



Wacker Neuson
Group



H1/2023
Halbjahresbericht

Zahlen im Überblick

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

IN MIO. €						
	Q2/23	Q2/22	Δ	H1/23	H1/22	Δ
Kennzahlen						
Umsatzerlöse	698,7	550,9	27%	1.365,9	1.072,5	27%
nach Regionen						
Europa	519,5	414,7	25%	1.023,5	826,3	24%
Amerikas	158,1	112,0	41%	300,7	202,8	48%
Asien-Pazifik	21,1	24,2	-13%	41,7	43,4	-4%
nach Geschäftsbereichen ¹						
Baugeräte	150,9	132,9	14%	286,5	242,9	18%
Kompaktmaschinen	434,7	313,1	39%	850,8	618,8	37%
Dienstleistungen	117,9	108,5	9%	237,6	216,9	10%
EBITDA	123,7	77,5	60%	243,6	145,3	68%
Abschreibungen	34,8	29,1	20%	66,9	57,8	16%
EBIT	88,9	48,4	84%	176,7	87,5	102%
EBT	87,7	51,1	72%	172,9	90,2	92%
Periodenergebnis	63,6	37,5	70%	126,0	66,1	91%
F&E-Quote (inkl. aktivierter Aufwendungen) in %	3,3	3,5	-0,2PP	3,3	3,6	-0,3PP
Aktie						
Ergebnis pro Aktie in €	0,94	0,55	71%	1,85	0,97	91%
Dividende pro Aktie in €	1,00	0,90	11%	1,00	0,90	11%
Profitabilitätskennzahlen						
Bruttoergebnis-Marge in %	25,4	23,7	1.7PP	25,2	23,4	1.8PP
EBITDA-Marge in %	17,7	14,1	3.6PP	17,8	13,5	4.3PP
EBIT-Marge in %	12,7	8,8	3.9PP	12,9	8,2	4.7PP
EBT-Marge in %	12,6	9,3	3.3PP	12,7	8,4	4.3PP
Cashflow						
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	22,4	-11,6	293%	14,6	-65,7	122%
Cashflow aus Investitionstätigkeit ²	-35,8	56,2	-164%	-45,1	71,9	-163%
Investitionen in Sachanlagen und imm. Vermögenswerte	35,6	24,2	47%	69,2	40,8	70%
Free Cashflow ³	-13,4	44,6	-130%	-30,5	6,2	-592%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	10,2	-85,0	112%	7,6	-237,0	103%
	30.06.2023	31.12.2022	Δ	30.06.2023	30.06.2022	Δ
Bilanzkennzahlen						
Eigenkapital	1.444,0	1.394,5	4%	1.444,0	1.318,5	10%
Eigenkapitalquote in %	55,5	60,0	-4.5PP	55,5	59,3	-3.8PP
Netto-Finanzverschuldung	352,9	234,5	50%	352,9	211,1	67%
Gearing in %	24,4	16,8	7,6PP	24,4	16,0	8,4PP
Net Working Capital	883,6	718,9	23%	883,6	673,9	31%
Net Working Capital in % des annualisierten Quartalsumsatzes	31,6	29,4	-0.3PP	31,6	30,6	1,0PP
Anzahl Mitarbeiter ⁴	6.608	6.301	5%	6.608	5.803	14%

1 Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

2 Enthalten sind Einzahlungen aus Festgeldanlagen in Höhe von 130,0 Mio. Euro im H1/2022.

3 Nach Berücksichtigung von Zuflüssen in Höhe von 130,0 Mio. Euro im H1/2022.

4 Nach Anzahl Stellen, die Zahl der Beschäftigten wurde auf Vollzeitbasis umgerechnet. Exklusive Leiharbeitnehmer. Veröffentlichter Wert im Halbjahresbericht 2022 inklusive Leiharbeitnehmer: 6.329 zum 30.06.2022.

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.

Inhalt

Vorwort des Vorstandes	2
Konzernzwischenlagebericht	4
Konzernzwischenabschluss	19
Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben	26
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	31
Impressum/Finanzkalender	33

Definitionen und Berechnungsweisen von Kennzahlen und sonstiger verwendeter Begriffe sind im Geschäftsbericht 2022 ab Seite 151 näher beschrieben. Vereinzelt kann es aufgrund von Rundungsdifferenzen dazu kommen, dass die Aufsummierungen einzelner Werte nicht exakt zu den angegebenen Summen passen. Ebenso kann es sein, dass die Aufsummierung von Prozentanteilen nicht exakt auf 100,0 Prozent führt. Ebenfalls kann es zu kleineren Abweichungen zwischen Werten in den Anhangsangaben und im Lagebericht kommen.



Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)
Chief Technology Officer (CTO)

Dr. Karl Tragl
Vorstandsvorsitzender
Chief Executive Officer (CEO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die großen politischen und weltwirtschaftlichen Themen des Jahres 2022 haben unser aller Leben auch im ersten Halbjahr des laufenden Jahres bestimmt. Der Ukrainekrieg, angespannte Lieferketten, die Energie- und Rohstoffpreisentwicklungen, das Zinsumfeld und die Inflation im Allgemeinen wirken sich in vielerlei Hinsicht auf unseren geschäftlichen wie auch unseren privaten Alltag aus.

Herausfordernde Zeiten wie diese meistert man am besten, wenn man sich auf das Wesentliche fokussiert und sich gleichzeitig auf seine Wurzeln besinnt. Bei Wacker Neuson dürfen wir dieses Jahr stolz darauf sein, auf 175 Jahre Unternehmenshistorie zurückblicken zu dürfen. Am 14. Mai 1848 wurde ein Grundstein für die Wacker Neuson Group gelegt. An diesem Tag eröffnete Johann Christian Wacker in Dresden eine Schmiedewerkstatt. In den folgenden Jahren und Jahrzehnten hat das Unternehmen mit zahlreichen Entwicklungen und Lösungen die Bau- und Landwirtschaft immer wieder revolutioniert – und tut es heute noch. Innovation war immer ein fester Bestandteil der DNA unseres Unternehmens und wird dies auch in Zukunft bleiben.

Doch in 175 Jahren gab es eben nicht nur Erfolge zu feiern, sondern auch eine Vielzahl von Herausforderungen zu meistern. Von politischen Verwerfungen bis hin zu Kriegen, von wirtschaftlichen Rezessionen bis hin zur Depression. Über die Jahrzehnte hat sich Wacker Neuson gezielt in seiner Produktpalette diversifiziert und mit Niederlassungen rund um den Globus breit aufgestellt. So ist es uns immer wieder gelungen, Krisen zu überwinden und gestärkt aus ihnen hervorzugehen.

Auch im aktuellen Umfeld gelingt es uns zunehmend besser, mit den zahlreichen Unwägbarkeiten im Tagesgeschäft zurechtzukommen. Seit der Wachstumsdelle der Pandemiejahre generieren wir wieder Quartal für Quartal überzeugendes Wachstum und steigern unsere Effizienz. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir unseren Umsatz im ersten Halbjahr 2023 um 27 Prozent auf 1.366 Mio. Euro gesteigert. Unser Ergebnis vor

Zinsen und Steuern (EBIT) verdoppelte sich im selben Zeitraum vor dem Hintergrund von umgesetzten Preisanpassungen und Effizienzsteigerungsmaßnahmen auf 177 Mio. Euro, was einer EBIT-Marge von 12,9 Prozent entspricht. An dieser Stelle sei aber auch nochmals darauf verwiesen, dass wir aus dem Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigem Anlagevermögen, der im Januar vollzogen wurde, einen außerordentlichen Ergebniseffekt in Höhe von rund 15 Millionen Euro erzielt haben, der unser EBIT positiv beeinflusst.

Vor dem Hintergrund des positiven Geschäftsverlaufs haben wir vor wenigen Wochen – am 13. Juli – unsere Prognose für das Gesamtjahr angehoben. Entsprechend erwarten wir nun einen Umsatz zwischen 2.500 und 2.700 Millionen Euro, statt wie bisher zwischen 2.300 und 2.500 Millionen Euro. Die EBIT-Marge erwarten wir nun im Bereich zwischen 10,0 und 11,0 Prozent, nachdem wir zuvor von einer Bandbreite von 9,5 bis 10,5 Prozent ausgegangen waren. Bei den Investitionen kalkulieren wir nun mit 140 Millionen Euro, statt wie bisher mit 120 Millionen Euro. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung unserer ursprünglichen Prognose Ende März, mussten wir für die zweite Jahreshälfte 2023 noch von einem erhöhten Risiko einer deutlichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausgehen. Zu diesem Schluss kamen wir im Wesentlichen auf Basis der Veröffentlichungen führender Wirtschaftsinstitute, auch wenn die fundamentalen Aussichten unseres Unternehmens gleichzeitig als durchweg positiv zu beurteilen waren. Zwar ist die allgemeine wirtschaftliche Lage auch für den weiteren Verlauf des zweiten Halbjahres 2023 nach wie vor als schwer vorhersehbar einzustufen und mit deutlichen Risikopotenzialen versehen. Dennoch sind wir davon überzeugt, dass 2023 trotz einer möglicherweise gedämpfteren Wirtschaftsentwicklung in den kommenden Monaten ein erfolgreiches Jahr für Wacker Neuson werden wird.

Und damit dies gelingt, dafür sorgt unser Team an hoch motivierten und fachlich versierten Mitarbeitern. Wir danken daher an dieser Stelle unserem gesamten Team für die großartige Arbeit, die es tagtäglich bei Wacker Neuson leistet. Und natürlich danken wir auch Ihnen, unseren Aktionären und Geschäftspartnern, für das entgegengebrachte Vertrauen. Auch Sie sind ein wichtiger Teil unseres Teams und wir würden uns freuen, Sie auch in Zukunft an unserer Seite wissen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Vorstandsteam der Wacker Neuson SE

Konzernzwischenlagebericht 1. Halbjahr 2023

Markt und Umfeld

Entwicklung der Weltwirtschaft

Die aktuelle weltwirtschaftliche Lage ist weiterhin durch große Unsicherheit und Instabilität gekennzeichnet, auch wenn sich die Märkte langsam von den schweren Schocks der Covid-19-Pandemie und dem andauernden Krieg in der Ukraine erholen und zu Beginn des Berichtsjahres zunächst von einem stabilen Wachstum ausgegangen wurde. Hohe Risiken sehen die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute insbesondere in hohen privaten und öffentlichen Schuldenständen der Volkswirtschaften, andauernden geopolitischen Spannungen in Folge des Ukraine-Kriegs sowie aufgrund geldpolitischer Maßnahmen zur Eindämmung der Inflation. Die zunehmende geoökonomische Fragmentierung birgt weitere Risiken wie Handelsspannungen, Produktionsverluste, weniger Direktinvestitionen und verlangsamte Innovationsaktivitäten. Für das laufende Geschäftsjahr ist damit von einer weiteren Verlangsamung des Weltwirtschaftswachstums bei steigenden Finanzrisiken auszugehen.¹ Alle wichtigen Wachstumstreiber einschließlich Produktivität, Handel, Arbeitskräfte- und Investitions- wachstum werden sich laut Experten weiter abschwächen.²

Die globalen Lieferkettenschwierigkeiten schwinden allmählich und die kriegsbedingten Verwerfungen auf den Energie- und Lebensmit- telmärkten entspannen sich. Doch zwingen beträchtliche Preissteige- rungen und eine Verschärfung der Inflationslage auf den Märkten die Staaten zu geldpolitischen Maßnahmen in Form von Zinserhöhungen. Dadurch bleibt die Lage insbesondere auf den Finanzmärkten ange- spannt und die Marktteilnehmer werden mit erschwerten Finanzie- rungsbedingungen für Investitionen und Innovationen konfrontiert. Fi- nanzinstitute mit hohem Verschuldungsgrad und Kredit- und Zinsrisi- ken kämpfen ebenso mit den Folgen. Abwärtsrisiken bleiben beste- hen, vor allem in finanzschwachen Entwicklungs- und Schwellenlän- dern. Die weltweite Inflationsrate sinkt trotz der Maßnahmen langsa- mer als erwartet und für das laufende Geschäftsjahr werden 7,0 Pro- zent prognostiziert – gegenüber 8,7 Prozent im Jahr 2022. Dies sehen die Experten unter anderem durch den Fachkräftemangel und den in einigen Volkswirtschaften vorherrschenden Preisdruck auf den Ar- beitsmärkten begründet.³

Der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzt das globale Wirt- schaftswachstum für das laufende Geschäftsjahr 2023 auf 2,8 Prozent (2022: 3,4 Prozent). Für die Industriestaaten, insbesondere für die Eu- rozone und das Vereinigte Königreich, prognostiziert der IWF ein ver- langsames Wachstum in Höhe von 1,3 Prozent (2022: 2,7 Prozent), das damit im Vergleich zur Vorperiode um mehr als die Hälfte gefallen ist und weit hinter dem weltweiten Durchschnitt zurückbleibt. Damit einhergehend ist in diesen Ländern mit steigender Arbeitslosigkeit zu rechnen. Für Deutschland erwartet der IWF nach dem geringen Wachstum im Vorjahr um 1,8 Prozent für das Jahr 2023 ein leichtes Schrumpfen der Wirtschaft um -0,1 Prozent, für das Vereinigte König- reich um -0,3 Prozent. Auch für den US-amerikanischen Markt wird mit 1,6 Prozent ein rückläufiges Wachstum vorhergesagt (2022: 2,1 Prozent). In den Schwellen- und Entwicklungsländern geht der IWF bei starken regionalen Schwankungen von einem fast

unveränderten Wachstum von 3,9 Prozent aus (2022: 4,0 Prozent). Als größte Wachstumsmärkte werden China (+5,2 Prozent), insbeson- dere aufgrund des Wegfalls der pandemiebedingten Beschränkungen, und Indien (+5,9 Prozent) aufgeführt.⁴ Die Weltbank hingegen geht für das laufende Geschäftsjahr von einem geringeren Wachstum der Weltwirtschaft um 2,1 Prozent (2022: 3,1 Prozent) und der Industrie- staaten um 0,7 Prozent (2022: 2,6 Prozent) aus. Hohe Wachstumsra- ten in Höhe von 4,0 Prozent (2022: 3,7 Prozent) sind auch laut Welt- bank für die Schwellen- und Entwicklungsländer zu erwarten, insbe- sondere für die Märkte Indien (+6,3 Prozent) und China (+5,6 Pro- zent).⁵

Sowohl IWF als auch Weltbank sprechen sich dafür aus, dass die Re- gulierungs- und Aufsichtsbehörden Maßnahmen zur Schaffung von globaler Finanzmarktstabilität ergreifen sollten, um Abwärtstrends rechtzeitig abzufangen und Risiken zu minimieren. Finanzpolitische Maßnahmen sollten frühzeitig angekündigt werden, um ungünstige Spillover-Effekte auf den globalen Finanzmärkten zu vermeiden. Auch sollte die Gefahr der geoökonomischen Fragmentierung weiter einge- dämmt und gemeinsame Schritte zur Stärkung der multilateralen Zu- sammenarbeit unternommen werden; nicht zuletzt zur gemeinsamen Bewältigung des Klimawandels, im Sinne einer weltweiten Pandemie- vorsorge und zur Armutsbekämpfung. Um das weltwirtschaftliche Wachstum langfristig zu stärken, sind produktivitätssteigernde Inves- titionen zu fördern, die Gesundheitssysteme zu stärken und politische Maßnahmen, die Investitionen in digitale Technologie und klimarele- vante Projekte fördern, zu ergreifen.⁶

Entwicklung der Baumaschinenbranche

Nach den aktuellen Daten des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)⁷ stellte sich die weltweite Marktlage im ersten Quartal 2023 in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich dar. Glo- bal betrachtet gingen die Baumaschinenverkäufe im Vergleich zum Vorjahr um 2 Prozent zurück, getrieben insbesondere durch den Ab- satzeinbruch in China um 48 Prozent. Die für Wacker Neuson bedeu- samen Märkte Nordamerika und Europa wiesen im Vergleich zur Vor- jahresperiode ein Wachstum von 29 bzw. 13 Prozent auf, auf dem deutschen Markt stiegen die Verkaufszahlen um 12 Prozent. Die höchsten Wachstumsraten wurden in Afrika (+58 Prozent) und im Mit- tleren Osten (+44 Prozent) erzielt. Der indische Markt wuchs um 11 Prozent, wohingegen in Lateinamerika im ersten Quartal 2023 ein Rückgang der Verkäufe um 14 Prozent zu beobachten war.

Laut Aussagen des Branchenverbandes CECE⁸ entwickelte sich der europäische Baumaschinenmarkt im ersten Quartal relativ robust mit einem geringfügigen Umsatzrückgang von 0,5 Prozent, was auf eine verbesserte Verfügbarkeit von Maschinen und den hohen Auftragsbe- stand innerhalb der Branche zurückzuführen ist. Allerdings mit be- trächtlichen regionalen Unterschieden. In den drei umsatzstärksten Märkten, die mehr als die Hälfte des europäischen Marktvolumens wi- derspiegeln, erzielten lediglich Deutschland und Großbritannien posi- tive Wachstumsraten im Gegensatz zu Frankreich.

¹ Quelle: IWF, April 2023, World economic outlook; World Bank, June 2023, Global Economic Prospects

² Quelle: World Bank, June 2023, Global Economic Prospects

³ Quelle: IWF, April 2023, World economic outlook

⁴ Quelle: IWF, April 2023, World economic outlook

⁵ Quelle: World Bank, June 2023, Global Economic Prospects

⁶ Quelle: IWF, April 2023, World economic outlook; World Bank, June 2023, Global Economic Prospects

⁷ Quelle: VDMA, June 2023, Economic Situation, Construction Equipment and Building Material Machinery

⁸ Quelle: Committee For European Construction Equipment, May 2023, Quarterly Economic Bulletin, Brussels

In Südeuropa konnte Spanien seinen Wachstumskurs fortsetzen, während der italienische Markt stagnierte; die Türkei konnte seine Verkaufszahlen fast verdoppeln. Beträchtliche Nachfrageeinbrüche im Vergleich zur Vorjahresperiode verzeichneten die mittel- und osteuropäischen Staaten, Russland sowie die nordischen Länder.

Zum Ende des zweiten Quartals hat das Geschäftsklima in der europäischen Baumaschinenbranche laut Daten des CECE seit Herbst 2022 einen neuen Tiefstand erreicht, wenngleich der Index noch im positiven Bereich liegt. Auch die Auslastung der Produktionskapazitäten ist in den letzten Monaten zurückgegangen und liegt nun im zweiten Quartal auf einem annähernd normalen Niveau.¹

Auch das Marktforschungsinstitut Off-Highway Research² geht für das laufende Geschäftsjahr von einem Rückgang der weltweiten Verkaufszahlen um 7 Prozent aus, beeinflusst vor allem durch die schwachen Absatzzahlen auf dem chinesischen Markt. Im Jahre 2022 wurde bei bestehenden Lieferkettenschwierigkeiten auf dem weltweiten Baumaschinenmarkt exklusive China noch ein Anstieg der Verkaufszahlen um 7 Prozent verzeichnet. In China brach der Umsatz im Vorjahr hingegen aufgrund von Pandemiebeschränkungen, Zahlungsausfällen und Rückschlägen im Wohnungsbau um 39 Prozent ein. Doch trotz der globalen Abschwächung der Wirtschaft führen volle Auftragsbücher dazu, dass im laufenden Geschäftsjahr noch hohe Umsatzvolumina erwartet werden - mit Nordamerika als umsatzstärkster Region.

Entwicklung der Landtechnikbranche

Der Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landmaschinenindustrie (CEMA)³ hat seit seinem Absturz im Juni 2020 in Folge der COVID-19-Pandemie zum Ende des ersten Halbjahres seinen niedrigsten Stand erreicht. Während sich zum Ende des Geschäftsjahres 2022 ein deutlicher Aufwärtstrend mit erwarteten Auftragszuwächsen und eine Erholung von den Folgen des Ukraine-Krieges abzeichnete, fiel der Index von +30 Punkten zu Jahresbeginn auf +1 Punkt im Juni und liegt damit gerade noch im positiven Bereich. Im Februar hatte der Index aufgrund positiver Auftragsaussichten und einer deutlichen Entspannung auf der Angebotsseite seinen Höchststand (+36 Punkte) erreicht; Lieferengpässe spiegelten sich im historischen Höchststand der Produktionsdauer mit 6,9 Monaten wider. Die geringen Lagerbestände an neuen und gebrauchten Maschinen lagen zu Jahresbeginn in vielen europäischen Märkten noch unter dem optimalen Niveau; diese haben sich vor allem in Polen und Frankreich während des Berichtszeitraums zusehends gefüllt. Ab März wurde die Geschäftslage aufgrund zu erwartender Auftragsrückgänge fortwährend ungünstiger eingeschätzt. Eine abflachende Dynamik war laut CEMA vor allem auf den großen Märkten Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Polen zu beobachten. Die Auftragsbestände erreichten ihr Maximum und die Produktionsdauer ging auf 5,5 Monate zurück.

Aktuelles im ersten Halbjahr

Hauptversammlung 2023

Die ordentliche Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 26. Mai 2023 erstmals wieder als Präsenzveranstaltung statt, nachdem die Hauptversammlung in den Vorjahren im Rahmen der Pandemiegesetzgebung als rein virtuelle Veranstaltung ohne physische Präsenz der Aktionäre und ihrer Bevollmächtigten (mit Ausnahme der Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft) abgehalten wurde.

Insgesamt wurden - ähnlich wie im Vorjahr - für rund 82 Prozent des Grundkapitals Stimmen abgegeben. Die Aktionäre folgten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, die Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr auf 1,00 Euro je dividendenberechtigter Aktie zu erhöhen.

Die Hauptversammlung entlastete zudem Vorstand und Aufsichtsrat und billigte den Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2022. Die Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, München, wurde als Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 bestätigt. Darüber hinaus wurden zwei Satzungsänderungen mit Bezug zu einer zukünftigen Durchführung der Hauptversammlungen in virtueller Form verabschiedet.

Veröffentlichung der „Strategie 2030“

Mitte Juni 2023 stellte die Wacker Neuson Group ihre neue Unternehmensstrategie öffentlich vor. In dieser „Strategie 2030“ geht das Unternehmen davon aus, seinen Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortzusetzen und langfristig Umsatz und Ergebnis deutlich zu steigern. Perspektivisch soll demnach bis 2030 der Konzernumsatz auf 4 Mrd. Euro wachsen, nach 2,25 Mrd. Euro im zurückliegenden Geschäftsjahr 2022. Parallel hierzu soll die EBIT-Marge von 9,0 Prozent im Jahr 2022 auf nachhaltig über 11 Prozent in den kommenden Jahren ansteigen. Die angestrebte Net Working Capital Quote von weniger als 30 Prozent setzt dabei die richtige Balance zwischen operativer Widerstandsfähigkeit unter Berücksichtigung schwieriger globaler Lieferketten und der Erwirtschaftung von Free Cash Flow für ein nachhaltiges Wachstum.

Die perspektivische Ausweitung des Konzernumsatzes auf 4 Mrd. Euro basiert auf aktuellen Marktszenarien und einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumserwartung (CAGR) von 8 Prozent, was dem durchschnittlichen Wachstum des Unternehmens der vergangenen Jahre entspricht. Dabei wurden ausschließlich organische Wachstumstreiber in die strategischen Szenarien einbezogen. Das Unternehmen sieht sich jedoch auch in den kommenden Jahren für attraktive Akquisitionsmöglichkeiten gut aufgestellt und wird diese jederzeit wahrnehmen.

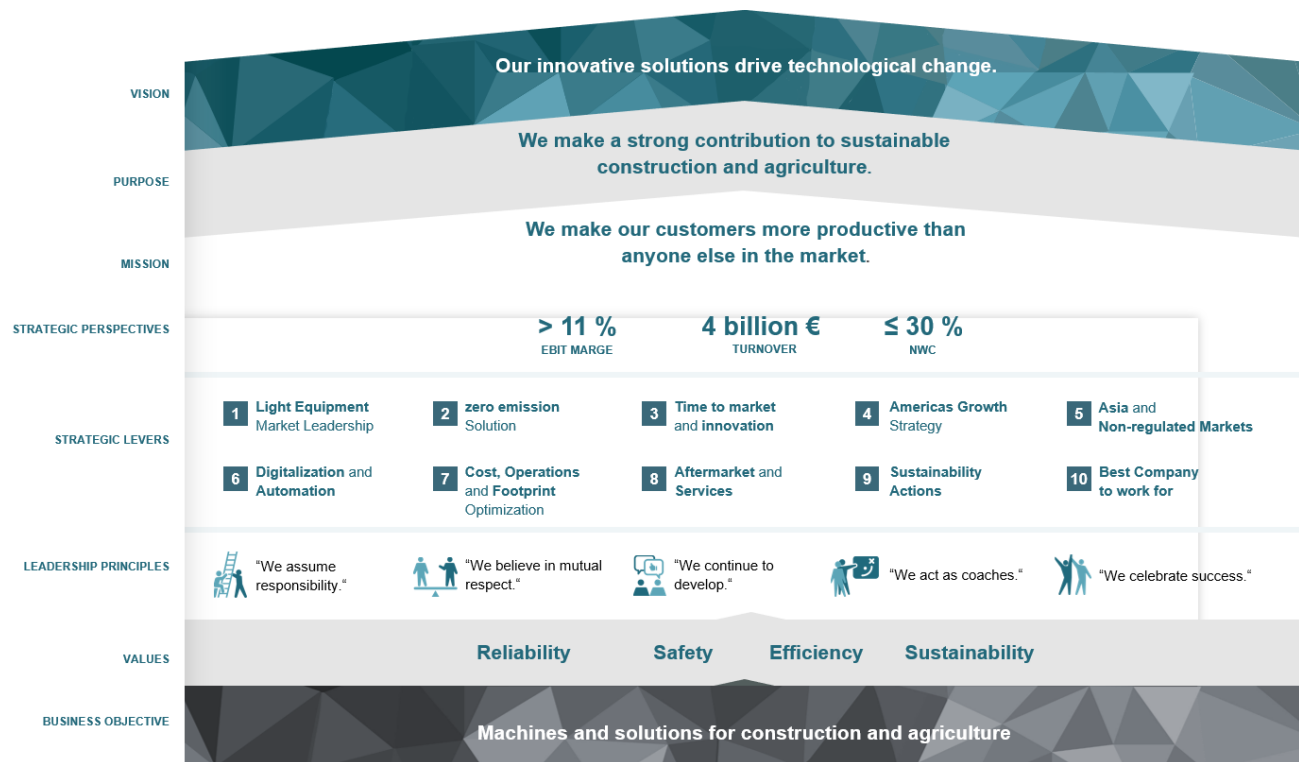
Die skizzierte Steigerung der EBIT-Marge auf über 11 Prozent basiert unter anderem auf der erfolgreichen Fortführung von Effizienzmaßnahmen, die bereits in den zurückliegenden Quartalen zu einer spürbaren Verbesserung der Ergebnismargen geführt haben. Entsprechend wird angestrebt, das EBIT-Margenniveau von 11 Prozent bereits vor dem Jahr 2030 etablieren zu können.

¹ Quelle: Committee For European Construction Equipment, Business Barometer June 2023, Brussels

² Quelle: Off-Highway Research, April 2023, Global Construction Equipment Markets

³ Quelle: CEMA, Monatliche „Business Barometer“ Dezember 2022 – Juni 2023. Index-Skala: -100 bis +100

DAS „HOUSE OF STRATEGY“ GIBT EINEN RAHMEN FÜR DIE „STRATEGIE 2030“



Zur Strukturierung der einzelnen Schritte in der Umsetzung der neuen Unternehmensstrategie liegen ihr zehn strategische Hebel zu Grunde. Sie beschreiben Meilensteine der Wachstumsperspektiven, die sich aus der Marktposition, dem innovativen Produktportfolio, regionalen Expansionsmöglichkeiten, Digitalisierung und Effizienzgewinnen, aber auch aus Aspekten der Nachhaltigkeit und der Bindung sowie Weiterentwicklung der Mitarbeitenden heraus ergeben.

Zu diesen zehn Hebeln des organischen Wachstums der kommenden Jahre zählen beispielsweise der Ausbau der Marktposition als ein führendes Unternehmen im Bereich der Boden- und Betonverdichtung (Light Equipment). Bis 2025 sollen vor allem die Marktanteile bei Stampfern, Platten und Grabenwalzen sowie bei der Betonverdichtung mit Innen- und Außenrüttlern weiter ausgebaut werden. Hierfür setzt die Wacker Neuson Group auf organische Wachstumsinitiativen, die Einführung neuer Produkte, Wachstum auf dem Ersatzteilmarkt, die Senkung der Produktionskosten sowie die Gewinnung besonderer Kundenvorteile durch die angestrebte Etablierung eines gemeinsamen Standards für Batterien im Baustellenbetrieb mit anderen großen Herstellern („Battery ONE“).

Ein weiterer Hebel liegt im „zero emission“ Produktprogramm, in dem die Wacker Neuson Group ihre Vorreiterrolle bei der Entwicklung von emissionsfreien Baumaschinen und -geräten bis 2025 auf einen dreistelligen Millionenbetrag ausbauen will. Ferner soll der Umsatz des Bereichs Aftermarket & Services deutlich gesteigert werden. Das Wachstum des Ersatzteil- und Dienstleistungsgeschäfts soll dabei zur Steigerung der Gesamrentabilität der Gruppe beitragen.

Sichergestellt werden soll diese verbesserte Durchdringung des Aftermarkets durch maßgeschneiderte Maßnahmen in jeder einzelnen relevanten Unternehmenseinheit. Auf regionaler Ebene zielen die strategischen Hebel auf eine weitere Expansion in der Region Amerikas. Dort strebt Wacker Neuson eine deutliche Ausweitung des prozentualen Anteils der Region am Konzernumsatz bis 2030 an. Hierbei steht die Schaffung eines ausgewogenen Vertriebskanalmixes zwischen unabhängigen Händlern, Vertragshändlern und Großkunden im Vordergrund, bei einer gleichzeitigen Optimierung des Produkt- und Produktionsportfolios. Darüber hinaus soll vor allem auch die Kooperation mit John Deere mit einem OEM-Liefervertrag für Mini- und Kompaktbagger nach erfolgreichem Hochlauf zum Wachstum in der Region beitragen. Der prozentuale Umsatzanteil der Region Asien-Pazifik am Konzernumsatz soll bis 2030 ebenfalls deutlich steigen. Hier wird das Unternehmen den bereits erfolgreichen Weg fortsetzen und das an die Region angepasste Produktangebot erweitern. Trotz des intensiven Wettbewerbs auf dem lokalen chinesischen Markt selbst, profitiert die Wacker Neuson Group von den attraktiven Kostenstrukturen seines Produktionsstandorts in China. Mit dem chinesischen Werk als Produktionsdrehkreuz für die Region profitiert das Unternehmen deutlich von der steigenden Nachfrage in technisch weniger regulierten Märkten wie Afrika oder Australien.

Gleichzeitig sieht sich die Wacker Neuson Group gut aufgestellt, um weitere Effizienzsteigerungen in der Produktion zu erzielen. So wurde 2022 am Produktionsstandort in Serbien als erster Ausbauschritt ein neues, hochmodernes Stahlbauwerk eröffnet und der nächste Schritt der Erweiterung bereits begonnen.

Ferner gelingt es den Geschäftseinheiten zunehmend besser, mit den Problemstellungen des aktuellen Wirtschaftsumfelds zurechtzukommen.

Integraler Bestandteil der Strategie 2030 ist auch die Nachhaltigkeits-Strategie des Unternehmens. Bis heute hat die Wacker Neuson Group bereits zahlreiche Schritte unternommen, um den CO₂-Fußabdruck des Unternehmens deutlich zu reduzieren. Bis 2025 sollen die CO₂-Emissionen (Scope 1 & 2) um rund 50 Prozent gegenüber 2019 gesenkt werden, beispielsweise durch die Umstellung auf Ökostrom, die Verringerung der internen Flottenemissionen und die Installation von Photovoltaikanlagen.

Produkthighlights

Als einer der ersten Hersteller weltweit bietet Wacker Neuson eine breite Palette elektrisch angetriebener Kompaktmaschinen und Baugeräte an. Das Produkt-Portfolio umfasst akkubetriebene Stampfer und Vibrationsplatten zur Bodenverdichtung, ein Innenrüttler-Rucksacksystem zur Betonverdichtung, Ketten- und Raddumper, Minibagger, Walzen sowie Radlader für die Bau- und Landwirtschaft. Im ersten Halbjahr 2023 wurde das bestehende Portfolio weiterentwickelt und um neue Lösungen erweitert. Seit dem Frühjahr 2023 bietet Wacker Neuson einen neuen Kettendumper für den Materialtransport an: Der kleinste zero emission Dumper von Wacker Neuson DT05e eignet sich durch seine kompakten Maße optimal zum Manövrieren und Arbeiten auf engem Raum. Eine weitere Neuheit sind die ersten elektrisch betriebenen Walzen von Wacker Neuson: RD24e und RD28e. Die Walzen werden von dem bewährten Lithium-Ionen-Akku, der auch im Bagger EZ17e verbaut ist, angetrieben.

Für die Wacker Neuson Group steht die gesamte emissionsfreie Baustelle im Fokus, wozu nicht nur die Maschinen und Geräte gehören, sondern beispielsweise auch die Ladeinfrastruktur. Eine neue Lösung rund um die zero emission Baustelle ist die Charging Box – eine Powerbank für die Baustelle. Dieser mobile Energiespeicher auf Basis von Lithium-Ionen-Akkus ermöglicht eine kontinuierliche Energieversorgung.

Im Bereich der Raddumper für den Materialtransport optimierte Wacker Neuson die Dumper der Dual View Reihe. Diese zeichnen sich durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole aus, wodurch der Bediener immer den Arbeitsbereich im Blick hat. Nun sind die Maschinen unter anderem mit zusätzlichen Sicherheitsfeatures verfügbar: So muss beispielsweise der Bediener sitzen und angeschnallt sein, um die Maschine in Betrieb zu nehmen. Die Hill-Hold Funktion sichert ein Zurückrollen am Hang, sobald der Fuß vom Gaspedal genommen wird.

Die neue Version des Zero Tail Baggers EZ26 von Wacker Neuson bietet dank des optimierten Designs eine gute Rundumsicht bei gleichzeitig kompakten Abmessungen und hohen Leistungsdaten. Zudem ermöglicht das geringe Gewicht den Transport inklusive Anbaugerät mittels PKW-Anhänger.

Im Bereich der Digitalisierung wurden die Mixed-Reality-Brillen „Smart Glasses“ für den Service eingeführt. Wenn ein Kunde Hilfe benötigt, kann sich der Servicetechniker des Händlers, mit den Smart Glasses ausgestattet, live mit den Experten verbinden und seinen Blick auf die Maschine teilen bzw. den Bildschirm des Supports auf die Brille übertragen. Mit dieser Augmented Reality-Lösung ist die Maschine in kürzerer Zeit und mit deutlich geringeren Kosten wieder betriebsbereit.

Die Konzernmarke Kramer erweiterte im ersten Halbjahr die Produktpalette der elektrisch betriebenen Maschinen um einen Radlader und einen Teleskoplader. Sie arbeiten ohne direkte Abgasemission und sind dabei sehr leise, wodurch sie ideal für den Einsatz in sensiblen Umgebungen geeignet sind. Der Radlader 5065e für die Bauwirtschaft und KL25.5e für die Landwirtschaft sind die Nachfolger des 2016 eingeführten Erfolgsmodells und sind mit einer hochwertigen Lithium-Ionen-Batterie für eine Laufzeit von bis zu vier Stunden ohne Zwischenladung ausgestattet.

Das zweite neue zero emission Modell ist der ultrakompakte, elektrische Teleskoplader 1445e für die Bau- und KT144e für die Landwirtschaft. Aufgrund seiner Lithium-Ionen-Batterie kombiniert mit seinen kompakten Abmessungen - einer Höhe von unter zwei Metern und einer Breite von ca. 1,60 Metern - ist er sehr flexibel einsetzbar.

Der neue elektrische Hoftrac der Konzernmarke Weidemann wurde mit dem German Innovation Award ausgezeichnet: Der Rat für Formgebung zeichnet mit dem German Innovation Award Produkte, Technologien und Dienstleistungen aus, die neue, innovative Richtungen einschlagen. Der 1190e überzeugte durch innovative Produkt-Features wie beispielsweise ein intelligentes Heizungs- und Lüftungskonzept für das Betreiben einer Kabine oder die bedarfsgerechte konfigurierbare Ausstattung durch drei verschiedene Lithium-Ionen-Batterien zur Auswahl.

Darüber hinaus erhielt der neue elektrische Teleskoplader T4512e, der in der zweiten Jahreshälfte 2023 in den Markt eingeführt wird, den Equitana Innovationspreis 2023 Silber in der Kategorie Fahrzeuge und Anhänger. Kunden profitieren von der optimal abgestimmten Leistung der Maschine und dem innovativen Batterie Management System, das unter anderem eine permanente Überwachung der Temperatur der Batterie ermöglicht.

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Nach der sehr guten Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group im Gesamtjahr 2022 setzte sich der positive Trend im ersten Halbjahr 2023 fort. Sowohl in der Bauwirtschaft als auch in der Landwirtschaft blieb die Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens auf hohem Niveau. Der Umsatz erhöhte sich um 27,4 Prozent auf 1.365,9 Mio. Euro (H1/2022: 1.072,5 Mio. Euro). Bereinigt um Währungseffekte lag der Zuwachs bei 27,9 Prozent. Bei separater Betrachtung des zweiten Quartals zeigte sich auch gegenüber dem direkten Vorquartal eine bessere Entwicklung. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres legte der Umsatz ebenfalls deutlich um 26,8 Prozent auf 698,7 Mio. Euro zu (Q2/2022: 550,9 Mio. Euro).

Auch das deutlich positive Momentum im Geschäft mit Kompaktmaschinen der Marken Kramer und Weidemann für die Landwirtschaft hielt im ersten Halbjahr 2023 weiter an. Vor dem Hintergrund einer anhaltend hohen Nachfrage steigerte sich der Umsatz des Produktbereichs in einem weiterhin positiven Marktumfeld um 51,9 Prozent auf 315,1 Mio. Euro (H1/2022: 207,4 Mio. Euro).

Zum Wachstum mit Produkten für die Bauwirtschaft trugen erneut alle wesentlichen Produktgruppen bei. Während in der Region Europa vor allem die Nachfrage nach Radladern und Telehandlern deutlich anstieg, entwickelten sich in der Region Amerikas vor allem die Nachfrage nach Skid Steers und nach Produkten für die Bodenverdichtung sehr erfreulich.

In der Produktlinie „zero emission“, dem Angebot an elektrisch angetriebenen Kompaktmaschinen und Baugeräten, zeigte sich eine deutliche Zunahme der Nachfrage im Vergleich der Halbjahre 2022 und 2023 im deutlich zweistelligen Prozentbereich. Hierbei war vor allem das zweite Quartal von einer spürbar besseren Entwicklung als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs geprägt.

Die Nachfrage nach Mietmaschinen zeigte sich weiterhin auf hohem Niveau. Nach der verringerten Verfügbarkeit von Neumaschinen im Geschäftsjahr 2022 wurde der Umfang des Mietmaschinenparks im ersten Halbjahr 2023 wieder ausgebaut. Unverändert trugen auch das Servicegeschäft und das margenstarke Ersatzteilgeschäft zum Wachstum im Dienstleistungssegment bei.

Nach dem starken Anstieg des Auftragseingangs im Vorjahr startete die Wacker Neuson Group im ersten Halbjahr in allen Berichtsregionen mit einem robusten Auftragseingang ins Jahr, der sich zum Ende des Berichtszeitraums hin abschwächte. Von den hohen Niveaus der zuletzt als überhitzt zu bezeichnenden Nachfragesituation zeichnete sich entsprechend die erwartete Abkühlung ab. Entsprechend pendelte sich auch der Auftragsbestand auf Monatssicht mit leichten Schwankungen auf insgesamt noch immer überdurchschnittlich hohem Niveau ein. Im regionalen Vergleich entwickelte sich die Nachfrage in der Region Amerikas insgesamt gut, jedoch zuletzt gedämpfter. Auch in Europa war die rückläufige Entwicklung des Auftragseingangs deutlich wahrnehmbar, aber weiterhin auf insgesamt gutem Niveau. Ähnliches gilt für die Region Asien-Pazifik, die zwar von einer hohen Nachfrage im australischen Markt gekennzeichnet war, aber zuletzt ebenfalls ein reduzierte Nachfragedynamik aufwies.

Entwicklung der Ergebniskennzahlen

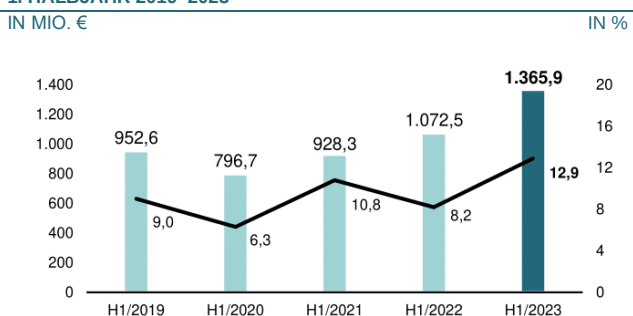
Die Umsatzkosten stiegen im ersten Halbjahr 2023 leicht unterproportional zur Umsatzentwicklung um 24,3 Prozent auf 1.021,3 Mio. Euro (H1/2022: 821,9 Mio. Euro). Das Bruttoergebnis lag folglich bei 344,6 Mio. Euro (H1/2022: 250,6 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge erhöhte sich entsprechend leicht auf 25,2 Prozent gegenüber Vorjahr (H1/2022: 23,4 Prozent). Im zweiten Quartal belief sich die Bruttoergebnismarge auf 25,4 Prozent (Q2/2022: 23,7 Prozent).

Die Entwicklung der Umsatzkosten war geprägt von deutlich höheren Volumina und damit verbundenen erhöhten Kosten in Produktion und Logistik. Dabei zeigte sich die Kostendeckung in den Produktionswerken gegenüber dem Vorjahr insgesamt verbessert, aber vor dem Hintergrund der nach wie vor prägenden Lieferkettenproblematik nach wie vor deutlich schwankend. Die immer wieder auftretenden Materialengpässe führten zu Nacharbeiten und damit zur Notwendigkeit des wiederholten Handlings von Maschinen. Daraus entstand zusätzlicher Aufwand, der die Produktivität in den Werken weiterhin belastete.

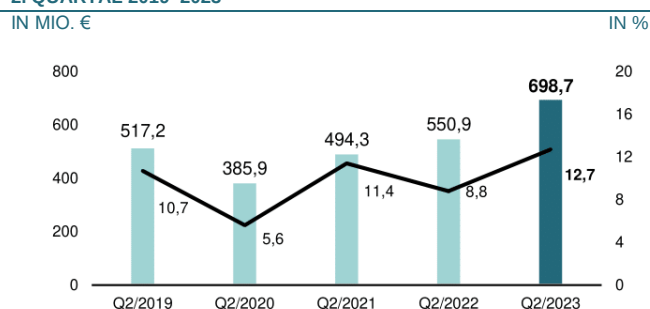
Entwicklung der operativen Kosten

Während die Umsatzkosten in unmittelbarem Zusammenhang mit dem erzielten Umsatzvolumen stehen, weisen die operativen Kosten einen weniger variablen Charakter auf. Im ersten Halbjahr stieg die Summe der Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten um 20,0 Prozent und lag bei 199,7 Mio. Euro (H1/2022: 166,4 Mio. Euro). Der Anteil am Umsatz verbesserte sich weiter auf 14,6 Prozent (H1/2022: 15,5 Prozent).

ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE
1. HALBJAHR 2019–2023



ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE
2. QUARTAL 2019–2023



Die einzelnen Aufwandspositionen entwickelten sich im ersten Halbjahr 2023 wie folgt:

Die Vertriebskosten stiegen in den ersten sechs Monaten im Vergleich zum Vorjahr um 16,6 Prozent auf 121,6 Mio. Euro (H1/2022: 104,3 Mio. Euro). Ursächlich waren im Wesentlichen höhere Aufwendungen für Personal, auch geprägt von Tarifierhöhungen und höheren Rückstellungen für Gleitzeit und Urlaubsansprüche. Ferner erhöhten sich die Marketing-, Reise- und Logistikkosten. Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz verbesserte sich auf 8,9 Prozent (H1/2022: 9,7 Prozent).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten lagen bei 31,6 Mio. Euro (H1/2022: 24,5 Mio. Euro) und erhöhten sich damit im Vergleich zum gestiegenen Umsatzniveau nahezu proportional. Die aktivierten Aufwendungen summierten sich auf 13,7 Mio. Euro (H1/2022: 13,9 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote vom Umsatz lag – inklusive aktivierter F&E-Aufwendungen – mit 3,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau (H1/2022: 3,6 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich unterproportional zur Umsatzentwicklung um 23,7 Prozent auf 46,5 Mio. Euro (H1/2022: 37,6 Mio. Euro). Der relative Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz verbesserte sich entsprechend weiter auf 3,4 Prozent (H1/2022: 3,5 Prozent).

Der Saldo aus den Positionen sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen stieg im ersten Halbjahr mit 31,8 Mio. Euro erheblich gegenüber dem Vorjahr an (H1/2022: 3,3 Mio. Euro). Der Anstieg steht im Wesentlichen in Zusammenhang mit dem Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigem Anlagevermögen sowie mit Erträgen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte.

Die Abschreibungen lagen mit insgesamt 66,9 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten über dem Niveau von 2022 (H1/2021: 57,8 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte summierten sich im ersten Halbjahr auf 40,7 Mio. Euro, im zweiten Quartal auf 21,4 Mio. Euro (H1/2022: 34,5 Mio. Euro; Q2/2022: 17,4 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf den konzerneigenen Vermietbestand lagen mit 26,2 Mio. Euro im ersten Halbjahr und 13,4 Mio. Euro im zweiten Quartal über Vorjahresniveau (H1/2022: 23,3 Mio. Euro; Q2/2022: 11,7 Mio. Euro).

Entwicklung von EBIT, Finanz- und Periodenergebnis

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich im ersten Halbjahr erheblich um 101,9 Prozent auf 176,7 Mio. Euro (H1/2022: 87,5 Mio. Euro). Die EBIT-Marge stieg ebenfalls deutlich auf 12,9 Prozent (H1/2022: 8,2 Prozent). Im ersten Quartal 2023 führte zudem ein Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigem Anlagevermögen zu einem außerordentlichen positiven Ergebniseffekt in Höhe von rund 15 Millionen Euro.

Nach dem deutlichen Anstieg der Kosten für Rohmaterial, Komponenten, Energie und Frachten im Vorjahr, gelang es dem Unternehmen im ersten Halbjahr 2023 deutlich besser, sich auf das veränderte Umfeld einzustellen und gestiegene Kosten über Preiserhöhungen weiterzureichen. Dennoch belasten durch Materialengpässe verursachte Nacharbeiten an den Maschinen weiterhin die Produktivität in den Werken.

Bei separater Betrachtung des zweiten Quartals 2023, lag das EBIT mit 88,9 Mio. Euro ebenfalls erheblich über Vorjahr (Q2/2022: 48,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge belief sich auf 12,7 Prozent, nach 8,8 Prozent im Vorjahresquartal.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -3,8 Mio. Euro (H1/2022: 2,7 Mio. Euro). Das im Finanzergebnis enthaltene Zinsergebnis lag bei -4,3 Mio. Euro (H1/2022: -4,8 Mio. Euro). Währungseffekte wirkten sich im Berichtszeitraum leicht positiv aus.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag im ersten Halbjahr bei 172,9 Mio. Euro (H1/2022: 90,2 Mio. Euro). Im zweiten Quartal belief sich das EBT auf 87,7 Mio. Euro, gegenüber 51,1 Mio. Euro im Vorjahr.

Der Steueraufwand lag im ersten Halbjahr bei 46,9 Mio. Euro, im zweiten Quartal bei 24,1 Mio. Euro (H1/2022: 24,1 Mio. Euro; Q2/2022: 13,6 Mio. Euro). Dies entspricht Steuerquoten von 27,1 bzw. 27,5 Prozent (H1/2022: 26,7 Prozent; Q2/2022: 26,6 Prozent).

Das Periodenergebnis des ersten Halbjahres belief sich auf 126,0 Mio. Euro (H1/2022: 66,1 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 1,85 Euro, bezogen auf 68.015.345 Stammaktien (H1/2022: 0,97 Euro bezogen auf 68.015.345 Stammaktien). Das Periodenergebnis des zweiten Quartals 2023 lag bei 63,6 Mio. Euro (Q2/2022: 37,5 Mio. Euro), das Ergebnis je Aktie belief sich – bezogen auf 68.015.345 Stammaktien – auf 0,94 Euro (Q2/2022: 0,55 Euro bezogen auf 68.015.345 Stammaktien).

Vermögens- und Finanzlage

Net Working Capital

Strategisches Ziel des Konzerns ist es, die Net Working Capital-Quote in Prozent vom Umsatz¹ nachhaltig auf einen Wert von kleiner oder gleich 30 Prozent zu steuern. Zum Ende des ersten Halbjahres lag die Quote als Folge der allgemeinen Lieferkettenproblematik und der in diesem Zusammenhang gegebenen Notwendigkeit einer erhöhten Lagerhaltung bei 31,6 Prozent² (30. Juni 2022: 30,6 Prozent²). In absoluten Zahlen lag das Net Working Capital bei 883,6 Mio. Euro und damit mit +31,1 Prozent bzw. +22,9 Prozent über dem Wert des Vorjahres und dem Niveau zu Beginn des Geschäftsjahres (30. Juni 2022: 673,9 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 718,9 Mio. Euro). Die einzelnen Komponenten entwickelten sich wie folgt:

Der Vorratsbestand an Maschinen sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen stieg in den ersten sechs Monaten um 15,3 Prozent auf 783,1 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 678,9 Mio. Euro). Im Vergleich zum Niveau des Vorjahres war der Anstieg noch deutlicher (30. Juni 2022: 608,6 Mio. Euro). Die Gründe hierfür liegen weiterhin in der Lieferkettensituation, die immer wieder von Unterbrechungen gekennzeichnet ist. Dies äußert sich zum einen in der Notwendigkeit eines erhöhten Bestands an Rohmaterialien und Komponenten zur Sicherung der Lieferfähigkeit als auch in einem weiterhin erhöhten Bestand an unfertigen Maschinen. Die Vorratsreichweite lag zum Bilanzstichtag bei 137 Tagen (30. Juni 2022: 132 Tage).³

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen in Folge des deutlichen Umsatzwachstums in der ersten Jahreshälfte auf 405,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 301,3 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 321,5 Mio. Euro). Die Reichweite der Forderungen lag bei 53 Tagen (30. Juni 2022: 53 Tage).⁴

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen aufgrund des gesteigerten Produktionsvolumens mit 304,5 Mio. Euro zum Ende des ersten Halbjahres ebenfalls über den Vergleichswerten (31. Dezember 2022: 261,3 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 256,2 Mio. Euro). Die Reichweite der Verbindlichkeiten lag bei 53 Tagen (30. Juni 2022: 56 Tage).⁵

Langfristige Vermögenswerte

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte lag zum Stichtag bei 1.284,7 Mio. Euro und damit über den Vergleichswerten des Vorjahres (31. Dezember 2022: 1.182,7 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 1.114,5 Mio. Euro). Ursächlich für den Anstieg war im Wesentlichen die deutliche Zunahme des Sachanlagevermögens (30. Juni 2023: 516,0 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 452,8 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 414,7 Mio. Euro)

sowie des Vermietbestands (30. Juni 2023: 235,2 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 206,3 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 196,3 Mio. Euro). Der Anstieg des Sachanlagevermögens resultierte im Wesentlichen aus Neubau- und Erweiterungsmaßnahmen am Produktionsstandort in Serbien. Die latenten Steueransprüche lagen deutlich über Vorjahr und leicht unter dem Jahresultimo 2022 (30. Juni 2023: 31,6 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 35,9 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 18,5 Mio. Euro).

Kurzfristige Vermögenswerte

Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum Ende des ersten Halbjahres auf 1.319,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 1.141,2 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 1.109,7 Mio. Euro). Ursächlich für den deutlichen Anstieg seit Jahresbeginn waren im Wesentlichen ein Anstieg der Vorräte (30. Juni 2023: 783,1 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 678,9 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 608,6 Mio. Euro) sowie gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (30. Juni 2023: 405,0 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 301,3 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 321,5 Mio. Euro). Gegenläufig entwickelten sich die liquiden Mittel und Zahlungsmittel-äquivalente (30. Juni 2023: 33,7 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 53,7 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 72,1 Mio. Euro) sowie die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte (30. Juni 2023: 0,0 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 8,9 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 9,0 Mio. Euro). Letztere reduzierten sich durch den Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigem Anlagevermögen im Januar 2023.

Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten lagen zum Stichtag 30. Juni 2023 bei 302,8 Mio. Euro, und damit deutlich unter dem Wert zum Jahresende 2022 (31. Dezember 2022: 342,2 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 368,0 Mio. Euro). Grund war im Wesentlichen die Umgliederung eines Schuldscheindarlehens in die kurzfristigen Verbindlichkeiten.

NET WORKING CAPITAL

IN MIO. €

	30.6.2023	31.12.2022	Veränderung	30.6.2022	Veränderung
Vorräte	783,1	678,9	15%	608,6	29%
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	405,0	301,3	34%	321,5	26%
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	304,5	261,3	17%	256,2	19%
Net Working Capital	883,6	718,9	23%	673,9	31%
Net Working Capital / annualisierter Umsatz des Quartals	31,6%	31,9%	-0,3PP	30,6%	1,0PP

¹ Unterjährig wird auf den annualisierten Umsatz des vorangegangenen Quartals abgestellt.

² Werte jeweils zum annualisierten Umsatz des vorangegangenen Quartals.

³ Vorratsreichweite = (Vorratsbestand zum Zwischenbilanzstichtag/annualisierte Umsatzkosten des vorangegangenen Quartals)*365 Tage

⁴ Forderungsreichweite = (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Zwischenbilanzstichtag/annualisierter Umsatz des vorangegangenen Quartals)*365 Tage.

⁵ Reichweite der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (L.u.L.) = (Verbindlichkeiten aus L.u.L. zum Zwischenbilanzstichtag/annualisierte Umsatzkosten des vorangegangenen Quartals)*365 Tage.

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Ende der Berichtsperiode deutlich auf 856,9 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 587,2 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 537,7 Mio. Euro). Die Erhöhung resultierte vor allem aus der beschriebenen Umgliederung eines Schuldscheindarlehens von den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten. Darüber hinaus stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (30. Juni 2023: 304,5 Mio. Euro; 31. Dezember 2022: 261,3 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 256,2 Mio. Euro) (siehe Entwicklung des Net Working Capital → Seite 10).

Bilanzsumme und Eigenkapital

Die Bilanzsumme lag zum Halbjahresende mit 2.603,7 Mio. Euro über dem Niveau zum Jahresende 2022 (31. Dezember 2022: 2.323,9 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 2.224,2 Mio. Euro).

Das Konzern-Eigenkapital stieg zum Ende des ersten Halbjahres weiter an auf 1.444,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 1.394,5 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 1.318,5 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote lag bei 55,5 Prozent (31. Dezember 2022: 60,0 Prozent; 30. Juni 2022: 59,3 Prozent).

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern im geringen 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. Im Rahmen von Forderungsverkaufsprogrammen (Factoring) werden bestimmte Forderungen nach den Regelungen des IFRS 9 vollständig ausgebucht und nur mit dem anhaltenden Engagement bilanziert.

Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzverschuldung¹ stieg im Wesentlichen im Zuge des Net Working Capital-Aufbaus und erreichte 352,9 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 234,5 Mio. Euro; 30. Juni 2022: 211,1 Mio. Euro). Der Verschuldungsgrad (Gearing²) stieg von 16,8 Prozent zum Jahresanfang auf 24,4 Prozent zum Zwischenbilanzstichtag (30. Juni 2022: 16,0 Prozent).

Die weiterhin gute Liquiditäts- und Finanzposition ermöglicht es dem Konzern, auch künftig wichtige Wachstumsinvestitionen zu tätigen und den technologischen Wandel der Branche aktiv zu gestalten. Die einwandfreie Bonität wurde mit der Feststellung der Notenbankfähigkeit durch die Deutsche Bundesbank erneut bestätigt.

NETTOFINANZVERSCHULDUNG

IN MIO. €

	30.6.2023	31.12.2022	30.6.2022
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	103,2	169,5	216,3
Kurzfristige Verbindlichkeiten ggü. Finanzinstituten	283,2	117,9	66,1
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,2	0,8	0,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	33,7	53,7	72,1
Festgeldanlagen mit Laufzeit < 1 Jahr	–	–	–
Nettofinanzposition Gesamt	352,9	234,5	211,1
Gearing in %	24,4	16,8	16,0

Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit

Der Brutto-Cashflow (Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor Investitionen in das Net Working Capital) zeigte sich sowohl im ersten Halbjahr als auch im zweiten Quartal mit 200,2 Mio. Euro bzw. 109,3 Mio. Euro gegenüber Vorjahr deutlich erhöht (H1/2022: 122,3 Mio. Euro; Q2/2022: 62,4 Mio. Euro). Der Anstieg steht in Wesentlichen in Zusammenhang mit der positiven operativen Geschäftsentwicklung des Unternehmens.

Nach Investitionen in das Net Working Capital lag der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit nach gezahlten Ertragssteuern im ersten Halbjahr bei 14,6 Mio. Euro und zeigte sich damit gegenüber dem Vorjahr spürbar verbessert (H1/2022: -65,7 Mio. Euro). Im zweiten Quartal belief sich der Wert auf 22,4 Mio. Euro (Q2/2022: -11,6 Mio. Euro). Ursache für die Verbesserung war der verbesserte Brutto-Cashflow.

FINANZLAGE

IN MIO. €

	Q2/2023	Q2/2022	H1/2023	H1/2022
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	22,4	-11,6	14,6	-65,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-35,8	56,2	-45,1	71,9
Free Cashflow	-13,4	44,6	-30,5	6,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	10,2	-85,0	7,6	-237,0
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	1,8	-3,0	2,9	-3,4
Veränderung Konsolidierungskreis	–	0,8	–	0,8
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	-1,4	-42,6	-20,0	-233,4
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	35,1	114,7	53,7	305,5
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	33,7	72,1	33,7	72,1

¹ Nettofinanzverschuldung = lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten + kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten - Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente - Festgeldanlagen mit Laufzeit < 1 Jahr. In der Definition der Nettofinanzverschuldung der Wacker Neuson Group sind Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 nicht enthalten.

² Gearing = Nettofinanzverschuldung/Eigenkapital.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag in den ersten sechs Monaten bei -45,1 Mio. Euro (H1/2022: 71,9 Mio. Euro). Im Vorjahreswert enthalten sind Zuflüsse aus Festgeldanlagen in Höhe von 130,0 Mio. Euro. Dem entgegen stehen im ersten Halbjahr 2023 Zuflüsse aus dem Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigem Anlagevermögen. Im zweiten Quartal belief sich der Investitions-cashflow auf -35,8 Mio. Euro (Q2/2022: 56,2 Mio. Euro). Hierin war im Vorjahr der Erwerb der Enar Group enthalten sowie ein Effekt aus der Auflösung einer Festgeldanlage in Höhe von 100 Mio. Euro.

Der Konzern plant im Geschäftsjahr 2023 neben Ersatzinvestitionen auch in Erweiterungen seines europäischen Produktionsverbunds zu investieren. Im ersten Halbjahr 2023 tätigte der Konzern Investitionen in Höhe von insgesamt 69,2 Mio. Euro, dies entspricht 69,6 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum (H1/2022: 40,8 Mio. Euro). 54,3 Mio. Euro entfielen auf Sachanlagen (H1/2022: 25,6 Mio. Euro). Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte lagen mit 14,9 Mio. Euro aufgrund geringerer Aktivierungen von IT- und Entwicklungsprojekten leicht unter Vorjahresniveau (H1/2022: 15,2 Mio. Euro).

Free Cashflow

Der Free Cashflow lag mit -30,5 Mio. Euro deutlich über Vorjahr (H1/2022: -123,8 Mio. Euro, vor Effekten aus der Auflösung einer Festgeldanlage in Höhe von 130. Mio. Euro). Im zweiten Quartal betrug der Free Cashflow -13,4 Mio. Euro (Q2/2022: 44,6 Mio. Euro).

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr auf 7,6 Mio. Euro und lag somit wesentlich über Vorjahr (H1/2022: -237,0 Mio. Euro). Der Vorjahreswert war wesentlich geprägt von der Rückführung von Schuldscheindarlehen. Des Weiteren kam es in der laufenden Halbjahresperiode H1/2023 zu Zuflüssen aus kurzfristigen Darlehen in Höhe von 139,6 Mio. EUR (siehe Entwicklung der Verbindlichkeiten → [Seite 10ff.](#)). Ferner hatte die Dividendenausschüttung in Höhe von -68,0 Mio. Euro deutlichen Einfluss auf die Entwicklung (H1/2022: -61,2 Mio. Euro). Die Hauptversammlung war dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt, für das abgelaufene Geschäftsjahr die Dividende von 0,90 Euro im Vorjahr auf 1,00 Euro je dividendenberechtigter Aktie zu erhöhen.

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 Europa (EMEA)¹, 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 (EMEA), Amerikas und Asien-Pazifik

Region Europa (EMEA)¹

Europa ist für die Wacker Neuson Group der mit Abstand bedeutendste Absatzmarkt. 74,9 Prozent des Umsatzes wurden im ersten Halbjahr 2023 hier erzielt (H1/2022: 77,0 Prozent). Mit 1.023,5 Mio. Euro lag der Umsatz um 23,9 Prozent über Vorjahr (H1/2022: 826,3 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2023 lag der Umsatz in der Region bei 519,5 Mio. Euro (Q2/2022: 414,7 Mio. Euro) – ein Anstieg von 25,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal.

Das operative Ergebnis (EBIT)² belief sich im ersten Halbjahr auf 171,9 Mio. Euro, was einem Zuwachs von 90,3 Prozent zum Vorjahr entspricht (H1/2022: 81,6 Mio. Euro). Vor dem Hintergrund der 2022 umgesetzten Maßnahmen, gelang es dem Unternehmen zunehmend deutlich besser, die deutlich gestiegenen Kosten für Rohmaterial, Komponenten, Energie und Frachten, an die Kunden weiterzugeben. Unverändert belasteten jedoch punktuell auftretende Materialengpässe und die sich daraus ergebende Notwendigkeit von Nacharbeiten an den produzierten Maschinen die Produktivität in den Werken (siehe Ertragslage → Seite 8).

Treiber des Umsatzwachstums war neben dem Heimatmarkt Deutschland auch der große europäische Baumaschinenmarkt Frankreich. Daneben zeigten auch viele osteuropäischen sowie nordeuropäischen Länder zweistellige Zuwachsraten. Nach einer abgeschwächten Entwicklung in Südeuropa im vergangenen Jahr, zeigte sich hier im ersten Halbjahr 2023 eine spürbar gestiegene Nachfrage. Zurückhaltend entwickelte sich dagegen der Markt in Großbritannien, der 2022 noch von zweistelligen Wachstumsraten geprägt war. Hohe Nachfrage bestand produktseitig unverändert vor allem nach Radladern und Telehandlern.

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN H1/2023

IN % (H1/2022)



■	74,9 Europa (77,0)
■	22,0 Amerikas (18,9)
■	3,1 Asien-Pazifik (4,1)

Erneut überaus dynamisch entwickelte sich das Geschäft mit Kompaktmaschinen der Marken Kramer und Weidemann für die Landwirtschaft auch im ersten Halbjahr 2023. Nachdem das Unternehmen in diesem Bereich bereits 2022 ein Wachstum von 18,7 Prozent erreicht hatte, stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2023 in einem unverändert positiven Marktumfeld um weitere 51,9 Prozent auf 315,1 Mio. Euro steigern (H1/2022: 207,4 Mio. Euro). Weiterhin ist der Markt für Landmaschinen von einer insgesamt hohen Investitionsbereitschaft der Landwirte geprägt. Entsprechend profitierte die Wacker Neuson Gruppe in den drei Kernmärkten Deutschland, Großbritannien und Frankreich von einer weiterhin gute Nachfrage.

Region Amerikas

Der Umsatz in der Region Amerikas stieg im ersten Halbjahr mit 48,3 Prozent auf 300,7 Mio. Euro weiter deutlich (H1/2022: 202,8 Mio. Euro). Der Anteil der Region am Gesamtumsatz erhöhte sich entsprechend weiter auf 22,0 Prozent zu (H1/2022: 18,9 Prozent). Vor dem Hintergrund der Wechselkursentwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro im ersten Halbjahr zeigt sich die Entwicklung ähnlich: Wechselkursbereinigt lag der Umsatzanstieg bei 48,5 Prozent. Im zweiten Quartal stieg der Umsatz um 41,2 Prozent auf 158,1 Mio. Euro (Q2/2022: 112,0 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag das Wachstum bei 45,4 Prozent.

Die Nachfrage auf dem nordamerikanischen Markt entwickelte sich weiterhin über sämtliche Vertriebskanäle sehr positiv. Bei den Wacker Neuson Vertragshändlern wie auch bei unabhängigen Händlern und Großkunden zeigte sich ein hoher Endkundenbedarf an Neugeräten und Mietmaschinen. Im Zuge der fortgesetzten Diversifikation der Vertriebsstrategie konnte Wacker Neuson in Nordamerika auch im ersten Halbjahr 2023 weitere Vertragshändler gewinnen. Neben den USA verzeichnete auch der kanadische Markt weiterhin deutliches Wachstum. Aber auch der mexikanische Markt wies mit deutlich zweistelligen Wachstumsraten eine erfreuliche Entwicklung auf.

UMSATZ- UND EBIT-ENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

IN MIO. €

	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
	Europa		Amerikas		Asien-Pazifik		Konsolidierung		Konzern	
H1										
Umsatz	1.023,5	826,3	300,7	202,8	41,7	43,4			1.365,9	1.072,5
EBIT	171,9	81,6	36,5	6,0	2,6	3,7	-34,3	-3,8	176,7	87,5
Q2										
Umsatz	519,5	414,7	158,1	112,0	21,1	24,2			698,7	550,9
EBIT	86,0	44,6	18,2	4,8	1,2	2,3	-16,5	-3,3	88,9	48,4

¹ Inklusive Türkei, Russland, Afrika, Mittlerer Osten. Im Segment Europa ist die Enar-Gruppe vollständig enthalten.

² Vor Konsolidierung.

Das operative Ergebnis (EBIT)¹ der Region Amerikas lag im ersten Halbjahr bei 36,5 Mio. Euro (H1/2022: 6,0 Mio. Euro), was einem Zuwachs von 508,3 Prozent entspricht.

Region Asien-Pazifik

In der Region Asien-Pazifik zeigte sich der Umsatz im ersten Halbjahr um 3,9 Prozent auf 41,7 Mio. Euro leicht rückläufig (H1/2022: 43,4 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt war ein leichter Anstieg um 1,2 Prozent zu verzeichnen. Der Anteil der Region am Gesamtumsatz war folglich mit 3,1 Prozent leicht geringer (H1/2022: 4,0 Prozent). Im zweiten Quartal lag die Umsatzentwicklung in der Region bei -12,8 Prozent, der Umsatz erreichte 21,1 Mio. Euro (Q2/2022: 24,2 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt entwickelte sich der Umsatz um -5,0 Prozent rückläufig.

Die Entwicklung in der Region war im ersten Halbjahr 2023, wie auch bereits in der Vergangenheit, deutlich geprägt von zweistelligen Zuwachsraten im australischen Markt. Fortgesetzten Erfolg hat das Unternehmen hier mit seiner Strategie, das Händlernetz konsequent zu erweitern und das Produktportfolio an die lokalen Bedürfnisse anzupassen. Unabhängige Vermietunternehmen bleiben weiterhin im Fokus der Vertriebsaktivitäten. Australien leistete erneut den wesentlichen Anteil an der positiven Ergebnisentwicklung in der Region. Das operative Ergebnis (EBIT)¹ der Berichtsregion Asien-Pazifik belief sich auf 2,6 Mio. Euro (H1/2022: 3,7 Mio. Euro).

Die übrigen Märkte in der Region, China und Südostasien, die in Summe deutlich weniger Umsatz beisteuern als der australische Markt, entwickelten sich im ersten Halbjahr 2023 rückläufig. Der Konzern vertreibt die im chinesischen Werk produzierten Maschinen verstärkt in weniger regulierten Exportmärkten wie beispielsweise Afrika und Südamerika, weshalb sich der Produktionsstandort in China auf Gruppenebene weiterhin als sehr vorteilhaft erweist.

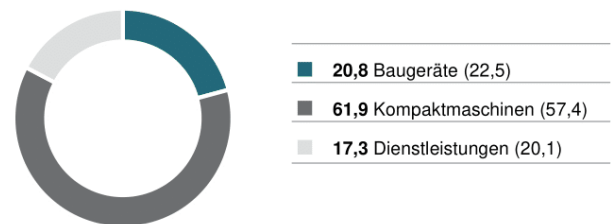
Effekte aus der Konsolidierung

Im ersten Halbjahr wurden Zwischengewinne in Höhe von -34,3 Mio. Euro eliminiert (H1/2022: -3,8 Mio. Euro). Diese resultieren im Wesentlichen aus einem höheren Vorratsbestand bei den Vertriebsgesellschaften sowie zu einem weiteren Teil aus dem Ausbau des konzerneigenen Vermietbestands.

Geschäftsverlauf der Geschäftsbereiche Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen

UMSATZVERTEILUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹ H1/2023

IN % (H1/2022)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

Umsatzentwicklung Baugeräte

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

Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz² um 17,9 Prozent auf 286,5 Mio. Euro (H1/2022: 242,9 Mio. Euro), währungsbereinigt lag das Wachstum bei 18,9 Prozent. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz war leicht rückläufig auf 20,8 Prozent (H1/2022: 22,5 Prozent).

Im zweiten Quartal lag das Wachstum bei 13,5 Prozent, der Umsatz erreichte 150,9 Mio. Euro (Q2/2022: 132,9 Mio. Euro). Währungsbeinigt legte der Umsatz um 16,4 Prozent zu.

Die Produkte des Unternehmens im Bereich Bodenverdichtungstechnik bleiben weiterhin sehr gefragt am Markt. Daher legte vor allem die Nachfrage nach Stampfern und Walzen weiter zu. Aber auch die Nachfrage im Bereich der Betonverdichtung und nach Baustellentechnik bleibt auf gutem Niveau. Letztere erfreut sich vor allem auf dem nordamerikanischen Markt weiterhin einer steigenden Nachfrage.

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	Q2/2023	Q2/2022	Veränderung	H1/2023	H1/2022	Veränderung
Umsatz mit Dritten						
Baugeräte	150,9	132,9	13,5%	286,5	242,9	17,9%
Kompaktmaschinen	434,7	313,1	38,8%	850,8	618,8	37,5%
Dienstleistungen	117,9	108,5	8,7%	237,6	216,9	9,5%
	703,5	554,5	26,9%	1.374,9	1.078,6	27,5%
Abzüglich Cash Discounts	-4,8	-3,6	33,3%	-9,0	-6,1	47,5%
Gesamt	698,7	550,9	26,8%	1.365,9	1.072,5	27,4%

¹ Vor Konsolidierung.

² Vor Cash-Discounts.

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. Im Geschäft mit Kompaktmaschinen sind Finanzierungsprogramme für Kunden nach wie vor ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die Wacker Neuson Group richtet sich hierbei zunehmend internationaler aus und arbeitet mit leistungsstarken und unabhängigen Finanzierungspartnern zusammen.

Vor dem Hintergrund einer weiterhin guten bis sehr guten Nachfragesituation in Bau- und Landwirtschaft verzeichnete der Umsatz¹ im Bereich Kompaktmaschinen im ersten Halbjahr einen deutlichen Zuwachs von 37,5 Prozent auf 850,8 Mio. Euro (H1/2022: 618,8 Mio. Euro). Der Anteil von Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz¹ lag in der Berichtsperiode bei 61,9 Prozent (H1/2022: 57,4 Prozent). Im zweiten Quartal 2023 stieg der Segmentumsatz¹ gegenüber dem Vorjahr um 38,8 Prozent auf 434,7 Mio. Euro (Q2/2022: 313,1 Mio. Euro), währungsbereinigt ergibt sich ein Zuwachs von 40,1 Prozent.

In der Bauwirtschaft konnte der Konzern über alle wesentlichen Produktgruppen Wachstum verzeichnen. Hervorzuheben ist die weiterhin steigende Nachfrage nach Radladern und vor allem auch ein deutlicher Nachfrageschub nach Baggern, auch getrieben durch neue Produkteinführungen am Markt. Während in Europa zudem eine hohe Nachfrage nach Telehandlern bestand, legte im nordamerikanischen Markt vor allem die Nachfrage nach Skis Steers weiter zu.

Erneut sehr dynamisch entwickelte sich das Geschäft mit Kompaktmaschinen der Marken Kramer und Weidemann für die Landwirtschaft auch im ersten Halbjahr 2023. Nachdem das Unternehmen in diesem Bereich bereits 2022 ein Wachstum von 18,7 Prozent erreicht hatte, stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2023 in einem unverändert positiven Marktumfeld um weitere 51,9 Prozent auf 315,1 Mio. Euro steigern (H1/2022: 207,4 Mio. Euro). Weiterhin ist der Markt für Landmaschinen von einer insgesamt hohen Investitionsbereitschaft der Landwirte geprägt. Entsprechend profitierte die Wacker Neuson Gruppe in den drei Kernmärkten Deutschland, Großbritannien und Frankreich von einer anhaltend hohen Nachfrage. Der Anteil des Geschäftes mit landwirtschaftlichen Maschinen am Gesamtumsatz¹ stieg auf 23,1 Prozent (H1/2022: 19,2 Prozent).

Umsatzentwicklung Dienstleistungen

Kundennaher Service mit intensiver und individueller Betreuung hat für die Wacker Neuson Group große Bedeutung. Neben dem Vertrieb von Neugeräten bietet der Konzern umfassende Dienstleistungen für seine Produkte an. Dazu gehören die Geschäftsfelder Reparatur, Service und Ersatzteile, Gebrauchtmaschinen, Finanzierung, Telematik-Lösungen, e-Business sowie in einigen europäischen Märkten flexible Mietlösungen. Daneben umfasst der Geschäftsbereich Dienstleistungen in geringem Umfang auch den Vertrieb von Maschinen von Drittanbietern, darunter zum Beispiel den Weiterverkauf von Inzahlungnahmen.

Weiterhin positiv entwickelte sich im ersten Halbjahr 2023 die Nachfrage nach Mietmaschinen, während die Maschinenverfügbarkeit im Vermietpark nach stärkeren Abverkäufen im Vorjahr wieder erhöht wurde. Darüber hinaus zeigten das Servicegeschäft mit Dienstleistungen wie Wartung und Reparatur sowie das margenstarke Ersatzteilgeschäft in den ersten sechs Monaten ein ebenfalls gutes Wachstum. Um die weltweite Ersatzteilverfügbarkeit weiter zu optimieren und seinen Kunden einen noch besseren Service zu bieten, errichtet die Wacker Neuson Gruppe ein neues Logistikzentrum mit insgesamt 55.000 Quadratmetern Lagerfläche in der Nähe von Koblenz, das zukünftig als europäischer Zentralstandort für eine zukunftsfähige Ersatzteilversorgung dienen soll. Die Bauarbeiten werden voraussichtlich im laufenden Geschäftsjahr abgeschlossen sein, die Anmietung und Inbetriebnahme ist für 2024 geplant.

Der Umsatz¹ mit Dienstleistungen stieg im ersten Halbjahr 2023 um 9,5 Prozent auf 237,6 Mio. Euro (H1/2022: 216,9 Mio. Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 9,3 Prozent. Der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtumsatz¹ verringerte sich aufgrund der starken Entwicklung der Bereiche Baugeräte und Kompaktmaschinen weiter auf 17,3 Prozent (H1/2022: 20,1 Prozent).

Im zweiten Quartal stieg der Segmentumsatz¹ gegenüber dem Vorjahr um 8,7 Prozent auf 117,9 Mio. Euro (Q2/2022: 108,5 Mio. Euro), währungsbereinigt ergibt sich ein Zuwachs von 9,0 Prozent.

¹ Vor Cash Discounts.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich im ersten Halbjahr 2023 im Vergleich zum Jahresende 2022 weiter um 4,9 Prozent auf 6.608 (31.12.2022: 6.301 Mitarbeiter). Im Vergleich zum 30. Juni 2022 beläuft sich der Anstieg auf 13,9 Prozent (30.06.2022: 5.803 Mitarbeiter, 6.329 Mitarbeiter inklusive Leiharbeiter). Der Anstieg der Mitarbeiterzahl betraf dabei sowohl den Bereich Produktion als auch den Bereich Verwaltung.¹

Veränderungen der Chancen- und Risikosituation

Im Vergleich zur im Geschäftsbericht 2022 abgebildeten Chancen- und Risikosituation hat sich für den aktuellen Berichtszeitraum eine Abnahme des Risikoausmaßes ergeben. Der Rückgang resultiert vor allem aus dem Rückgang und der Berücksichtigung von Materialverfügbarkeitsrisiken und von Risiken aus Materialpreis- und Energiekostensteigerungen in der Finanzplanung im ersten Halbjahr 2023. Insgesamt liegt das Risikoausmaß zum Ende des ersten Halbjahres 2023 um 23 Prozent unter dem Wert zum Ende des Geschäftsjahres 2022. Für die folgenden Risikokategorien haben sich wesentliche Veränderungen im Vergleich zum Jahresende 2022 ergeben:

- Operative Risiken -40%
- Rechtliche und regulatorische Risiken +46%

Operative Risiken

Die Risiken aus fehlenden Materialien und Material- und Energiekostensteigerungen, hervorgerufen durch Verknappungen an den Beschaffungsmärkten sowie anhaltender Lieferkettenunterbrechungen, sind im aktuellen Berichtszeitraum einerseits gesunken und andererseits in der laufenden Finanzplanung verarbeitet worden. Gegenläufig sind vor allem nachfragebedingte Marktrisiken gestiegen.

Finanzwirtschaftliche Risiken | Rechtliche und regulatorische Risiken

Risiken aus Betriebsprüfungen können durch die daraus möglicherweise entstehenden Steuernachforderungen negative Folgen auf das Unternehmensergebnis haben. Das dafür im Geschäftsbericht 2022 erfasste Risiko wurde im Berichtszeitraum neu bewertet und in ein konkretes und ein latentes Risiko aufgeteilt. Das Risiko erhöhte sich insgesamt um 38 Prozent im Vergleich zum Jahresende 2022. Für das konkrete Risiko wurde eine entsprechende Rückstellung gebildet. Zusätzlich ist das Risiko einer sanktionsbedingten Stilllegung der Tochtergesellschaft in Russland aus Unternehmenssicht gestiegen.

Im Berichtszeitraum im Wesentlichen unveränderte Risiken sind im Geschäftsbericht 2022 auf den Seiten 61 bis 65 dargestellt. Weitere Risiken, die für den Konzern von wesentlicher Bedeutung sind, bestehen aus Sicht der Unternehmensleitung derzeit nicht. Nach Einschätzung des Unternehmens übersteigt kein Einzelrisiko hinsichtlich seines Schadenserwartungswertes 10 Prozent vom prognostizierten Konzern-EBIT.

Unternehmerische Chancen sind im Geschäftsbericht 2022 auf der Seite 65 sowie auch im nachstehenden Ausblick dieses Zwischenlageberichts beschrieben.

Ausblick

Gegenwärtige Geschäftslage noch als gut eingestuft; Zukunftsaussichten aufgrund bestehender Marktunsicherheiten und Auftragsrückgang weiter angespannt

Nach der relativ robusten Entwicklung im ersten Quartal 2023 gehen die Experten des Branchenverbands CECE für das noch verbleibende Geschäftsjahr von einer Verschlechterung der Markt- und Auftragslage aus, wenngleich aufgrund des derzeit hohen Umsatzniveaus nicht von einer Krise auf dem europäischen Baumaschinenmarkt zu sprechen sei. Auf dem europäischen Markt wird nach einer langen Phase des Aufschwungs, bedingt durch die Entspannung der Lieferkettensituation und den hohen Auftragsbestand, für das verbleibende Geschäftsjahr mit einem stagnierenden Umsatzwachstum und sinkenden Auftragseingängen gerechnet.² Während sich in Europa die Auftragseingänge im Juni 2023 deutlich unter dem Vorjahresniveau befanden, zeigt sich auch die außereuropäische Auftragslage leicht rückläufig. Dennoch wird die gegenwärtige Geschäftslage von den Branchenvertretern größtenteils noch als gut beziehungsweise zufriedenstellend eingestuft, wenngleich sich diese im Verlauf des zweiten Quartals verschlechtert haben. Trotz rückläufiger Erwartungen wird Nordamerika als der attraktivste Markt bewertet; in Europa werden dem spanischen Markt die besten Aussichten vorhergesagt.³

In seinen langfristigen Prognosen differenziert das CECE zwischen den Marktsegmenten. So werden sich die hohen Zinssätze und Finanzierungskosten vor allem für den Wohnungs- und Gartenbau negativ auswirken und damit den Absatz von Baumaschinen sowie kompakten Erdbewegungs- und Verdichtungsmaschinen ungünstig beeinflussen. Hingegen sieht das CECE für Infrastrukturprojekte eine stabile Entwicklung, was die Nachfrage nach Baugeräten weiter steigern könnte. Trotz der möglicherweise leichten Marktabschwächung im Berichtsjahr 2023 sieht das CECE für das kommende Geschäftsjahr einen positiven Trend.⁴

Gemäß einer vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)⁵ durchgeführten Studie geht ein Großteil der befragten Branchenvertreter für das laufende Berichtsjahr 2023 für die Sparte Baugeräte und -maschinen von einem nominalen Umsatzwachstum zwischen 5 bis 10 Prozent aus, während das nominale Umsatzwachstum für den Maschinen- und Anlagenbau von der Mehrheit auf bis zu 10 Prozent geschätzt wird. In einem Branchenausblick verweist der Verband auf mögliche Abwärtsrisiken wie die immer noch bestehenden Schwächen in den Lieferketten, geopolitische Unsicherheiten aufgrund des Ukraine-Kriegs, Finanzrisiken aufgrund weiterer Zinserhöhungen, hohe Schuldenstände der Länder sowie Schwierigkeiten im Wohnungsbau. Doch sind in der Branche auch positive Trends zu beobachten. So sind zum Ende des ersten Halbjahres 2023 unter anderem keine Auftragsstornierungen in großem Umfang zu verzeichnen, der Tiefbau profitiert weiter von Konjunkturprogrammen und Infrastrukturinvestitionen werden durch die Energiewende gefördert.

Das Marktforschungsinstitut Off-Highway geht für den weltweiten Baumaschinenmarkt für das Geschäftsjahr 2023 von einem Rückgang der Verkaufszahlen um 7 Prozent aus, geleitet insbesondere durch Schwächen auf dem chinesischen Markt mit einem erwarteten Rückgang der Verkäufe um 18 Prozent.

¹ Die Angaben der Mitarbeiterzahlen beruhen nicht auf der Anzahl der tatsächlich beschäftigten Personen, sondern auf den auf Vollzeitbasis umgerechneten Stellen, exkl. Leiharbeit.

² Quelle: Committee For European Construction Equipment, May 2023, Quarterly Economic Bulletin

³ Quelle: Committee For European Construction Equipment, Business Barometer June 2023

⁴ Quelle: Committee For European Construction Equipment, May 2023, Quarterly Economic Bulletin

⁵ Quelle: VDMA, June 2023, Economic Situation, Construction Equipment and Building Material Machinery

Für Westeuropa schätzt Off-Highway den Baumaschinenmarkt trotz der leicht rückläufigen Absatzzahlen (-2 Prozent in 2023) in den kommenden Jahren als stabil ein, was unter anderem auf den aktuellen Höchststand an Maschinenverkäufen und starke Infrastrukturmärkte zurückgeführt wird. In Nordamerika führen sehr hohe Absatzvolumina trotz des leichten Rückgangs der Verkäufe um 1 Prozent zu einer positiven Einschätzung und zu Umsätzen bis weit in das dritte Quartal des laufenden Berichtsjahres hinein. Einzig für die Märkte Japan und Indien wird im Jahr 2023 ein Anstieg der Verkaufszahlen erwartet. Weltweit geht Off-Highway erstmals wieder für das Geschäftsjahr 2026 von einem positiven Wachstum aus. Wenngleich sich die Auftragsvolumina auf einem historisch guten Niveau befinden, sind die Märkte mit großen Unsicherheiten wie dem Ukraine-Krieg und Risiken der hohen Inflation und steigender Zinsen behaftet. Auch sind auf den Märkten im Hinblick auf die Produktlebensdauer überwiegend junge Baumaschinen im Einsatz, was sich zukünftig ungünstig auf das Verkaufspotential auswirken kann. Als positive, langfristige Wachstumstreiber für einen vermehrten Maschineneinsatz werden demografische Faktoren wie Fachkräftemangel angeführt.¹

Das ifo Institut zeigt trübe Aussichten für die deutsche Wirtschaft an, begründet insbesondere durch Schwächen in der Industrie. Der ifo-Geschäftsklimaindex für das Bauhauptgewerbe ist im ersten Halbjahr 2023 kontinuierlich gesunken und auch der Ausblick der etwa 900 befragten Branchenvertreter auf die kommenden Monate ist durchgängig negativ.² Während die aktuelle Geschäftslage vor allem im Februar und März noch als positiv eingestuft wurde, drehten die Einschätzungen ab Mai in den negativen Bereich. Der durchschnittliche Auftragsbestand beläuft sich zum Ende des 1. Halbjahres auf vier Monate, die durchschnittliche Kapazitätsauslastung liegt bei 74,9 Prozent, Tendenz fallend.³

Sinkende Zukunftserwartungen in der Landtechnikbranche

Zum Ende des ersten Halbjahres hat der Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landmaschinenindustrie (CEMA) seinen Tiefstand erreicht und liegt gerade noch im positiven Bereich. Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 erwarten die Branchenvertreter aufgrund des Abbaus der hohen Auftragsbestände noch einen leichten Umsatzanstieg, doch haben die Experten ihre Zukunftserwartungen nach unten korrigiert. Insbesondere in den Segmenten Traktoren und Ackergeräte ist der Index in den negativen Bereich gefallen. Regional betrachtet werden für große Märkte wie Frankreich und Deutschland positive Umsatzerwartungen ausgesprochen, die Marktaussichten für Italien und Polen sind trüb.⁴

Nach Angaben des Deutschen Bauernverbands⁵ wurde zu Beginn des Berichtsjahres die Lage der deutschen Landwirtschaft im Vergleich zum vorherrschenden Pessimismus in den Vorperioden wieder etwas positiver eingestuft, begründet unter anderem durch staatliche Entlastungen bei den Energiepreisen und gestiegene Erzeugerpreise, die dennoch als volatil einzustufen sind. Ein leichter Anstieg der geplanten Investitionen ist insbesondere für die Bereiche Erneuerbare Energien und Landkauf geplant, während das Investitionsvolumen in Maschinen, Gerätschaften und Wirtschaftsgebäude als tendenziell stagnierend eingeschätzt wird. Die recht verhaltenen Zukunftsaussichten sind im Bereich Ackerbaubetriebe am positivsten, unter anderem im Hinblick auf die durch den Ukraine-Krieg verschärfte globale Versorgungslage und eine potenzielle Wiederbelegung von Acker-Stilllegungsflächen.

Prognose für das Geschäftsjahr 2023

Die Wacker Neuson Group ist im ersten Halbjahr in allen Berichtsregionen mit einem robusten Auftragseingang ins Jahr gestartet, der sich zum Ende des Berichtszeitraums hin abschwächte. Der Auftragsbestand liegt weiterhin auf hohem Niveau. Die größte Herausforderung im zweiten Halbjahr stellt jedoch die weltweite makroökonomische Lage dar. Ein großer Teil der Marktteilnehmer und der wesentliche Teil der konjunkturellen Prognosen gehen für das zweite Halbjahr von einer konjunkturellen Eintrübung bis hin zu einer Rezession aus. Gleichzeitig bleiben die allgemeine Lieferkettensituation insgesamt herausfordernd und der einkaufs- wie absatzseitige Preisdruck nimmt zu. Die vom Vorstand am 13. Juli überarbeitete Prognose bildet zum einen die positive Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr ab und berücksichtigt gleichzeitig eine mögliche konjunkturelle Abkühlung im weiteren Jahresverlauf. Entsprechend geht der Vorstand nun von einem Umsatz zwischen 2.500 und 2.700 Mio. Euro (bisherige Prognose: 2.300 bis 2.500 Mio. Euro) bei einer EBIT-Marge zwischen 10,0 und 11,0 Prozent aus (bisherige Prognose: 9,5 bis 10,5 Prozent). Hierin enthalten ist ein außerordentlicher Ergebniseffekt in Höhe von rund 15 Mio. Euro aus dem Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigem Anlagevermögen. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2023 nun mit rund 140 Mio. Euro prognostiziert (bisherige Prognose: rund 120 Mio. Euro)⁶.

Bei der Net Working Capital-Quote (Net Working Capital in Prozent vom Umsatz) geht der Vorstand analog der strategischen Zielsetzung weiterhin von einem Wert von rund 30 Prozent aus (31. Dezember 2022: 31,9 Prozent).

Ausblick in das Jahr 2024

Unter Berücksichtigung der vorherrschenden Rahmenbedingungen sowie der sich für die Wacker Neuson Group ergebenden Chancen und Risiken und unter der Voraussetzung, dass die globale Konjunktur nicht in eine Rezession abgleiten und sich grundsätzlich positiv entwickeln wird, geht der Vorstand aus heutiger Sicht für das Jahr 2024 von einem Umsatzwachstum bei gleichbleibender oder leicht steigender Profitabilität aus.

München, den 1. August 2023

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Dr. Karl Tragl
Chief Executive Officer (CEO)
Vorstandsvorsitzender

Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)
Chief Technology Officer (CTO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

¹ Quelle: Off-Highway Research, April 2023, Global Construction Equipment Markets

² Quelle: ifo Institut, Juni 2023, ifo Geschäftsklima Deutschland. Geschäftsklima als Mittelwert aus Expertenmeldungen zu gegenwärtiger Geschäftslage und Erwartungen für die nächsten sechs Monate.

³ Quelle: ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven Juni 2023

⁴ Quelle: CEMA, Monatliche „Business Barometer“ Juni 2023

⁵ Quelle: Deutscher Bauernverband, Konjunkturbarometer Agrar, Januar 2023

⁶ Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand, Beteiligungen und Finanzanlagen sind nicht enthalten.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	Q2/23	Q2/22	H1/23	H1/22
Umsatzerlöse	698,7	550,9	1.365,9	1.072,5
Umsatzkosten	-521,4	-420,1	-1.021,3	-821,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	177,3	130,8	344,6	250,6
Vertriebskosten	-61,2	-53,5	-121,6	-104,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-16,8	-11,8	-31,6	-24,5
Allgemeine Verwaltungskosten	-23,8	-19,2	-46,5	-37,6
Sonstige betriebliche Erträge	14,3	2,5	33,0	4,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,9	-0,4	-1,2	-1,5
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	88,9	48,4	176,7	87,5
Finanzerträge*	7,7	11,7	18,8	23,9
Finanzaufwendungen*	-8,9	-9,0	-22,6	-21,2
Ergebnis vor Steuern (EBT)	87,7	51,1	172,9	90,2
Ertragsteuern	-24,1	-13,6	-46,9	-24,1
Periodenergebnis	63,6	37,5	126,0	66,1
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	63,6	37,5	126,0	66,1
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)¹	0,94	0,55	1,85	0,97

¹ Siehe Erläuterung unter Ausgewählte erläuternde Anhangangaben.

*Die Währungsgewinne und -verluste werden seit Ende des Geschäftsjahres 2022 in den Finanzerträgen und Finanzaufwendungen brutto ausgewiesen (bisher: saldiert ausgewiesen). Werte des ersten Halbjahres 2022 wurden daher entsprechend angepasst. Siehe hierzu auch Anhangsangabe 5 Finanzergebnis im Geschäftsbericht 2022.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	Q2/23	Q2/22	H1/23	H1/22
Periodenergebnis	63,6	37,5	126,0	66,1
Sonstiges Ergebnis				
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Fremdwährungsumrechnung	-0,9	9,6	-4,4	13,4
Cash-Flow Hedges	-2,2	-0,5	-4,1	0,4
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-3,1	9,1	-8,5	13,8
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-	11,7	-	18,0
Ertragsteuereffekt	-	-2,8	-	-4,4
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-	8,9	-	13,6
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-3,1	18,0	-8,5	27,4
Gesamtergebnis nach Steuern	60,5	55,5	117,5	93,5
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	60,5	55,5	117,5	93,5

Konzern-Bilanz

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €

	30.6.2023	31.12.2022	30.6.2022
Aktiva			
Sachanlagen	516,0	452,8	414,7
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	29,6	26,0	24,0
Geschäfts- oder Firmenwert	232,5	232,5	229,8
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	212,6	211,0	207,2
Beteiligungen	4,5	4,7	3,8
Latente Steueransprüche	31,6	35,9	18,5
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	22,7	13,5	20,2
Vermietbestand*	235,2	206,3	196,3
Gesamt langfristige Vermögenswerte	1.284,7	1.182,7	1.114,5
Vorräte	783,1	678,9	608,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	405,0	301,3	321,5
Steuererstattungsansprüche	14,9	25,7	31,9
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	40,8	41,3	32,0
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	41,5	31,4	34,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	33,7	53,7	72,1
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	–	8,9	9,0
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte	1.319,0	1.141,2	1.109,7
Gesamt Aktiva	2.603,7	2.323,9	2.224,2
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	70,1	70,1	70,1
Andere Rücklagen	605,5	614,0	614,5
Bilanzgewinn	821,4	763,4	686,9
Eigene Anteile	-53,0	-53,0	-53,0
Eigenkapital	1.444,0	1.394,5	1.318,5
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	103,2	169,5	216,3
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	80,7	54,6	46,3
Latente Steuerschulden	61,3	61,6	52,4
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	36,1	37,6	35,3
Langfristige Rückstellungen	9,7	8,7	9,4
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	11,8	10,2	8,3
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten	302,8	342,2	368,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	304,5	261,3	256,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	283,2	117,9	66,1
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,2	0,8	0,8
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	27,5	22,6	22,0
Kurzfristige Rückstellungen	22,9	20,9	21,3
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	8,4	7,2	4,5
Ertragsteuerschulden	27,0	12,0	23,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	103,5	85,3	78,1
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	79,7	59,2	65,5
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten	856,9	587,2	537,7
Gesamt Passiva	2.603,7	2.323,9	2.224,2

*Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 wurde der Vermietbestand erstmalig unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Das Halbjahr 2022 wurde daher angepasst (für nähere Informationen siehe Abschnitt zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Konzernanhang des Geschäftsberichts 2022).

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €							
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Wechselkursdifferenzen	Andere neutrale Verrechnungen	Bilanzgewinn	Eigene Anteile	Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE
Stand zum 1. Januar 2022	70,1	618,7	-4,8	-26,8	682,0	-53,0	1.286,2
Periodenergebnis	-	-	-	-	66,1	-	66,1
Sonstiges Ergebnis	-	-	13,4	14,0	-	-	27,4
Gesamtergebnis	-	-	13,4	14,0	66,1	-	93,5
Dividende	-	-	-	-	-61,2	-	-61,2
Stand zum 30. Juni 2022	70,1	618,7	8,6	-12,8	686,9	-53,0	1.318,5
Stand zum 1. Januar 2023	70,1	618,7	6,3	-11,0	763,4	-53,0	1.394,5
Periodenergebnis	-	-	-	-	126,0	-	126,0
Sonstiges Ergebnis	-	-	-4,4	-4,1	-	-	-8,5
Gesamtergebnis	-	-	-4,4	-4,1	126,0	-	117,5
Dividende	-	-	-	-	-68,0	-	-68,0
Stand zum 30. Juni 2023	70,1	618,7	1,9	-15,1	821,4	-53,0	1.444,0

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €

	Q2/23	Q2/22	H1/23	H1/22
Ergebnis vor Steuern	87,7	51,1	172,9	90,2
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow				
Abschreibungen und Wertminderungen auf das langfristige Anlagevermögen	21,4	17,4	40,7	34,5
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne	-2,3	6,1	-1,9	8,4
Finanzergebnis	1,2	-2,7	3,8	-2,7
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-	-	-15,7	-0,1
Veränderung des Vermietbestands, netto	-18,9	-7,8	-27,5	-3,3
Veränderung der übrigen Vermögenswerte	-8,6	-5,9	-23,2	-11,6
Veränderung der Rückstellungen	2,3	0,7	1,7	-1,3
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	26,5	3,5	49,4	8,2
Brutto-Cashflow	109,3	62,4	200,2	122,3
Veränderung der Vorräte	-40,2	-47,3	-108,6	-96,7
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-27,0	-19,0	-104,8	-73,2
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-12,7	7,5	44,8	18,8
Veränderung Net Working Capital	-79,9	-58,8	-168,6	-151,1
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern	29,4	3,6	31,6	-28,8
Gezahlte Ertragsteuern	-7,0	-15,2	-17,0	-36,9
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	22,4	-11,6	14,6	-65,7
Investitionen in Sachanlagen	-29,3	-15,8	-54,3	-25,6
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-6,3	-8,4	-14,9	-15,2
Investitionen in Beteiligungen	-	-	-0,5	-
Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-	-20,0	-	-20,0
Auszahlungen für Darlehen an at-equity Beteiligung	-0,6	-	-0,6	-
Einzahlungen aus Finanzmittelanlagen	-	100,0	-	130,0
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	0,4	0,4	25,2	0,6
Einzahlungen aus Abgängen aus dem Konsolidierungskreis	-	-	-	2,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-35,8	56,2	-45,1	71,9
Free Cashflow	-13,4	44,6	-30,5	6,2
Dividende	-68,0	-61,2	-68,0	-61,2
Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen	86,3	-17,4	139,6	0,3
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen	-	-	-48,9	-125,0
Rückzahlung von langfristigen Darlehen	-	-	-	-35,6
Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten	-4,7	-4,6	-10,1	-10,8
Gezahlte Zinsen	-4,1	-2,0	-6,7	-5,0
Erhaltene Zinsen	0,7	0,2	1,7	0,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	10,2	-85,0	7,6	-237,0
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten und Änderungen des Konsolidierungskreises	-3,2	-40,4	-22,9	-230,8
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	1,8	-3,0	2,9	-3,4
Veränderung Konsolidierungskreis	-	0,8	-	0,8
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	-1,4	-42,6	-20,0	-233,4
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	35,1	114,7	53,7	305,5
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	33,7	72,1	33,7	72,1

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
H1/23					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.709,5	354,1	64,0		2.127,6
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-573,7	-34,5	-14,2		-622,4
	1.135,8	319,6	49,8		1.505,2
Verkäufe zwischen den Segmenten	-112,3	-18,9	-8,1		-139,3
Umsatz mit Dritten	1.023,5	300,7	41,7		1.365,9
EBIT	171,9	36,5	2,6	-34,3	176,7
	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
H1/22					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.301,9	234,5	64,3		1.600,7
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-404,3	-23,7	-13,9		-441,9
	897,6	210,8	50,4		1.158,8
Verkäufe zwischen den Segmenten	-71,3	-8,0	-7,0		-86,3
Umsatz mit Dritten	826,3	202,8	43,4		1.072,5
EBIT	81,6	6,0	3,7	-3,8	87,5

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

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (SEGMENTE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN)

IN MIO. €

	H1/23	H1/22
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	286,5	242,9
Kompaktmaschinen	850,8	618,8
Dienstleistungen	237,6	216,9
	1.374,9	1.078,6
Abzüglich Cash Discounts	-9,0	-6,1
Gesamt	1.365,9	1.072,5

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/23	H1/22
Deutschland	652,7	489,8
USA	218,5	144,4
Österreich	78,2	77,5
Übrige	416,5	360,8
Wacker Neuson gesamt	1.365,9	1.072,5

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/23	H1/22
Deutschland	576,9	487,6
Österreich	412,9	390,3
USA	39,3	41,2
Übrige	196,7	153,0
Wacker Neuson gesamt	1.225,9	1.072,0

Der Vermietbestand wurde zum Ende des Geschäftsjahres 2022 unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen (bisher: Ausweis in den kurzfristigen Vermögenswerten). Werte des Halbjahres 2022 wurden daher entsprechend angepasst. Siehe hierzu auch Anhangsangabe 12 Vermietbestand im Geschäftsbericht 2022.

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, Geschäfts- oder Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte, den Vermietbestand sowie übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte.

Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss des ersten Halbjahres 2023

Rechnungslegungsgrundsätze

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss der Wacker Neuson SE zum 30. Juni 2023 wurde in Übereinstimmung mit den am 1. Januar 2023 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 2022. Die dort enthaltenen Anmerkungen gelten, soweit nicht explizit auf Änderungen eingegangen wird, auch für die Quartalsmitteilungen und den Halbjahresabschluss des Jahres 2023.

Im Zwischenabschluss werden die Bilanzierungs-, Bewertungs- und Berechnungsmethoden inklusive Schätzannahmen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2022 beibehalten.

Der verkürzte Konzernabschluss wurde am 1. August 2023 durch den Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben.

Der Halbjahresfinanzbericht wurde keiner prüferischen Durchsicht unterzogen.

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2023 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 17	Versicherungsverträge	01.01.2023
IFRS 17	Änderungen an IFRS 17 Versicherungsverträge: Erstmalige Anwendung von IFRS 17 und IFRS 9 - Vergleichsinformationen	01.01.2023
IAS 1	Angaben zu Rechnungslegungsmethoden	01.01.2023
IAS 8	Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	01.01.2023
IAS 12	Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	01.01.2023

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

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht
EU-Endorsement noch ausstehend		
IAS 12	Änderungen an IAS 12 Ertragssteuern: Internationale Steuerreform (Pillar Two)	01.01.2023

Im Mai 2023 wurde vom IASB eine Änderung an IAS 12 veröffentlicht. Die Änderung betrifft eine vorübergehende Befreiung von der Pflicht zur Bilanzierung latenter Steuern, die aus der Implementierung der Pillar Two-Regelungen resultieren. Diese Ausnahme ist direkt nach Veröffentlichung anzuwenden. Weiterhin wurden gezielte Angabepflichten für betroffene Unternehmen definiert. Diese sind erstmals in jährlichen Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2023 beginnen, verpflichtend. Der Konzern setzt sich derzeit mit den Änderungen auseinander.

Die erstmalige Anwendung der Änderungen an den oben genannten IFRS-Standards hatten keine wesentliche Auswirkung auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

Veröffentlichte, aber noch nicht angewendete Standards beziehungsweise Interpretationen

Folgende Rechnungslegungsvorschriften wurden herausgegeben, sind aber noch nicht in Kraft getreten, weshalb noch keine

Verpflichtung zur Anwendung besteht. Sofern die Rechnungslegungsvorschriften von der Europäischen Union anerkannt wurden (EU-Endorsement), wäre in der Regel eine freiwillige vorzeitige Anwendung möglich. Zum momentanen Zeitpunkt beabsichtigt der Konzern, diese Standards ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens anzuwenden.

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht
EU-Endorsement noch ausstehend		
IFRS 16	Änderungen an IFRS 16 Leasingverhältnisse: Leasingverbindlichkeit bei Sale-and-Lease-back	01.01.2024
IAS 1	Änderungen an IAS 1: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	01.01.2024
IAS 7 / IFRS 7	Änderungen an IAS 7 Kapitalflussrechnung sowie IFRS 7 Finanzinstrumente: Anhangangaben bei Lieferantenfinanzierungen	01.01.2024

Bezüglich der bereits im Vorjahr veröffentlichten Änderungen verweisen wir auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2022.

Im Mai 2023 hat das IASB Änderungen an IAS 7 und IFRS 7 veröffentlicht. Diese betreffen zusätzliche verpflichtende Anhangangaben, um die Transparenz von Reverse-Factoring-Vereinbarungen im Zusammenhang mit den Verbindlichkeiten und Cashflows eines Unternehmens zu erhöhen. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2024 beginnen, anzuwenden. Der Konzern wird sich rechtzeitig mit den Änderungen auseinandersetzen.

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen gemacht werden, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualschulden auswirken. Die Sachverhalte für welche Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen zu treffen sind, haben sich gegenüber denjenigen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2022 nicht geändert. Daher verweisen wir an dieser Stelle auf den Geschäftsbericht 2022, Seite 102 ff. Im Folgenden werden dennoch ausgewählte Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen angeführt:

(a) Wesentliche Ermessensentscheidungen Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten

Sofern die beizulegenden Zeitwerte von angesetzten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe notierter Preise in aktiven Märkten bemessen werden können, werden sie unter Verwendung von Bewertungsverfahren, darunter der Discounted-Cashflow-Methode, ermittelt. Die in das Modell eingehenden Inputfaktoren stützen sich so weit wie möglich auf beobachtbare Marktdaten. Liegen diese nicht vor, gründet sich die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in hohem Maße auf Ermessensentscheidungen des Managements. Die Ermessensentscheidungen betreffen Inputfaktoren wie Liquiditätsrisiko, Ausfallrisiko und Volatilität. Änderungen der getroffenen Annahmen

für diese Faktoren können sich auf die angesetzten beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente auswirken.

Der beizulegende Zeitwert der „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ bewerteten Rentenfonds wird auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt. Die Anteile am Rentenfonds werden unter der Bilanzzeile „Beteiligungen“ ausgewiesen.

Der Konzern hat Minderheitenbeteiligungen in Form von nicht notierten Anteilen der Stufe 3 – Bewertungshierarchie zugeordnet. Bei der Stufe 3 handelt es sich um ein Bewertungsverfahren, bei dem der Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist.

Die beizulegenden Zeitwerte in der Stufe 3 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.

(b) Schätzungen und Annahmen

Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen:

Im Geschäftsjahr 2023 gab es bislang keine Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt der Konzern, ob die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern hinreichend wahrscheinlich ist. Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern könnten sich verringern, falls die Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen und der durch zur Verfügung stehende Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile gesenkt würden oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken. Es lagen keine Anzeichen für eine erneute Überprüfung der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern vor.

Werthaltigkeit Geschäfts- oder Firmenwerte, Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer (mindestens jährlicher Impairment-Test)

Der Konzern überprüft jährlich, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte oder immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer eingetreten ist. Anhaltspunkte für eine unterjährige Wertminderung innerhalb dieser immateriellen Vermögenswerte wurden nicht identifiziert.

Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste bei finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern nutzt eine Wertberichtigungsmatrix, um die erwarteten Kreditverluste bei ausgewählten finanziellen Vermögenswerten zu berechnen. Bei den finanziellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) gegenüber Händlern
- Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni
- Forderungen aus Finanzierungsleasing als Leasinggeber

Die Wertberichtigungsquoten werden auf der Grundlage der Überfälligkeitsdauer in Tagen für verschiedene (nach Kriterien wie der geografischen Region, der Produktart, dem Kundentyp und der Bonitätseinstufung sowie der Abdeckung durch ein Akkreditiv oder eine andere Form der Kreditversicherung) zu Gruppen zusammengefasste Kundensegmente mit ähnlichen Ausfallmustern bestimmt. Die Wertberichtigungstabelle basiert auf den historischen Ausfallquoten des Konzerns. Anschließend kalibriert der Konzern die Tabelle, um seine historischen Kreditausfälle an zukunftsbezogene Informationen anzupassen. Wenn beispielsweise davon ausgegangen wird, dass sich prognostizierte wirtschaftliche Rahmenbedingungen (wie das Bruttoinlandsprodukt) im Laufe des kommenden Jahres verschlechtern, was zu einem Anstieg der Kreditausfälle in der verarbeitenden Industrie führen kann, dann werden die historischen Ausfallquoten angepasst. Zu jedem Abschlussstichtag werden die historischen Ausfallquoten aktualisiert und Änderungen der zukunftsbezogenen Schätzungen analysiert. Aus der vorgenommenen Analyse ergaben sich keine wesentlichen Änderungen im 1. Halbjahr 2023.

Rechtliche Veränderungen der Unternehmensstruktur

Anfang des Geschäftsjahres 2023 wurde die Wacker Neuson Limited i.L. in Hongkong liquidiert. Ansonsten ergaben sich keine weiteren Änderungen im Konsolidierungskreis.

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 prozentuale Verteilung der Konzernumsätze auf die einzelnen Quartale für die Jahre 2020 bis 2022 stellt sich wie folgt dar:

IN %			
	2022	2021	2020
Quartal 1	23	23	25
Quartal 2	24	26	24
Quartal 3	25	25	24
Quartal 4	27	26	27

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. Im April 2021 wurde ein Aktienrückkaufprogramm gestartet und im November 2021 erfolgreich abgeschlossen. Im Geschäftsjahr 2022 und im ersten Halbjahr 2023 gab es keine weiteren Aktienrückkäufe. In den unten dargestellten Vergleichsperioden wurde das Ergebnis je Aktie mit einer Anzahl von 68.015.345 Stück durchschnittlich in Umlauf befindlicher Aktien berechnet.

IN MIO. €		
	2023	2022
Q2		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	63,6	37,5
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	68.015	68.015
Ergebnis je Aktie in €	0,94	0,55
H1		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	126,0	66,1
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	68.015	68.015
Ergebnis je Aktie in €	1,85	0,97

Informationen zu Finanzinstrumenten

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

IN MIO. €		
	Jun. 30, 2023	Jun. 30, 2023
	Fair value	Book value
Vermögenswerte		
Beteiligungen	4,5	4,5
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	22,7	22,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	405,0	405,0
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	40,8	40,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	33,7	33,7
Schulden		
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	97,2	103,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	304,5	304,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	281,0	283,2
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,2	0,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	103,5	103,5

Beim erstmaligen Ansatz kann der Konzern unwiderruflich die Wahl treffen, seine gehaltenen Eigenkapitalinstrumente an anderen Gesellschaften als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren, wenn sie die Definition von Eigenkapital nach IAS 32 (Finanzinstrumente – Darstellung) erfüllen und nicht zu Handelszwecken gehalten werden.

- **Rentenfondsanteile:** Der Konzern besitzt Rentenfondsanteile in Höhe von 1,4 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 1,4 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 Rentenfondsanteile 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). Die Rentenfondsanteile werden erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- **Minderheitenbeteiligung in Österreich:** Der Konzern hält Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 3,7 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 4,4 Mio. Euro), dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Daraus erwartet sich der Konzern Zugang zu neuen Technologien. Die Minderheitenbeteiligung in Österreich ist unter der Zeile „Beteiligungen“ ausgewiesen. Die Minderheitenbeteiligung wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Angaben zu den Umsatzerlösen

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

IN MIO. €		
	H1/23	H1/22
Geografische Segmente		
Europa	1.023,5	826,3
Amerikas	300,7	202,8
Asien-Pazifik	41,7	43,4
Umsatz gesamt	1.365,9	1.072,5
Segmente nach Geschäftsbereichen		
Baugeräte	286,5	242,9
Kompaktmaschinen	850,8	618,8
Dienstleistung	237,6	216,9
Abzüglich Cash Discounts	-9,0	-6,1
Umsatz gesamt	1.365,9	1.072,5
Herkunftsart der Umsatzerlöse:		
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	1.271,4	981,7
Sonstige Umsatzerlöse	94,5	90,8
Umsatz gesamt	1.365,9	1.072,5

In den sonstigen Umsatzerlösen sind im Wesentlichen Umsätze nach IFRS 16 aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör sowie Umsätze aus der Händler- und Kundenfinanzierung gemäß IFRS 9 enthalten. Die Umsätze aus Dienstleistungen enthalten Umsätze aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör in Höhe von 93,8 Mio. Euro (H1/2022: 90,6 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 18 Tage. Aus der Händler- und Kundenfinanzierung wurden ca. 0,7 Mio. Euro für das 1. Halbjahr 2023 ausgewiesen (H1/2022: 0,2 Mio. Euro).

Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ 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 2022 verwiesen.

Ereignisse von wesentlicher Bedeutung

Für den aktuellen Berichtszeitraum haben sich folgende bedeutsame Ereignisse ergeben:

- Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 26. Mai 2023 in Präsenz der Aktionäre und ihrer Bevollmächtigten (mit Ausnahme der Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft) statt.
- Die Aktionäre folgten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat und beschlossen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 eine Dividende in Höhe von 1,00 Euro je Aktie. Somit wurden 68,0 Mio. Euro an die Aktionäre ausgeschüttet.
- Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten betrugen zum 30. Juni 2023 103,2 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 169,5 Mio. Euro). Der Konzern hatte zum 31. Dezember 2022 Schuldscheindarlehen in Höhe von 157,0 Mio. Euro unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aufgrund der Laufzeit (Fälligkeit zum Mai 2024) wurden im laufenden Geschäftsjahr 2023 70,0 Mio. Euro in die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten umgegliedert. Des Weiteren wurde ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 52,5 Mio. USD regulär im März 2023 zurückbezahlt. Der Ausweis erfolgte zum 31. Dezember 2022 unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten. Im August 2023 erfolgt eine weitere reguläre Rückzahlung in Höhe von 50,0 Mio. Euro.
- Die Asset-Backed-Securities Transaktionen (ABS-Programm) haben sich im Jahr 2023 wie folgt entwickelt:

verweisen wir auf die Seiten 8 ff. des Konzernzwischenlageberichts zum 30. Juni 2023.

Ereignisse nach dem Zwischenabschlusstichtag

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

München, den 1. August 2023

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Dr. Karl Tragl
Chief Executive Officer (CEO)
Vorstandsvorsitzender

Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)
Chief Technology Officer (CTO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

IN MIO. €

	30.6.2023	31.12.2022
Übertragene Vermögenswerte		
Ende der Vertragslaufzeiten im Jahr	2024	2024
Vertragliches Maximalvolumen in USD	200,0	200,0
Verkauftes Forderungsvolumen zum Stichtag	156,4	116,5
Bandbreite des verkauften Forderungsvolumen im Berichtsjahr	156,4	116,5
Anhaltendes Engagement		
Maximales Kreditrisiko (vor Kreditversicherung)	27,9	20,8
Gesamtbuchwert der übertragenen Forderungen	156,4	116,5
Buchwert der weiterhin angesetzten Vermögenswerte	27,9	20,8
Buchwert der verbundenen Verbindlichkeit	27,9	20,8
Beizulegender Zeitwert der Finanzgarantie	0,7	0,5

Für nähere Informationen und Erläuterungen zu Ereignissen von wesentlicher Bedeutung zu der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage

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 1. August 2023

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Dr. Karl Tragl
Chief Executive Officer (CEO)
Vorstandsvorsitzender

Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)
Chief Technology Officer (CTO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

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 2023

18. September	Twelfth German Corporate Conference, Berenberg / Goldman Sachs
9. November	Veröffentlichung Neunmonatsbericht 2023

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, Unsicherheiten und anderen Faktoren. Verschiedene dieser Faktoren, die in Veröffentlichungen, insbesondere im Risikobericht der Gesellschaft, beschrieben werden, sich aber nicht auf solche beschränken, liegen außerhalb des Einflussbereichs der Gesellschaft und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, etwa das künftige wirtschaftliche Umfeld, das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern sowie die künftigen gesetzlichen oder regulatorischen Rahmenbedingungen. Sollten sich diese Risiken oder Unsicherheiten realisieren oder sollten sich die Annahmen auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Eine über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehende Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant, noch übernimmt die Gesellschaft hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Alle Rechte vorbehalten. Stand August 2023. Die Wacker Neuson SE übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der im Zwischenbericht aufgeführten Daten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung der Wacker Neuson SE, München. Veröffentlicht am 8. August 2023.

**Wacker Neuson SE**

Preußenstraße 41, 80809 München
Telefon +49 - (0)89 - 354 02 - 0
Fax +49 - (0)89 - 354 02 - 298
www.wackerneusongroup.com