



Corporate News

Wacker Neuson SE: Erfolgreiches erstes Halbjahr mit Wachstum bei gesteigerter Profitabilität und starker Cash-Generierung

- Umsatz im ersten Halbjahr 16,5 Prozent über Vorjahr, Vorkrisenniveau in den Regionen Europa und Asien-Pazifik übertroffen, Lieferketten deutlich überspannt
- EBIT fast verdoppelt, EBIT-Marge erreicht 10,8 Prozent (+4,5 PP z. Vj.)
- Starke Cash-Generierung: Operativer Cashflow bei 155,3 Mio. Euro
- Net Working Capital-Quote mit 26,7 Prozent innerhalb des strategischem Zielbereichs
- Umsatz- und EBIT-Prognose für das Gesamtjahr bestätigt und jeweils auf die obere Hälfte der angegebenen Spannen konkretisiert
- Lieferketten bleiben größte Herausforderung
- Neues Vorstandsteam ist komplett

München, 9. August 2021 – Die Wacker Neuson Group, ein führender Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen, blickt auf eine erfolgreiche erste Hälfte des Jahres 2021 zurück. Allerdings stellte die äußerst kritische Verfassung der weltweiten Lieferketten den Konzern insbesondere im zweiten Quartal vor große Herausforderungen. Im ersten Halbjahr erreichte der Umsatz 928,3 Mio. Euro, ein Plus von 16,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (H1/20: 796,7 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt betrug der Zuwachs 18,1 Prozent. Bei der Profitabilität konnte der Konzern noch deutlicher zulegen: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um 98,6 Prozent auf 100,1 Mio. Euro (H1/20: 50,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge erreichte 10,8 Prozent, ein Plus von 450 Basispunkten (H1/20: 6,3 Prozent).

„Das erste Halbjahr war für unseren Konzern ein erfolgreiches, aber kein einfaches. Wir sind zurück im Wachstumsmodus, und das bei gesteigerter Profitabilität und starker Cash-Generierung. Einer dynamischen Nachfrage nach unseren Produkten stehen seit einigen Wochen allerdings deutlich überspannte und teilweise unterbrochene Lieferketten entgegen. Die Situation macht uns in Produktivität und Lieferfähigkeit schwer zu schaffen. Ein besonderes Dankeschön geht daher an das gesamte Team, das täglich dafür kämpft, trotz aller Schwierigkeiten so viele Maschinen wie möglich auf Band zu legen und an unsere Kunden auszuliefern“, resümiert Dr. Karl Tragl, CEO der Wacker Neuson Group.

Segmente Europa und Asien-Pazifik übertreffen Vorkrisenniveau

Besonders erfreulich zeigte sich die Geschäftsentwicklung in den Regionen Europa und Asien-Pazifik, in denen der Konzern das Umsatzniveau von 2019 bereits wieder übertreffen konnte. Im Segment Europa, das 79 Prozent des Konzernumsatzes ausmacht, lag der Umsatz im ersten Halbjahr bei 737,1 Mio. Euro, ein Plus von 16,7 Prozent im Vergleich zum Wert des Vorjahres (H1/20: 631,4 Mio. Euro). In der Bauwirtschaft zeigten sich unter anderem die Heimatmärkte Deutschland und Österreich als Treiber des Wachstums, ebenso Großbritannien, wo der Konzern weiterhin von hohen Wachstumsraten seiner innovativen Dumpermodelle profitiert. Positiv entwickelte sich auch das Geschäft mit Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft. Hier konnte der Konzern seinen Umsatz gegenüber einer starken Vergleichsbasis um 13,9 Prozent auf 174,7 Mio. Euro steigern (H1/2020: 153,4 Mio. Euro).



Corporate News

In Asien-Pazifik stieg der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2021 um 49,8 Prozent auf 32,8 Mio. Euro (H1/20: 21,9 Mio. Euro). Äußerst positiv entwickelte sich das Geschäft in Australien. Der Konzern konnte seinen Umsatz hier im ersten Halbjahr mit einem erweiterten Händlernetz, einem geschärften Fokus auf unabhängige Vermietunternehmen und einem an die lokalen Bedürfnisse angepassten Produktportfolio mehr als verdoppeln und auch gegenüber dem Vorkrisenniveau von 2019 deutlich zulegen.

In der Region Amerikas belief sich der Umsatz im ersten Halbjahr auf 158,4 Mio. Euro (H1/20: 143,4 Mio. Euro). Dies entspricht einer Steigerung von 10,5 Prozent, wechsellkursbereinigt lag das Wachstum bei 18,1 Prozent. Während die Investitionsneigung der Kunden insbesondere zu Beginn des Jahres noch zurückhaltend war, hellte sich die Geschäftslage gegen Ende des ersten Quartals deutlich auf, auch getrieben von der schrittweisen Wiederbelebung der Nachfrage von Vermietunternehmen.

Profitabilität deutlich gesteigert, Net Working Capital-Quote mit 26,7 Prozent innerhalb des strategischen Zielbereiches

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte im ersten Halbjahr 100,1 Mio. Euro (H1/20: 50,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge betrug 10,8 Prozent (H1/20: 6,3 Prozent). Neben dem höheren Umsatzvolumen wirkte sich eine im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Produktivität in den Werken positiv auf das Ergebnis aus, auch wenn diese von den Auswirkungen der derzeit überspannten und teilweise unterbrochenen Lieferketten belastet war. Darüber hinaus profitierte die Ergebnisentwicklung von einer anhaltend hohen Kostendisziplin.

Strategisches Ziel des Konzerns ist es, das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz nachhaltig auf einen Wert von kleiner oder gleich 30 Prozent zu reduzieren. Nach großen Fortschritten in den letzten Quartalen erreichte die Net Working Capital-Quote zum Ende des Berichtszeitraumes mit 26,7 Prozent den angestrebten Bereich, nachdem dieser zum Ende des ersten Quartals noch knapp verfehlt worden war (31. März 2021: 31,3 Prozent; 31. Dezember 2020: 29,1 Prozent; 30. Juni 2020: 48,1 Prozent). Treiber der Reduktion im Vergleich zum Vorjahr war unter anderem ein deutlicher Rückgang des Vorratsvermögens. Dabei verringerte sich der Bestand an fertigen Maschinen aufgrund der hohen Marktnachfrage deutlich, während sich gegenläufig der Bestand an unfertigen Maschinen als Konsequenz überspannter und teilweise unterbrochener Lieferketten seit Jahresanfang mehr als verdoppelte.

Starke Cash-Generierung, Nettofinanzverschuldung weiterhin auf sehr niedrigem Niveau

Der operative Cashflow des ersten Halbjahres lag mit 155,3 Mio. Euro deutlich über dem hohen Niveau des Vorjahres (H1/20: 124,8 Mio. Euro). Gestützt wurde die Entwicklung vom deutlich gesteigerten Ergebnis, einer robusten Entwicklung beim Net Working Capital und der Veräußerung langfristiger Forderungen. Vor Berücksichtigung einer kurzfristigen Festgeldanlage in Höhe von 100 Mio. Euro zur Optimierung der Cashposition erreichte der Free Cashflow¹ 133,5 Mio. Euro (H1/20: 92,9 Mio. Euro)¹.

Die Nettofinanzverschuldung sank im Zuge der positiven Cashflowentwicklung auf 79,4 Mio. Euro (31.12.20: 122,9 Mio. Euro; 30.06.20: 363,1 Mio. Euro)², das Gearing erreichte 6,4 Prozent (31.12.20: 10,1 Prozent; 30.06.20: 29,2 Prozent).

¹ Nach Berücksichtigung der Festgeldanlage (erfasst im Cashflow aus Investitionstätigkeit) betrug der Free Cashflow 33,5 Mio. Euro.

² Langfr. Finanzverbindlichkeiten + kfr. Bankverbindlichkeiten + kfr. Teil lfr. Verbindlichkeiten - liquide Mittel - kfr. Festgeldanlagen.



Corporate News

Hohe Marktnachfrage trifft auf überspannte und teilweise gerissene Lieferketten

Der Konzern verzeichnete im ersten Halbjahr eine dynamische Entwicklung im Auftragseingang. Erhebliche Verzögerungen und wiederkehrende Unterbrechungen der weltweiten Lieferketten führten allerdings dazu, dass Aufträge nicht im geplanten Zeitraum erfüllt werden konnten. „Die Verfassung der globalen Lieferketten bleibt auf absehbare Zeit unsere größte Herausforderung. Wir müssen unsere Produktion weiterhin äußerst flexibel fahren, um möglichst wenige Produktionsslots zu verlieren, kommen hier aber immer mehr an die Grenzen des Machbaren. Dazu sehen wir uns ständig steigenden Preisen für Rohstoffe, Komponenten und Transporte ausgesetzt. Wir erwarten, dass sich diese Beeinträchtigungen im zweiten Halbjahr verstärkt auf Umsatz und Ergebnis auswirken werden. Grund zur Freude ist die hohe Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen, die uns einmal mehr zeigt, dass wir die Anforderungen unserer Kunden treffen“, ergänzt Dr. Tragl.

Unter Berücksichtigung des bisherigen Geschäftsverlaufs, der derzeit vorherrschenden Rahmenbedingungen sowie der sich für die Wacker Neuson Group ergebenden Chancen und Risiken, hat der Vorstand die Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr 2021 bestätigt und auf die jeweils obere Hälfte der bisher angegebenen Bandbreiten konkretisiert. Erwartet wird ein Umsatz in der Spanne von 1.750 und 1.800 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 8,75 und 9,50 Prozent (bisherige Prognose bzgl. Umsatz: 1.700 bis 1.800 Mio. Euro; bisherige Prognose bzgl. EBIT-Marge: 8,0 bis 9,5 Prozent).

Neues Vorstandsteam ist komplett

Zum 1. Juni 2021 hat Dr. Karl Tragl das Amt des Chief Executive Officer (CEO) und Vorstandsvorsitzenden angetreten. Ebenfalls zum 1. Juni hat Christoph Burkhard den Posten des Chief Financial Officer (CFO) übernommen. Der Vorstand der Wacker Neuson SE besteht damit wieder aus vier Mitgliedern. Chief Operations Officer (COO) und Chief Technology Officer (CTO) ist Felix Bietenbeck, Vertriebsvorstand (CSO) ist Alexander Greschner.

Kennzahlen der Wacker Neuson Group

Kennzahlen in Mio. €	H1/21	H1/20	Delta	Q2/21	Q2/20	Delta
Umsatz	928,3	796,7	+16,5%	494,3	385,9	+28,1%
EBIT	100,1	50,4	+98,6%	56,5	21,5	+162,8%
EBIT-Marge (in %)	10,8	6,3	+4,5PP	11,4	5,6	+5,8PP
Periodenergebnis	70,0	22,7	+208,4%	40,9	12,3	+232,5%
Ergebnis je Aktie in €	1,00	0,32	+212,5%	0,59	0,18	+227,8%
Free Cashflow ¹	133,5	92,9	+43,7%	123,7	88,6	+39,6%

¹ Free Cashflow vor Berücksichtigung einer kurzfristigen Festgeldanlage in Höhe von 100 Mio. Euro.



Corporate News

Ansprechpartner:

Christopher Helmreich
Head of Investor Relations
Wacker Neuson SE
Preußenstraße 41
80809 München
Tel.: +49 - (0)89 - 354 02 - 427
christopher.helmreich@wackerneuson.com
www.wackerneusongroup.com

Der vollständige Halbjahresbericht der Wacker Neuson Group ist unter folgendem Link verfügbar:

www.wackerneusongroup.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen/

Bildmaterial der Wacker Neuson Group ist verfügbar unter:

<https://wackerneusongroup.com/news-media/pressebilder>

Über die Wacker Neuson Group:

Die Wacker Neuson Group ist ein international tätiger Unternehmensverbund mit rund 5.500 Mitarbeitern. Im Geschäftsjahr 2020 lag der Umsatz bei 1,6 Mrd. Euro. Als ein führender Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen bietet der Konzern seinen Kunden weltweit ein breites Produktprogramm, umfangreiche Service- und Dienstleistungsangebote sowie eine leistungsfähige Ersatzteilversorgung. Das Angebot richtet sich vor allem an Kunden aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen und der Recyclingbranche sowie an Bahnbetriebe und Industrieunternehmen. Zur Unternehmensgruppe gehören die Produktmarken Wacker Neuson, Kramer und Weidemann. Die Aktie der Wacker Neuson SE wird im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt (ISIN: DE000WACK012, WKN: WACK01) und ist im SDAX der Deutschen Börse gelistet.