94,4	94,4	-	94,4
Sonstiges Ergebnis	-	-	4,1	0,2	-	4,3	-	4,3
Gesamtergebnis	-	-	4,1	0,2	94,4	98,7	-	98,7
Dividende	-	-	-	-	-42,1	-42,1	-	-42,1
Stand zum 30. Juni 2018 angepasst	70,1	618,7	-14,2	-17,9	513,6	1.170,3	-	1.170,3
Stand zum 1. Januar 2019	70,1	618,7	-11,6	-19,6	563,8	1.221,4	-	1.221,4
Erstanwendung IFRS 16	-	-	-	-	-3,4	-3,4	-	-3,4
Periodenergebnis	-	-	-	-	54,4	54,4	-	54,4
Sonstiges Ergebnis	-	-	1,9	-9,5	-	-7,6	-	-7,6
Gesamtergebnis	-	-	1,9	-9,5	54,4	46,8	-	46,8
Dividende	-	-	-	-	-77,2	-77,2	-	-77,2
Stand zum 30. Juni 2019	70,1	618,7	-9,7	-29,1	537,6	1.187,6	-	1.187,6

Im Konzernabschluss 2018 ergaben sich Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und der gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne. Das Vergleichsjahr zum 30. Juni 2018 sowie das Periodenergebnis wurde entsprechend angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen.

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €

	1.4. – 30.6.2019	1.4. – 30.6.2018 angepasst	1.1. – 30.6.2019	1.1. – 30.6.2018 angepasst
Ergebnis vor Steuern	49,9	107,6	79,8	128,2
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow				
Abschreibungen auf das langfristige Anlagevermögen	16,2	10,0	31,0	19,7
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne	0,5	-0,2	-4,9	1,7
Finanzergebnis	4,4	2,9	4,7	5,3
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-0,1	-3,4	-0,1	-3,4
Ertrag aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	–	-54,8	–	-54,8
Veränderung des Vermietbestands, netto	-22,2	-17,8	-24,4	-24,3
Veränderung der übrigen Vermögenswerte	2,6	-8,0	-7,9	-21,7
Veränderung der Rückstellungen	0,9	-0,7	1,7	-1,3
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	2,4	7,4	11,4	13,7
Brutto-Cashflow	54,6	43,0	91,3	63,1
Veränderung der Vorräte	-15,0	1,5	-88,5	-27,2
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-44,3	-43,5	-107,4	-83,8
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-8,8	13,2	-14,5	28,4
Veränderung Net Working Capital	-68,1	-28,8	-210,4	-82,6
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern	-13,5	14,2	-119,1	-19,5
Gezahlte Ertragsteuern	-15,6	-8,1	-25,6	-15,8
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-29,1	6,1	-144,7	-35,3
Investitionen in Sachanlagen	-7,3	-8,0	-18,6	-15,2
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-7,6	-8,1	-15,1	-12,1
Investitionen in Beteiligungen	–	–	-8,8	–
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	0,9	6,6	1,0	14,1
Erlöse aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	–	60,0	–	60,0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-14,0	50,5	-41,5	46,8
Free Cashflow	-43,1	56,6	-186,2	11,5
Dividende	-77,2	-42,1	-77,2	-42,1
Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen	3,6	–	165,6	–
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen	0,4	-0,7	-31,2	-15,1
Zuflüsse aus langfristigen Darlehen	150,0	–	150,0	81,4
Rückzahlung von langfristigen Darlehen	–	–	–	–
Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten	-5,2	–	-10,3	–
Gezahlte Zinsen	-2,4	-2,9	-6,5	-5,1
Erhaltene Zinsen	1,9	0,5	2,8	1,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	71,1	-45,2	193,2	20,4
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten	28,0	11,4	7,0	31,9
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	-0,3	–	0,1	-0,3
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	27,7	11,4	7,1	31,6
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	23,2	47,5	43,8	27,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	50,9	58,9	50,9	58,9

Im Konzernabschluss 2018 ergaben sich Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, der gesetzlichen Schweizer Pensionsvorsorgepläne, Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen, Finanzierungsleasing und vorausbezahlte Kundenboni. Im aktuellen Geschäftsjahr 2019 wurden aus der Erstanwendung von IFRS 16 neue Bilanzzeilen in der Konzern-Bilanz aufgenommen. Das Vergleichsjahr wurde entsprechend angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen.

Konzern-Segmentberichterstattung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

Die Konzern-Segmentberichterstattung ist Teil des Anhangs.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (GEOGRAFISCHE SEGMENTE)

IN MIO. €

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
H1/2019					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.215,0	352,8	35,9		1.603,7
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-439,8	-111,2	-3,3		-554,3
	775,2	241,6	32,6		1.049,4
Verkäufe zwischen den Segmenten	-82,9	-12,1	-3,7		-98,7
Umsatz mit Dritten	692,3	229,5	28,9		950,7
EBIT	104,0	5,8	-1,1	-24,2	84,5

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
H1/2018					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.105,5	447,4	45,8		1.598,7
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-428,8	-227,7	-17,3		-673,8
	676,7	219,7	28,5		924,9
Verkäufe zwischen den Segmenten	-77,5	-17,9	-4,4		-99,8
Umsatz mit Dritten	599,2	201,8	24,1		825,1
EBIT (angepasst)	87,1	2,0	-2,2	-8,2	78,7

Es ergab sich auf Basis der Anpassungen zum 31. Dezember 2018 für das Vergleichsjahr in der Zeile Umsatzkosten eine Änderung im Zusammenhang mit Anschaffungsnebenkosten bei Vorräten, was sich positiv auf die Profitabilität auswirkte. Nähere Informationen hierzu finden sich in Anhang unter Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Der ausgewiesene und nicht den Segmenten zugeordnete Konsolidierungseffekt beinhaltet im Wesentlichen die Zwischengewinneliminierung auf Vorräte sowie den Vermietbestand. Die Veränderung zum

Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus dem erhöhten Vorratsbestand sowie veränderten Margen im Intercompany-Bereich.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (SEGMENTE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN)

IN MIO. €

	H1/2019	H1/2018 angepasst
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	247,1	230,1
Kompaktmaschinen	537,9	444,1
Dienstleistungen	175,5	159,6
	960,5	833,8
Abzüglich Cash Discounts	-9,8	-8,7
Gesamt	950,7	825,1

Im Vorjahr 2018 waren in der Position Cash Discounts Finanzierungs-komponenten in Höhe von 5,9 Mio. Euro enthalten. Diese wurden zum H1/2019 in Höhe von 10,4 Mio. Euro dem Geschäftsbereich Kompakt-maschinen zugeordnet. Das Vorjahr wurde angepasst.

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/2019	H1/2018
Deutschland	377,3	308,2
USA	173,8	145,2
Österreich	66,8	84,6
Übrige	332,8	287,1
Wacker Neuson gesamt	950,7	825,1

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/2019	H1/2018 angepasst
Deutschland	291,4	248,4
Österreich	350,7	341,5
USA	64,3	51,4
Übrige	83,2	44,3
Wacker Neuson gesamt	789,6	685,6

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, Geschäfts- oder Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte sowie übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte. Im Konzernabschluss 2018 wurde eine Fehlerkorrektur im Zusammenhang mit den vorausbezahlten Boni an ausgewählte US-Händler vorgenommen (siehe dazu Abschnitt „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen“). Das Vergleichsjahr wurde entsprechend angepasst.

Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss des ersten Halbjahres 2019

Rechnungslegungsgrundsätze

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss der Wacker Neuson SE zum 30. Juni 2019 wurde in Übereinstimmung mit den am 1. Januar 2019 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Dabei wurden die Regelungen des IAS 34 für einen verkürzten Abschluss angewendet.

Alle Zwischenabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen inländischen und ausländischen Unternehmen wurden nach einheitlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Berechnungsmethoden für die Wacker Neuson SE aufgestellt.

Unter Berücksichtigung von Sinn und Zweck der Zwischenberichterstattung als eines auf den Konzernabschluss aufbauenden Informationsinstrumentes verweisen wir auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2018. Die dort enthaltenen Anmerkungen gelten, soweit nicht explizit auf Änderungen eingegangen wird, auch für die Quartalsmitteilungen und den Halbjahresabschluss des Jahres 2019.

Im Zwischenabschluss werden die Bilanzierungs-, Bewertungs- und Berechnungsmethoden inklusive Schätzannahmen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2018 beibehalten, mit Ausnahme der Vorjahresanpassungen aufgrund der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum 30. Juni 2018.

Der verkürzte Konzernabschluss wurde am 2. August 2019 durch den Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben.

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2019 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 9	Änderungen an IFRS 9: Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung	1.1.2019
IFRS 16	Leasingverhältnisse	1.1.2019
IAS 19	Änderungen an IAS 19: Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen	1.1.2019
IAS 28	Änderungen an IAS 28: Langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	1.1.2019

IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	1.1.2019
	Jährliche Verbesserungen (2015-2017) an IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“, IAS 12 „Ertragsteuern“ und IAS 23 „Fremdkapitalkosten“	1.1.2019

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen. Erstanwendungszeitpunkt laut EU-Recht.

Die Änderungen an IFRS-Standards hatten keine wesentliche Auswirkung auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

IFRIC 23

Im Mai 2017 wurde IFRIC 23, Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung, vom IASB herausgegeben. Es werden mit der Interpretation die Anforderungen an den Ansatz und die Bewertung von unsicheren Ertragsteuerpositionen klargestellt. Die Interpretation befasst sich insbesondere mit

- der Entscheidung, ob ein Unternehmen unsichere steuerliche Behandlungen einzeln beurteilen sollte
- den Annahmen, die ein Unternehmen in Bezug auf die Überprüfung steuerlicher Behandlungen durch die Steuerbehörden trifft
- der Bestimmung des zu versteuernden Gewinns (steuerlichen Verlusts), der Steuerbemessungsgrundlagen, der nicht genutzten steuerlichen Verluste, der nicht genutzten Steuergutschriften und der Steuersätze
- der Berücksichtigung von Änderungen der Tatsachen und Umstände

Ein Unternehmen muss bestimmen, ob es jede unsichere steuerliche Behandlung separat oder gemeinsam mit einer oder mehreren anderen unsicheren steuerlichen Behandlungen beurteilt. Dabei sollte der Ansatz gewählt werden, der die bessere Vorhersage im Hinblick auf die Auflösung der Unsicherheit ermöglicht. Durch die Erstanwendung haben sich erwartungsgemäß keine Auswirkungen auf den Konzern ergeben.

IFRS 16

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ ersetzt den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 „Leasingverhältnisse“ sowie die dazugehörigen Interpretationen.

Für den Leasinggeber haben sich durch IFRS 16 bei der Bilanzierung im Wesentlichen keine Änderungen ergeben. Für Leasingnehmer führt IFRS 16 einen einheitlichen Ansatz für die bilanzielle Abbildung von Leasingverträgen ein.

Der neue Standard enthält zwei Ausnahmen von der Pflicht zur bilanziellen Erfassung für Leasingnehmer: Leasingverträge über geringwertige Vermögenswerte und kurzfristige Leasingverhältnisse (d. h. Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von maximal 12 Monaten).

Zu Beginn des Leasingverhältnisses erfasst der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit zur Leistung von Leasingzahlungen (d. h. die Leasingverbindlichkeit) sowie einen Vermögenswert für das gewährte Recht, den Leasinggegenstand während der Laufzeit des Leasingverhältnisses zu nutzen (d. h. das Nutzungsrecht am Leasinggegenstand). Leasingnehmer müssen den Zinsaufwand für die Leasingverbindlichkeit und den Abschreibungsaufwand für das Nutzungsrecht am Leasinggegenstand gesondert erfassen.

(a) Auswirkungen der erstmaligen Anwendung des IFRS 16

Die Wacker Neuson Group hat IFRS 16 erstmalig nach dem modifizierten retrospektiven Ansatz zum 1. Januar 2019 angewendet. Von der Erstanwendung sind bei der Wacker Neuson Group im Wesentlichen die bislang als Operating-Leasing klassifizierten Leasingverträge betroffen.

Leasingvereinbarungen mit einer Laufzeit von nicht mehr als 12 Monaten und deren Laufzeit innerhalb von 12 Monaten ab dem Datum der erstmaligen Anwendung endet sowie Leasingvereinbarungen, bei denen der dem Leasingvertrag zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, wurden entsprechend dem Wahlrecht nach IFRS 16.5 für alle Anlageklassen nicht bilanziert. Die Wacker Neuson Group macht von dem Wahlrecht des IFRS 16.15 gebrauch und bilanziert Leasing- und Nicht-Leasingkomponenten einheitlich nach IFRS 16. Darüber hinaus hat der Konzern die Erleichterungsvorschriften des IFRS 16.C3(b) angewendet und Vertragsverhältnisse, die nach IAS 17 „Leasingverhältnisse“ in Verbindung mit IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ nicht als Leasingverhältnisse eingestuft waren, nicht nach der Definition eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 überprüft.

Der Buchwert für alle Verträge wurde angesetzt, als ob der Standard bereits seit dem Bereitstellungsdatum angewendet worden wäre, dabei wurde der Grenzfremdkapitalzinssatz zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung angewendet (IFRS 16.C8(b)(i)). Der volumengewichtete durchschnittliche Zinssatz betrug zum 1. Januar 2019 rund 3,3 Prozent. In den einzelnen Verträgen wurde der Zinssatz auf Basis der Restlaufzeit bestimmt. Bei der Bewertung des Nutzungsrechts zum Zeitpunkt der Erstanwendung wurden die anfänglichen direkten Kosten entsprechend IFRS 16.C10(d) nicht berücksichtigt. Die Vergleichsinformationen für die Stichtage zum 30. Juni 2018 sowie 31. Dezember 2018 wurden gemäß IFRS 16.C7 nicht angepasst. Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 bestanden keine belastenden Leasingverhältnisse, so dass eine diesbzgl. Wertberichtigung der Nutzungsrechte nicht erforderlich war.

Durch die Erstanwendung wurden Nutzungsrechte in Höhe von 69,3 Mio. Euro und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 74,0 Mio. Euro in der Konzernbilanz zum 1. Januar 2019 erfasst, die Differenz in Höhe von 4,7 Mio. Euro zwischen den beiden Abschlussposten bezieht sich auf die Bewertung des Nutzungsrechts, als ob der Standard bereits seit dem Bereitstellungsdatum angewendet worden wäre, gemäß IFRS 16.C8(b)(i).

Die Überleitung der außerbilanziellen Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 auf die bilanzierten Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019 stellt sich folgendermaßen dar:

ÜBERLEITUNG LEASINGVERBINDLICHKEITEN IN MIO. €

	1.1.2019
Außerbilanzielle Leasing- und Mietverpflichtungen zum 31.12.2018	82,3
Mietverpflichtungen (Miet- und Wartungsverträge)	69,3
Leasingverpflichtungen (Fahrzeuge, Hardware, Sonstige)	13,0
Aufwand aus Wartungsverträgen	-10,8
Kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von 12 Monaten oder weniger	-1,4
Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögensgegenständen	-0,8
Operating Leasing- und Mietverpflichtungen zum 1.1.2019 (Bruttobetrag ohne Abzinsung)	69,3
Operating Leasing- und Mietverpflichtungen zum 1.1.2019 (diskontiert)	65,5
Hinreichend sichere Verlängerungs- und Kündigungsoptionen	4,5
Restwertgarantien	0
Nicht-Leasing-Komponenten	3,9
Leasingverbindlichkeiten durch die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1.1.2019	73,9
Leasingverbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 1.1.2019	0,1
Gesamte Leasingverbindlichkeiten zum 1.1.2019	74,0

(i) Auswirkungen auf Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung

Die Änderung der Rechnungslegungsmethode beeinflusste die folgenden Bilanzposten zum 1. Januar 2019 wie folgt:

LEASING IN DER BILANZ

IN MIO. €	1.1.2019
AKTIVA	
Langfristige Vermögenswerte	
Nutzungsrechte – Grundstücke und Gebäude	57,8
Nutzungsrechte – Technische Anlagen und Maschinen	0,1
Nutzungsrechte – Betriebs- und Geschäftsausstattung	11,4
Latente Steueransprüche	1,3
Gesamt	70,6
PASSIVA	
Bilanzgewinn	-3,4
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	51,3
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	22,7
Gesamt	70,6

Die Auswirkungen der Anwendung des IFRS 16 auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzern-Bilanz im ersten Halbjahr 2019 sind nachfolgend dargestellt:

NUTZUNGSRECHTE						
IN MIO. €	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Insgesamt	Latente Steueransprüche	Leasingverbindlichkeiten
Zum 01.01.2019	57,8	0,1	11,4	69,3	1,3	74,0
Währungsdifferenzen	0,4	0,0	0,0	0,4	0,0	0,4
Zugänge	12,0	0,0	3,4	15,4	0,0	15,4
Abschreibungsaufwand	-6,8	0,0	-2,8	-9,6	0,0	-
Zinsaufwand	-	-	-	-	0,0	1,3
Zahlungen	-	-	-	-	0,0	-10,3
Zum 30.06.2019	63,4	0,1	12,0	75,5	1,3	80,8

Die laufende Veränderung der latenten Steueransprüche in Bezug auf IFRS 16 ist im 1. Halbjahr nicht wesentlich.

Die Wacker Neuson Group weist Leasingaufwendungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro aus kurzfristigen Leasingverhältnissen aus. Die Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über geringwertige Vermögenswerte liegen bei 0,2 Mio. Euro für das erste Halbjahr 2019.

Darüber hinaus hat die Einführung von IFRS 16 den operativen Cashflow um 10,3 Mio. Euro erhöht und gleichzeitig den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit um den gleichen Betrag vermindert. Diese Entwicklung ist auf die Änderung der Klassifizierung von Leasingzahlungen zurückzuführen. Gemäß IAS 17 wurden die Auszahlungen für „als Operating-Leasing klassifizierte Leasingverhältnisse“ in den Vorjahren in dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

(ii) Auswirkungen auf Segmentangaben und Ergebnis je Aktie

Die Segmentvermögenswerte zum 30. Juni 2019 stiegen in Folge der Änderung der Rechnungslegungsmethode an. Die Leasingvermögensgegenstände werden nunmehr unter den Segmentvermögenswerten erfasst. Folgende Segmente sind betroffen:

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €	H1/2019
Deutschland	28,0
Österreich	3,9
USA	9,7
Übrige	33,9
Wacker Neuson gesamt	75,5

Aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 gibt es keine wesentlichen Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis und das Ergebnis je Aktie für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2019.

(iii) Angewendete Erleichterungen

Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 hat der Konzern folgende Erleichterungen in Anspruch genommen:

- Die Anwendung eines einzigen Abzinsungssatzes auf ein Portfolio ähnlich ausgestalteter Leasingverträge

- Übernahme früherer Beurteilungen, ob ein Leasingverhältnis belastend ist
- Die Bilanzierung von Leasingverträgen, die zum 1. Januar 2019 eine Restlaufzeit von weniger als 12 Monaten aufwiesen, als kurzfristige Leasingverhältnisse
- Die Nichtberücksichtigung anfänglicher direkter Kosten bei der Bewertung der Nutzungsrechte zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung
- Die rückwirkende Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen bei Verträgen mit Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen

Der Konzern hat sich dazu entschieden, für Leasingverträge, die vor dem Übergangszeitpunkt abgeschlossen wurden, nicht neu zu überprüfen, ob ein Vertrag zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, sondern die bisherige unter IAS 17 und IFRIC 4 getroffene Einschätzung beizubehalten.

(b) Leasingaktivitäten des Konzerns und ihre bilanzielle Behandlung

Der Konzern mietet verschiedene Niederlassungs- und Lagergebäude sowie Bürogebäude, Anlagen und Fahrzeuge. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume von 3 bis 10 Jahren abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen enthalten, wie unter dem Abschnitt „Verlängerungs- und Kündigungsoptionen“ nachfolgend behandelt werden. Die Mietkonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen. Die Leasingverträge enthalten keine Kreditbedingungen, jedoch dürfen geleaste Vermögenswerte nicht als Sicherheit für Kreditaufnahmen verwendet werden.

Bis einschließlich 2018 wurden Leasingverhältnisse größtenteils als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft. Zahlungen im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen (abzüglich etwaiger vom Leasinggeber erhaltener Anreize) wurden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst.

Seit dem 1. Januar 2019 werden Leasingverhältnisse zu dem Zeitpunkt, zu dem der Leasinggegenstand dem Konzern zur Nutzung zur Verfügung steht, als Nutzungsrecht und entsprechende Leasingverbindlichkeit bilanziert. Jede Leasingrate wird in Tilgungs- und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. Die Finanzierungsaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, so dass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt. Das Nutzungsrecht wird linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Vermögenswerte und Schulden aus Leasingverhältnissen werden bei Erstansatz zu Barwerten erfasst.

Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- Feste Zahlungen (einschließlich de facto fester Zahlungen, abzgl. etwaiger zu erhaltender Leasinganreize)
- Variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind
- Erwartete Restwertzahlungen aus Restwertgarantien des Leasingnehmers
- Der Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn die Ausübung durch den Leasingnehmer hinreichend sicher ist
- Strafzahlungen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Leasingnehmer eine Kündigungsoption wahrnehmen wird

Leasingzahlungen werden mit dem Leasingverhältnis zugrundeliegenden impliziten Zinssatz abgezinst, sofern dieser bestimmbar ist. Andernfalls erfolgt eine Abzinsung mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers, d. h. dem Zinssatz, den ein Leasingnehmer zahlen müsste, wenn er Mittel aufnehmen müsste, um in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld einen Vermögenswert mit einem vergleichbaren Wert und vergleichbaren Bedingungen zu erwerben.

Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit
- Sämtliche bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen abzüglich aller etwaig erhaltener Leasinganreize
- Alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten
- Geschätzte Kosten, die dem Leasingnehmer bei Demontage oder Beseitigung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, bei der Wiederherstellung des Standorts, an dem sich dieser befindet, oder bei Rückversetzung des zugrundeliegenden Vermögenswerts in den in der Leasingvereinbarung verlangten Zustand entstehen

Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, werden weiterhin linear als Aufwand im Gewinn oder Verlust erfasst. Als kurzfristige Leasingverhältnisse gelten Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten. Vermögenswerte mit geringem Wert sind bspw. IT-Ausstattung, Fahrräder und kleinere Büromöbel, welche regelmäßig Anschaffungswerte von kleiner 5.000 Euro aufweisen.

(i) Verlängerungs- und Kündigungsoptionen

Eine Reihe von Leasingverträgen, insbesondere von Immobilien, enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Die Verlängerungsoptionen für Immobilienleasingverträgen sind in der Regel für zwei bis fünf Jahren. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, um dem Konzern die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf den Vertragsbestand zu erhalten. Die bestehenden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen können nur durch den Konzern, nicht aber durch den Leasinggeber, ausgeübt werden.

Bei der Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen berücksichtigt die Geschäftsführung sämtliche Tatsachen und Umstände, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von Verlängerungsoptionen oder Nicht-Ausübung von Kündigungsoptionen bieten. Sich aus der Ausübung von Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen ergebende Laufzeitänderungen werden nur dann in die Vertragslaufzeit einbezogen, wenn eine Verlängerung oder Nichtausübung einer Kündigungsoption hinreichend sicher ist.

Die Beurteilung wird überprüft, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt, dass die bisherige Beurteilung beeinflussen kann – sofern dies in Kontrolle des Leasingnehmers liegt.

Der Konzern hat die Verlängerungszeiträume als Teil der Leasinglaufzeit für gemietete Niederlassungen und Lagerflächen berücksichtigt, da diese Immobilien für die Geschäftstätigkeit von wesentlicher Bedeutung sind. Diese Mietverträge haben eine relativ kurze unkündbare Laufzeit (ein bis drei Jahre) und es würden sich signifikante negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit ergeben, wenn keine Alternativmöglichkeiten genutzt werden könnten. Für Verträge mit einer längeren Laufzeit wurden bestehende Verlängerungsoptionen nicht ausgeübt, da diese als noch nicht hinreichend sicher eingestuft wurden.

den. Die Verlängerungsoptionen für Leasing von Kraftfahrzeugen wurden im Rahmen des Leasingverhältnisses nicht berücksichtigt, da diese nur sehr kurzfristig sind (bis drei Monate) und nur dann ausgeübt werden, wenn das Ersatzkraftfahrzeug noch nicht geliefert wurde.

Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen sowie Fehlerkorrekturen:

Anschaffungsnebenkosten bei Vorräten

(siehe auch Geschäftsbericht 2018 Seite 106 ff.)

Mit der im Geschäftsjahr 2018 vollzogenen Dezentralisierung des Einkaufs und der damit verbesserten Kostentransparenz sowie tiefergehenden Analysen wurde eine Schlüsselung von bestimmten Anschaffungsnebenkosten möglich. Aufgrund dessen wurde bei der Bilanzierung der Anschaffungsnebenkosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe eine Bewertungsänderung gemäß IAS 8 vorgenommen. Rückwirkend ergibt sich dadurch für das erste Halbjahr 2018 eine Erhöhung des Vorratsbestands in Höhe von gerundet 3,5 Mio. Euro. Der zugehörige latente Steuereffekt lag in Höhe von 1,0 Mio. Euro.

KONZERN-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Vorräte	462,3	3,5	458,8
Bilanzgewinn	516,9	2,5	514,4
Latente Steuerschulden	30,6	1,0	29,6

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Umsatzkosten	-591,4	0,5	-591,9
Ertragsteuern	-33,7	-0,1	-33,6

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Veränderung der Vorräte	-27,2	-0,5	-26,7

Ausstehende Rechnungen für unterwegs befindliche Vorräte (siehe auch Geschäftsbericht 2018 Seite 106 ff.)

Nach einer detaillierten Analyse zur technischen Aufteilung der Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen wurden einzelne Positionen aus den übrigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umgegliedert, da letztere im Zusammenhang mit im Transport befindlichen Vorräten stehen. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i. S. d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

**KONZERN-BILANZ –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	162,8	5,4	157,4
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	31,2	-5,4	36,6

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	12,5	0,3	12,2
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	28,4	-0,3	28,7

Schweizer Pensionsvorsorgepläne
(siehe auch Geschäftsbericht 2018 Seite 106 ff.)

Des Weiteren wurden die Bilanzpositionen Bilanzgewinn, Latente Steueransprüche und Langfristige Rückstellungen im Zusammenhang mit Schweizer Pensionsvorsorgeplänen gemäß IAS 8 angepasst. Wacker Neuson schließt sich hier der Auffassung der Kommission für True and Fair View Rechnungslegung von „Expertsuisse“ an. Diese behandelt die gesetzlichen Pensionsvorsorgepläne in der Schweiz als leistungsorientierte Versorgungspläne i. S. d. IAS 19. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i. S. d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Durch die Änderungen ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Profitabilitätskennzahlen. Auf Basis der bestmöglich verfügbaren Informationen bei der Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses H1 2019 wurden die Werte für die Historie geschätzt. Es ergaben sich keine wesentlichen Veränderungen bei der Pensionsrückstellung zwischen den Bilanzstichtagen, da die geschätzten Parameter sich im Wesentlichen unverändert entwickelt haben. Die hier dargestellten Werte ergeben den saldierten Wert aus dem Anwartschaftsbarwert und dem Planvermögen.

**KONZERN-BILANZ –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Latente Steueransprüche	34,8	1,1	33,7
Bilanzgewinn	511,1	-3,3	514,4
Langfristige Rückstellungen	57,3	4,4	52,9

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Veränderung der Rückstellungen	-1,3	0,0	-1,3

Finanzierungsformen im Vertrieb

Nach einer tiefergehenden Analyse zu den verschiedenen Finanzierungsformen wurden die Vertragskonditionen weltweit kategorisiert und geprüft, um die bestehenden Finanzierungsstrukturen innerhalb des Konzerns zu optimieren. Dies hat zu den nachfolgenden einzeln beschriebenen Effekten geführt:

Leasing als Vertriebsunterstützung
(siehe auch Geschäftsbericht 2018 Seite 106 ff.)

Der Konzern schloss mit Finanzinstituten einen Sale-and-Lease back Vertrag gem. IAS 17 ab, wobei der Lease Back aufgrund der bestehenden Rückkaufoption als Finanzierungsleasing zu klassifizieren ist. Laut IFRS 16 ist das Head Lease weiterhin als Leasing zu behandeln. Die Vertragskonditionen werden identisch (auch inklusive der Kaufoption) an ausgewählte Händler weitergereicht. Dies führt aus Konzernsicht wiederum zu einer Klassifizierung als Finanzierungsleasing, weshalb der Vermögenswert aus dem Head Lease gleich wieder ausgebucht und gleichzeitig eine Leasingforderung erfasst wird. Diese vertriebsunterstützende Maßnahme verschafft dem Händler den Zugang zu günstigen Zinskonditionen. Das Modell wurde, da nur im geringen Umfang davon Gebrauch gemacht wurde, bis einschließlich 2017 als reine Vermietung dargestellt. Im Geschäftsjahr 2018 wurde dieses Modell jedoch nunmehr vermehrt nachgefragt, so dass eine geänderte Abbildung zwingend wurde. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i. S. d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine wesentlichen ergebniswirksamen Auswirkungen. Im aktuellen Geschäftsjahr 2019 wurden nach dem oben beschriebenen Modell neue Verträge geschlossen. Letztere werden nun nach IFRS 16 bilanziert.

Neue Bilanzzeilen für IFRS 16 (2019)

Durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ kommt es zu separatem Ausweis von Zeilen für lang- und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten in der Bilanz in den Vergleichsperioden. Im aktuellen Geschäftsjahr 2019 wurden zum einen die langfristigen Finanzierungsleasingverbindlichkeiten in Höhe von 2,6 Mio. Euro von der Zeile „langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten“ in die Zeile „langfristige Leasingverbindlichkeiten“ umgegliedert (31. Dezember 2018: vor der Anpassung 217,3 Mio. Euro, nach der Anpassung 214,7 Mio. Euro). Zum anderen wurden die kurzfristigen Finanzierungsleasingverbindlichkeiten in Höhe von 1,4 Mio. Euro von der Zeile „kurzfristigem Teil langfristiger Verbindlichkeiten“ in die Zeile „kurzfristige Leasingverbindlichkeiten“ umgegliedert (31. Dezember 2018: vor der Anpassung 1,4 Mio. Euro, nach der Anpassung 0,0 Mio. Euro).

**KONZERN-BILANZ –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Veränderung	30.6.2018
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	40,2	2,1	38,1
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	7,8	0,8	7,0
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	2,1	2,1	0,0
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	0,8	0,8	0,0

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Verände- rung	30.6.2018
Veränderung der übrigen Vermö- genswerte	-21,7	-1,2	-20,5
Veränderung der übrigen Verbind- lichkeiten	13,4	1,2	12,2

Vertriebsunterstützung von US-Händlern
(siehe auch Geschäftsbericht 2018 Seite 106 ff.)

Der Konzern zahlt an verschiedene ausgewählte US-Händler einen Volumenbonus vorab. Dieser wird mit zukünftigen Forderungen aus dem Verkauf von Waren aufgerechnet. Sofern die vereinbarten Umsatzziele nicht erreicht werden, besteht ein Anspruch auf Rückgewähr für den nichtverrechneten Anteil des Bonus. Bei genauerer Analyse der Konditionen ist der Konzern dazu gelangt, dass es sich bei der vertriebsunterstützenden Maßnahme um einen finanziellen Vermögenswert handelt, welcher bisher unter den nichtfinanziellen Vermögenswerten ausgewiesen wurde. Folgerichtig wurde der Ausweis in diesem Jahr und für die Vorjahre entsprechend angepasst. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i. S. d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

**KONZERN-BILANZ –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Verände- rung	30.6.2018
Übrige langfristige finanzielle Vermö- genswerte	50,0	11,9	38,1
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	0,3	-11,9	12,2
Übrige kurzfristige finanzielle Vermö- genswerte	9,6	2,6	7,0
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	21,4	-2,6	24,0

**LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER
GESELLSCHAFT – KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Verände- rung	30.6.2018
USA	51,4	-11,9	63,3

Umgliederung der Raten für Service-Techniker

Mit dem Geschäftsjahr 2019 werden Aufwendungen für Servicetechniker in den Umsatzkosten erfasst (bisher: Erfassung der Personalkosten in den Umsatzkosten, Aufwendungen für anteilige Sachkosten in den Vertriebskosten). Diese Umgliederung wurde zur vereinheitlichten Darstellung im Sinne eines Vollkostenansatzes vorgenommen. Das Vorjahr 2018 wurde entsprechend angepasst.

**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG –
ANPASSUNGSBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Verände- rung	30.6.2018
Umsatzkosten	-600,5	-8,6	-591,9
Vertriebskosten	-97,6	8,6	-106,2

Cash Discounts in der Segmentberichterstattung
(siehe auch Geschäftsbericht 2018 Seite 106 ff.)

Finanzierungskomponenten aus unterschiedlichen Finanzierungsformen wurden aus der Position Cash Discounts dem Geschäftsbereich Kompaktmaschinen direkt zugeordnet. Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i. S. d. IAS 8, weshalb die Werte und die Anhangangaben des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

**KONZERN-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	30.6.2018 angepasst	Verände- rung	30.6.2018
Kompaktmaschinen	444,1	-5,9	450,0
Abzüglich Cash Discounts	-8,7	5,9	-14,6

Ermessensspielräume

Der Konzern hat im laufenden Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitsbeteiligung für 8,8 Mio. Euro zur Stärkung seines Vertriebsnetzes erworben, die 5,4 Prozent der Anteilsrechte entspricht. Die restlichen 94,6 Prozent entfallen auf die vier Gründer, die das Beteiligungsunternehmen in finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen geschlossen und unabhängig von dem Konzern leiten. Der Konzern hat einen von fünf Sitzen in dem Aufsichtsratsgremium. Er wird hierdurch über die laufenden Geschäftsentwicklungen zeitnah informiert, verfügt jedoch gegenüber den vier Gründern über keine Veto- oder Minderheitenrechte, um Einfluss auf wesentliche Geschäftstransaktionen ausüben zu können. Ausgehend von den aktuellen Verhältnissen und unter Gesamtschau aller Umstände verfügt der Konzern über keinen signifikanten Einfluss. Es liegt auch keine Beherrschung gem. IFRS 10 vor. Der Ausweis erfolgt erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten finanziellen Vermögenswerten unter der Bilanzzeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“.

Rechtliche Veränderungen der Unternehmensstruktur

Im ersten Halbjahr 2019 ergaben sich folgende Änderungen im Konsolidierungskreis:

Im Januar 2019 wurde die Gesellschaft Wacker Neuson Machinery Trading (Pinghu) Co., Ltd gegründet. Diese ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson Machinery (China) Co., Ltd. Die Gesellschaft ist seit dem 1. Januar 2019 in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Im Februar 2019 wurde die Gesellschaft Lightning Rod Investments LLC, USA, gegründet. Diese ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson Corporation. Die Gesellschaft ist seit dem 1.1.2019 in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Im Juni 2019 wurde die inaktive Gesellschaft Wacker Neuson ImmoWest 2 GmbH auf die Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH verschmolzen.

Die Wacker Neuson Belgium BVBA, Belgien, wurde am 6. Dezember 2017 gegründet und ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Wacker Neuson B.V., Niederlande. Ab dem 1.1.2019 hat die Gesellschaft in Belgien das operative Geschäft der ehemaligen Niederlassung in den Niederlanden übernommen und wurde daher als eigene Gesellschaft in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Saisonale Schwankungen

Die Bau- und Landwirtschaftsbranche ist in ihren Umsätzen von zahlreichen saisonalen Faktoren abhängig. Die jährlich durchgeführte Analyse der unterjährigen zeitlichen Verteilung der Konzernumsätze macht deutlich, dass saisonale Schwankungen die Geschäftsentwicklung des Konzerns beeinflussen können.

Die Verteilung der Konzernumsätze auf die einzelnen Quartale für die Jahre 2016 bis 2018 stellt sich wie folgt dar:

IN %	2018	2017	2016
Quartal 1	22	22	23
Quartal 2	27	28	28
Quartal 3	24	25	23
Quartal 4	27	25	26

Ergebnis je Aktie

Nach IAS 33 resultiert das Ergebnis je Aktie aus der Division des Konzernergebnisses durch die durchschnittliche Zahl der Aktien. Es gab in der dargestellten Berichtsperiode keine Verwässerungseffekte.

IN MIO. €	2019	2018
Q2		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	33,6	79,8
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	70.140	70.140
Ergebnis je Aktie in €	0,48	1,14
H1		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	54,4	94,4
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	70.140	70.140
Ergebnis je Aktie in €	0,78	1,35

Informationen zu Finanzinstrumenten

Die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Schulden ergeben sich aus nachfolgender Tabelle:

IN MIO. €		
	30.6.2019 Zeitwert	30.6.2019 Buchwert
Vermögenswerte		
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	95,9	95,9
Langfristige Vermögenswerte gesamt	95,9	95,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	412,6	412,6
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	18,3	18,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	50,9	50,9
Kurzfristige Vermögenswerte gesamt	481,8	481,8
Vermögenswerte gesamt	577,7	577,7
Schulden		
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	376,5	364,1
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	62,1	62,1
Langfristige Schulden gesamt	438,6	426,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	198,7	198,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	168,3	168,3
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	26,3	26,3
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	38,4	38,4
Kurzfristige Schulden gesamt	434,5	434,5
Schulden gesamt	873,1	860,7

Folgende wesentliche finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestehen im Konzern, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:

- Rentenfondsanteile:** Der Konzern besitzt Rentenfondsanteile in Höhe von 1,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 1,6 Mio. Euro) zur Absicherung der Pensionsansprüche von ausgeschiedenen Vorständen. Diese werden nicht als Planvermögen gem. IAS 19 definiert und nicht gegen die Rückstellung für Pensionen saldiert. Die Rentenfondanteile sind unter der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen. Deren beizulegender Zeitwert ergibt sich aus notierten Preisen auf aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte (Stufe 1-Bewertung).
- Minderheitenbeteiligung in Österreich:** Als Eigenkapitalinstrument hält der Konzern Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 2,5 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 3,0 Mio. Euro), dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien. Die Beteiligung in Form von nicht notierten Anteilen ist der Stufe 3 – Bewertungshierarchie zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte wurden unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des externen Portfolio-Managements bezüglich der Inputfaktoren des Modells einschließlich prognostizierter Cashflows, des Abzinsungssatzes, des Ausfallrisikos und der Volatilität. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb einer Bandbreite können angemessen beurteilt werden und werden vom externen

Portfolio-Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Auf Grundlage der regelmäßigen Bewertung ergibt sich eine Wertminderung in Höhe von 0,5 Mio. Euro für das laufende Geschäftsjahr.

- Minderheitenbeteiligung in Nordamerika:** Der Konzern hat im laufenden Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung für 8,8 Mio. Euro zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erworben. Diese Beteiligung in Form von nicht notierten Anteilen ist der Stufe 3 – Bewertungshierarchie zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte wurden unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des internen Managements bezüglich der Inputfaktoren des Modells einschließlich prognostizierter Cashflows, des Abzinsungssatzes, des Ausfallrisikos und der Volatilität. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb einer Bandbreite können angemessen beurteilt werden und werden vom internen Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Die Beteiligung wurde als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswert (Eigenkapitalinstrument) kategorisiert.

Angaben zu den Umsatzerlösen

Die folgende Tabelle zeigt die Umsatzerlöse des Unternehmens, die aus Verträgen mit Kunden und anderen Quellen von Umsatz nach Produktgruppen und Standorten:

IN MIO. €		
	2019	2018
Geografische Segmente		
Europa	692,3	599,2
Amerikas	229,5	201,8
Asien-Pazifik	28,9	24,1
Umsatz gesamt	950,7	825,1
Segmente nach Geschäftsbereichen		
Baugeräte	247,1	230,1
Kompaktmaschinen	537,9	444,1
Dienstleistung	175,5	159,6
Abzüglich Cash Discounts	-9,8	-8,7
Umsatz gesamt	950,7	825,1
Herkunftsart der Umsatzerlöse:		
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	872,6	759,0
Sonstige Umsatzerlöse	78,1	66,1
Umsatz gesamt	950,7	825,1

In den sonstigen Umsatzerlösen sind im Wesentlichen Umsätze nach IFRS 16 aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör sowie Umsätze aus der Händlerfinanzierung gemäß IFRS 9 enthalten. Die Umsätze aus Dienstleistungen enthalten Umsätze aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör in Höhe von 77,3 Mio. Euro (Vorjahr: 65,6 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 14 Tage. Aus der

Händlerfinanzierung wurden ca. 0,8 Mio. Euro für das 1. Halbjahr 2019 ausgewiesen (H1/2018: 0,5 Mio. Euro).

Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 „Related Party Disclosures“ kommen für den Konzern grundsätzlich die Gesellschafter, Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden (Schwestergesellschaften), nichtkonsolidierte Unternehmen sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und ein Versorgungswerk in Betracht. Art und Umfang der Geschäfte mit nahestehenden Personen sind vergleichbar zum Vorjahr. Hierzu wird auf den Geschäftsbericht 2018 verwiesen.

Ereignisse von wesentlicher Bedeutung

Für den aktuellen Berichtszeitraum haben sich neben den rechtlichen Veränderungen im Wesentlichen noch folgende bedeutsame Ereignisse ergeben:

- Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 29. Mai 2019 in München statt.
- Die Aktionäre stimmten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu, für das abgelaufene Geschäftsjahr neben einer Dividende von 0,60 Euro je Aktie (Vorjahr: 0,60 Euro je Aktie) zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten.
- Der Konzern hat ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. EUR am 6. Mai 2019 erfolgreich begeben.
- Der Rechnungszins ist im Vergleich zum Jahresende 2018 um 0,6 Prozent per 30. Juni 2019 gesunken. Dies impliziert im Wesentlichen den Anstieg der Rückstellungen für Pensionen um ca. 11,2 Mio. Euro, die über das sonstige Ergebnis erfasst wurden.
- Für die Region Asien-Pazifik ergab sich ein positiver Effekt im niedrigen einstelligen Millionenbetrag aus einer abgeschlossenen Rechtsstreitigkeit.

Für nähere Informationen und Erläuterungen zu Ereignissen von wesentlicher Bedeutung zu der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage verweisen wir auf die Seiten 3 ff. des Konzernzwischenlageberichts zum 30. Juni 2019.

Ereignisse nach dem Zwischenabschlussstichtag

Der Wacker Neuson SE wurde im Juli 2019 mitgeteilt, dass einzelne Mitglieder des Aktienkonsortiums der Familien Wacker und Neunteufel rund 3,8 Millionen Aktien der Gesellschaft erfolgreich bei institutionellen Investoren platziert haben. Der Preis der im Rahmen einer Privatplatzierung veräußerten Aktien lag bei 20,00 Euro je Aktie. Durch den Verkauf hat sich der Anteil der Wacker Neuson-Aktien im Streubesitz auf ca. 42 Prozent erhöht, beim Familienkonsortium verbleiben ca. 58 Prozent.

Der teilweise Aktienverkauf des Konsortiums fand im Rahmen einer Vermögensdiversifizierung bzw. vorausplanenden Erbfolge der veräußernden Familienmitglieder statt. Zugleich fühlen sich die Familienaktionäre der Familien Wacker und Neunteufel dem Unternehmen unverändert langfristig verbunden und beabsichtigen, über das bestehende Familienkonsortium weiterhin die Mehrheit am Unternehmen zu halten. Weiterführende Informationen zum Konsortialvertrag finden sich im Geschäftsbericht 2018 auf Seite 84.

Nach Ende des Berichtszeitraums sind keine weiteren Ereignisse eingetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group haben könnten.

München, den 2. August 2019

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.“

München, den 2. August 2019

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Martin Lehner
Vorstandsvorsitzender

Alexander Greschner
Vertriebsvorstand

Wilfried Trepels
Finanzvorstand

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Wacker Neuson SE, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss - bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben - und den Konzernzwischenlagebericht der Wacker Neuson SE, München, für den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis 30. Juni 2019, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

München, den 2. August 2019

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

von Wachter
Wirtschaftsprüfer

Hohenegg
Wirtschaftsprüfer

Impressum/Finanzkalender

Kontakt

Wacker Neuson SE

Investor Relations
Preußenstraße 41
80809 München

Tel. +49 - (0)89 - 354 02 - 427
Fax +49 - (0)89 - 354 02 - 298

ir@wackerneuson.com
www.wackerneusongroup.com

Impressum

Herausgeber:

Wacker Neuson SE

Redaktion & Text:

Wacker Neuson SE

Finanzkalender 2019

06. August

28. August

24. September

07. November**Veröffentlichung Halbjahresbericht 2019**

Commerzbank Sector Conference, Frankfurt

Berenberg/Goldman Sachs German Corporate Conference, München

Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q3/2019

Disclaimer

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Wacker Neuson SE beruhen. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Wacker Neuson SE und ihren verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs der Gesellschaft und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, etwa das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant, noch übernimmt die Gesellschaft hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Alle Rechte vorbehalten. Stand August 2019. Die Wacker Neuson SE übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der im Bericht aufgeführten Daten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung der Wacker Neuson SE, München.

**Wacker Neuson SE**

Preußenstraße 41, 80809 München

Telefon +49 - (0)89 - 354 02 - 0

Fax +49 - (0)89 - 354 02 - 298

www.wackerneusongroup.com