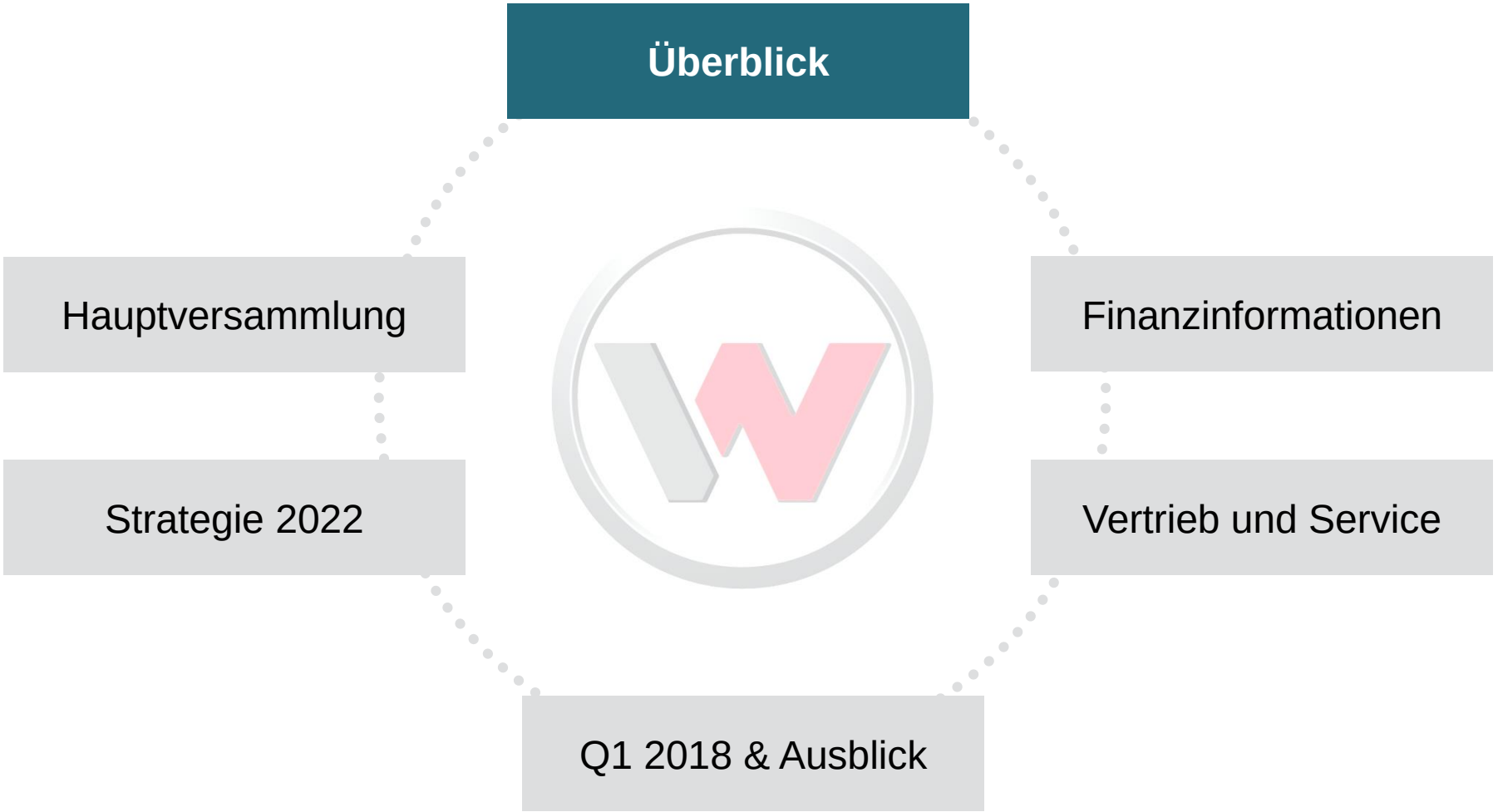
Wacker Neuson SE
Hauptversammlung 2018

Martin Lehner (CEO), Wilfried Trepels (CFO), Alexander Greschner (CSO)

30. Mai 2018

Übersicht


Überblick
Hauptversammlung
Finanzinformationen
Strategie 2022
Vertrieb und Service
Q1 2018 & Ausblick

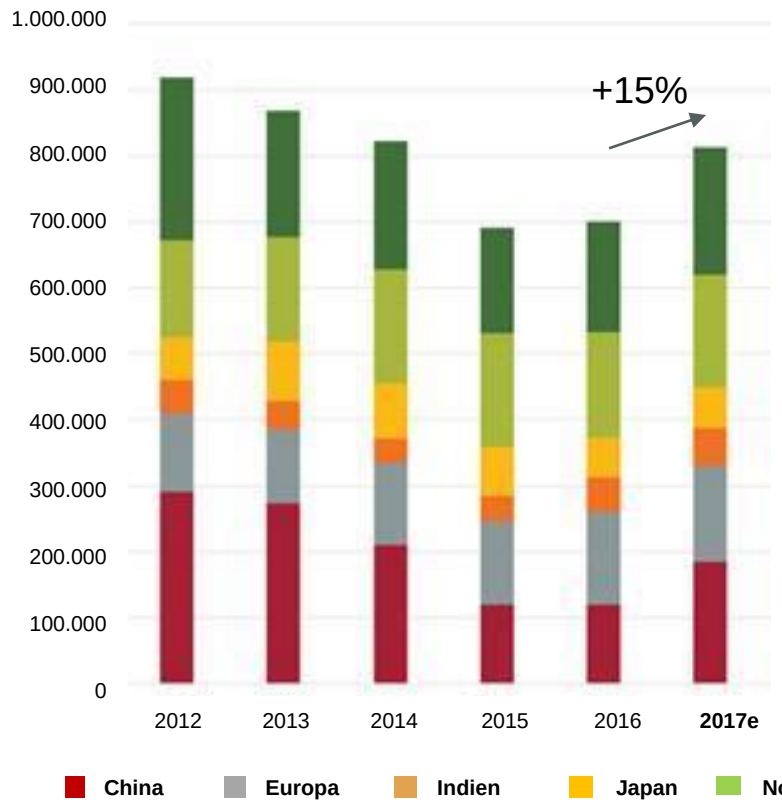
Überblick GJ 2017: Umsatz- und Ertragsprognose erfüllt

- Günstige Marktentwicklung, Aufschwung in allen Kernregionen
- Konzernumsatz deutlich gestiegen (+ 13% vs. Vj)
- Signifikanter Anstieg beim EBIT (+ 48% vs. Vj)
- Marktanteilsgewinne mit neuen Produkten (z. B. neue Baggerreihe, Kompaktlader, Lichtmasten und Vibrationsplatten)
- Positiver Start der Kooperation mit John Deere
- Free Cash Flow verdreifachte sich fast auf 99 Mio. €
- Entwicklung der neuen “Strategie 2022”

- Umsatz Asien-Pazifik - 5% vs. Vj (Rückgang bei Benzinhämmern, anfängliche Lagerbestückung neuer Händler mit CE in 2016)
- Materialengpässe durch Lieferverzögerungen auf Lieferantenseite belasten Produktivität
- Einkaufspreisreduzierungen werden zum Großteil durch Preissteigerungen (v. a. durch Anstieg Rohstoffpreise) aufgezehrt
- Sondereffekte belasten Ergebnis

2017: Zunehmende Nachfrage nach Baumaschinen weltweit

Globaler Baumaschinenmarkt

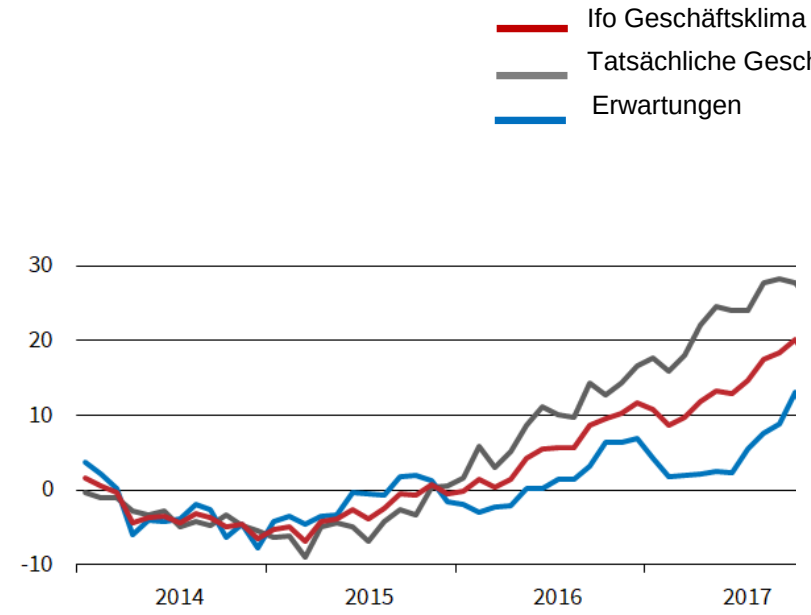


- Absatz von Baugeräten wuchs 2017 um 15 %
- Anhaltende Erholung der europäischen Bauindustrie, verbesserte Geschäfte im Bergbausektor weltweit
- Günstiges wirtschaftliches Umfeld mit niedrigen Zinssätzen
- Die Branche liegt noch immer 20 % unter dem Höchstpunkt 2007

Quelle: Off-Highway Research, August 2017.

Bauwirtschaftsklima in Deutschland

Konjunkturklima in der Bauindustrie

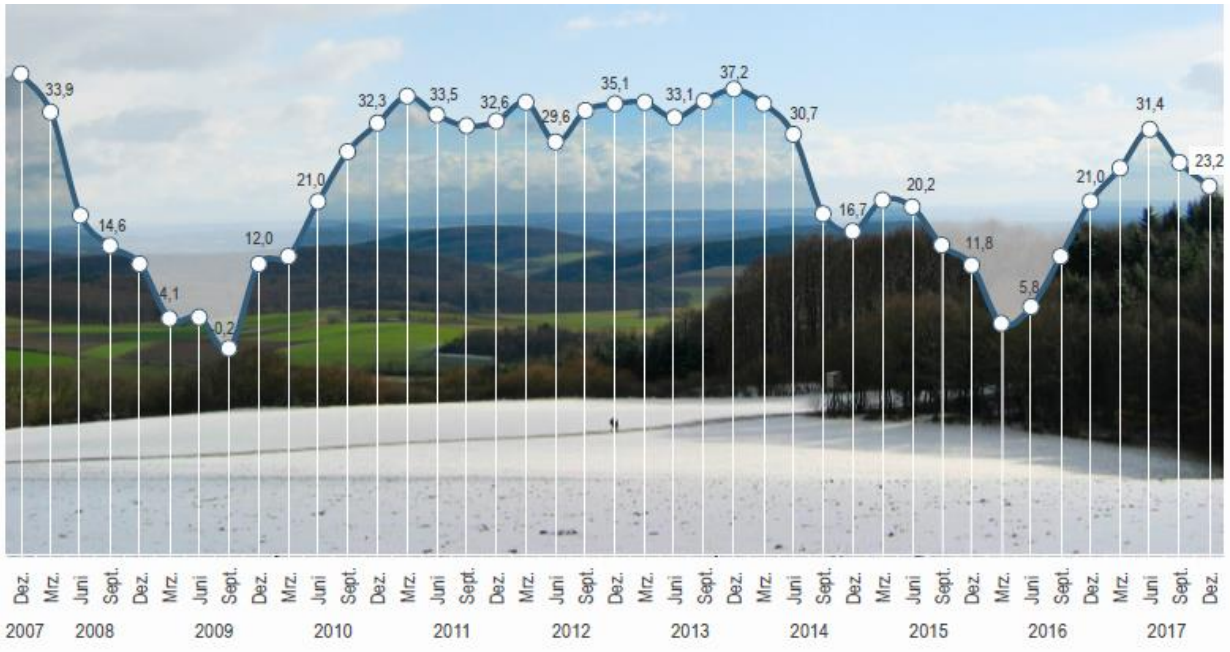


Quelle: Umfrage des ifo Instituts, Februar 2018

© ifo Institut

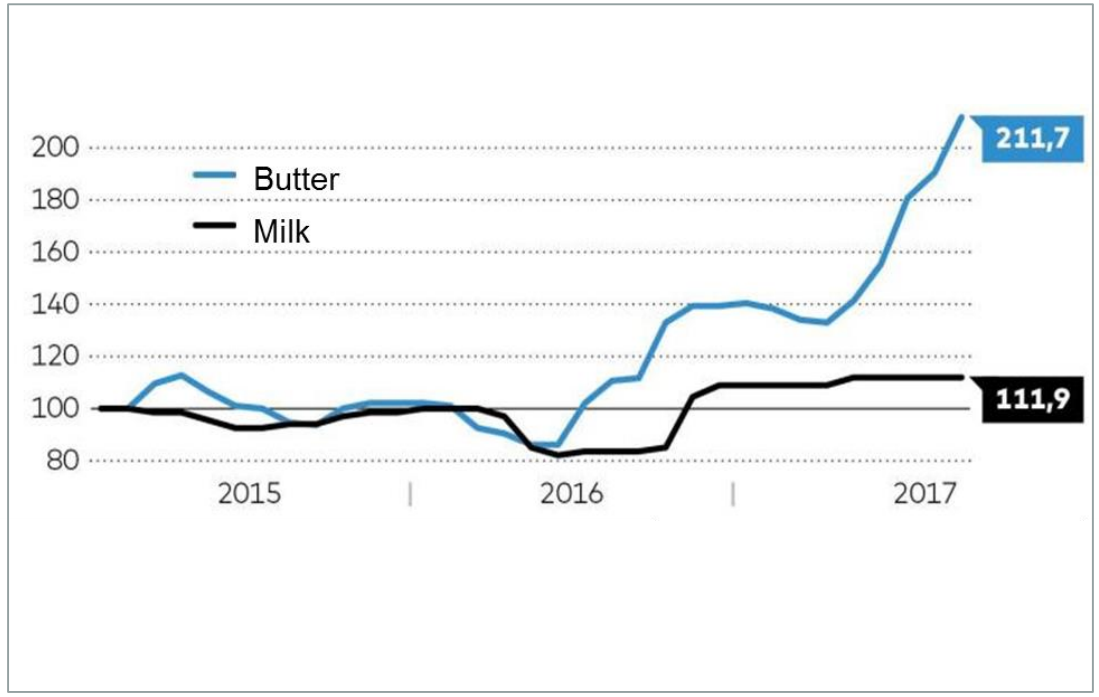
2017: Erholung der Landwirtschaftsmärkte

Entwicklung des Landwirtschaftssektors in Deutschland



Index: Ausgangswert 0 entspricht dem Durchschnittswert für die Jahre 2000 bis 2006. Quelle: Deutscher Landwirtschaftsverband, Dezember 2017

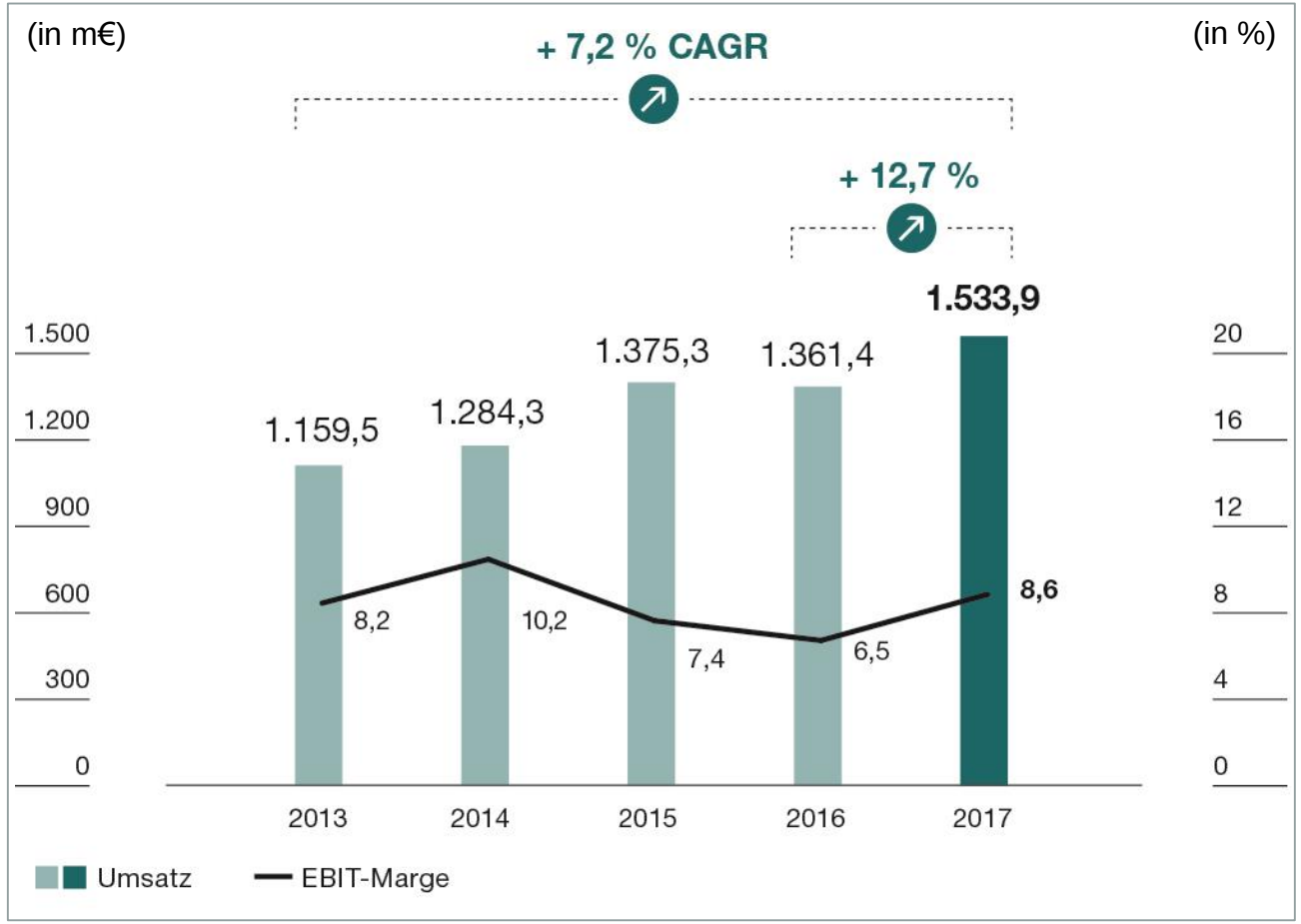
Preisentwicklungen für Butter und Milch in der EU



Quelle: Nilesen, Milchindustrieverband, Die Welt, 2017

Entwicklung Umsatz und Profitabilität

Umsatz und Margenentwicklung 2013 – 2017



Basis unseres Erfolges: Unsere Mitarbeiter

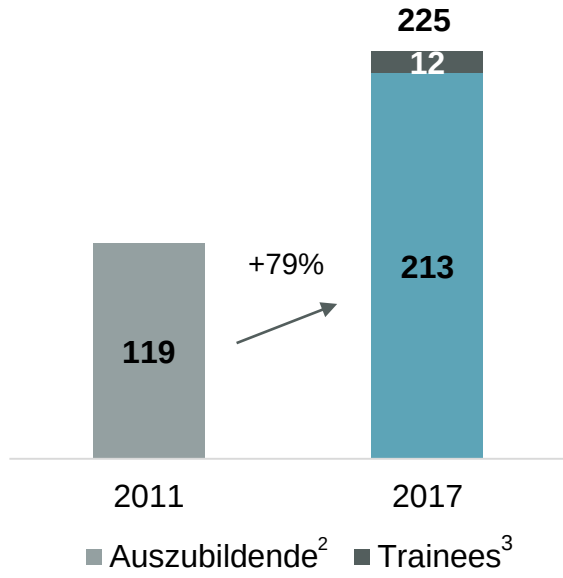
Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung im Fokus

Programme / Maßnahmen

- **Connect & Act** – Regelmäßige Führungskräftetreffen weltweit
- **Leadership-Excellence**-Programm in Kooperation mit der TUM[1]
- Talent Development – **ReflACTION** Development Center für das mittlere Management
- **PerspACTIVE** – Führungskräftenachwuchs
- **INTRAmove** – Globaler Mitarbeiteraustausch
- **T.A.G.** – Trainee-Programm
- **Eigene Akademien**: breites Kursangebot
- **„Ihre Meinung zählt“** – globale Mitarbeiterbefragung

… u.v.m. an lokalen, regionalen Aktivitäten/Programmen

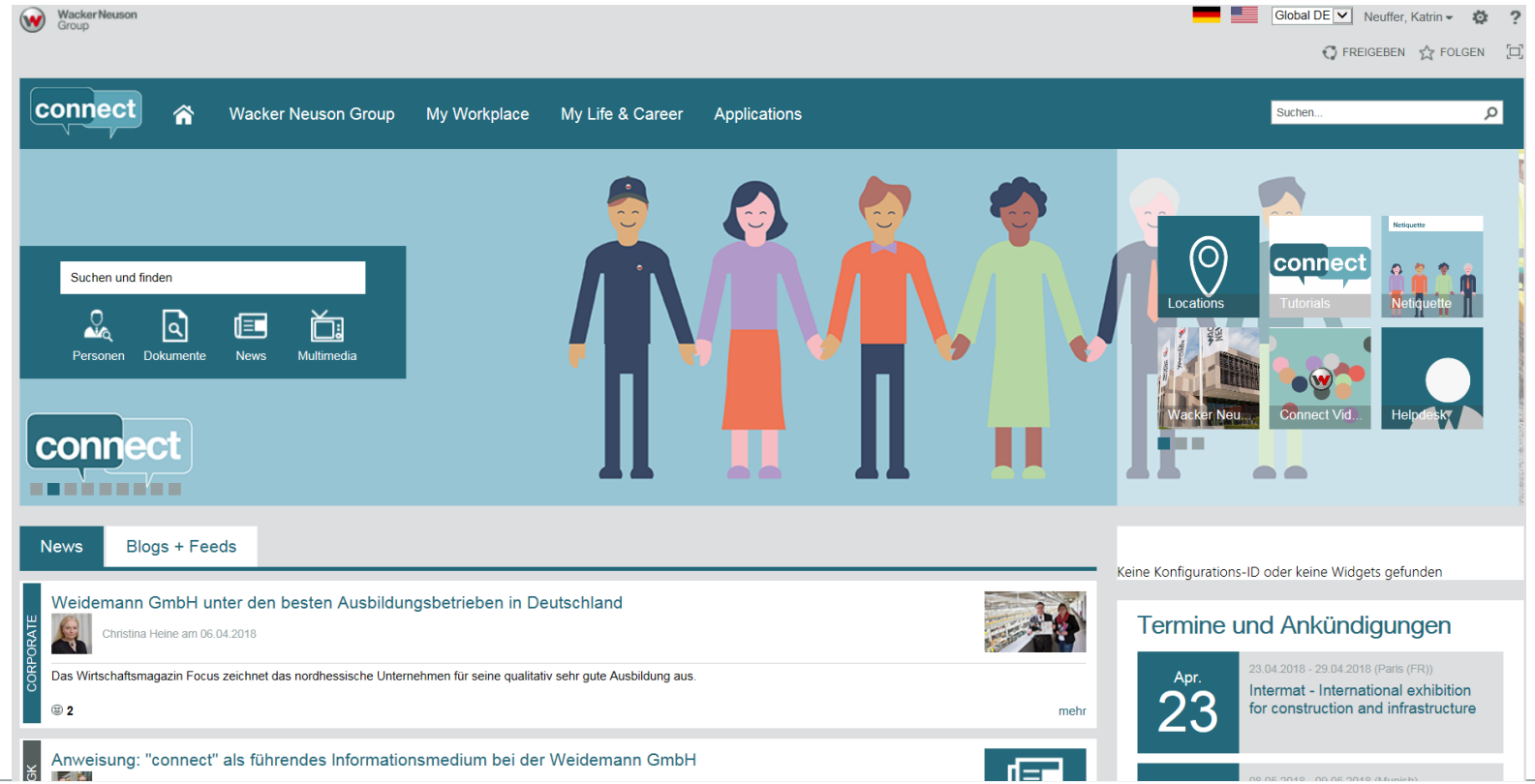
Ausbildung als Erfolgsfaktor



[1] Technische Universität München, [2] Auszubildende in Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlanden und Serbien, [3] Stand 31.3.18

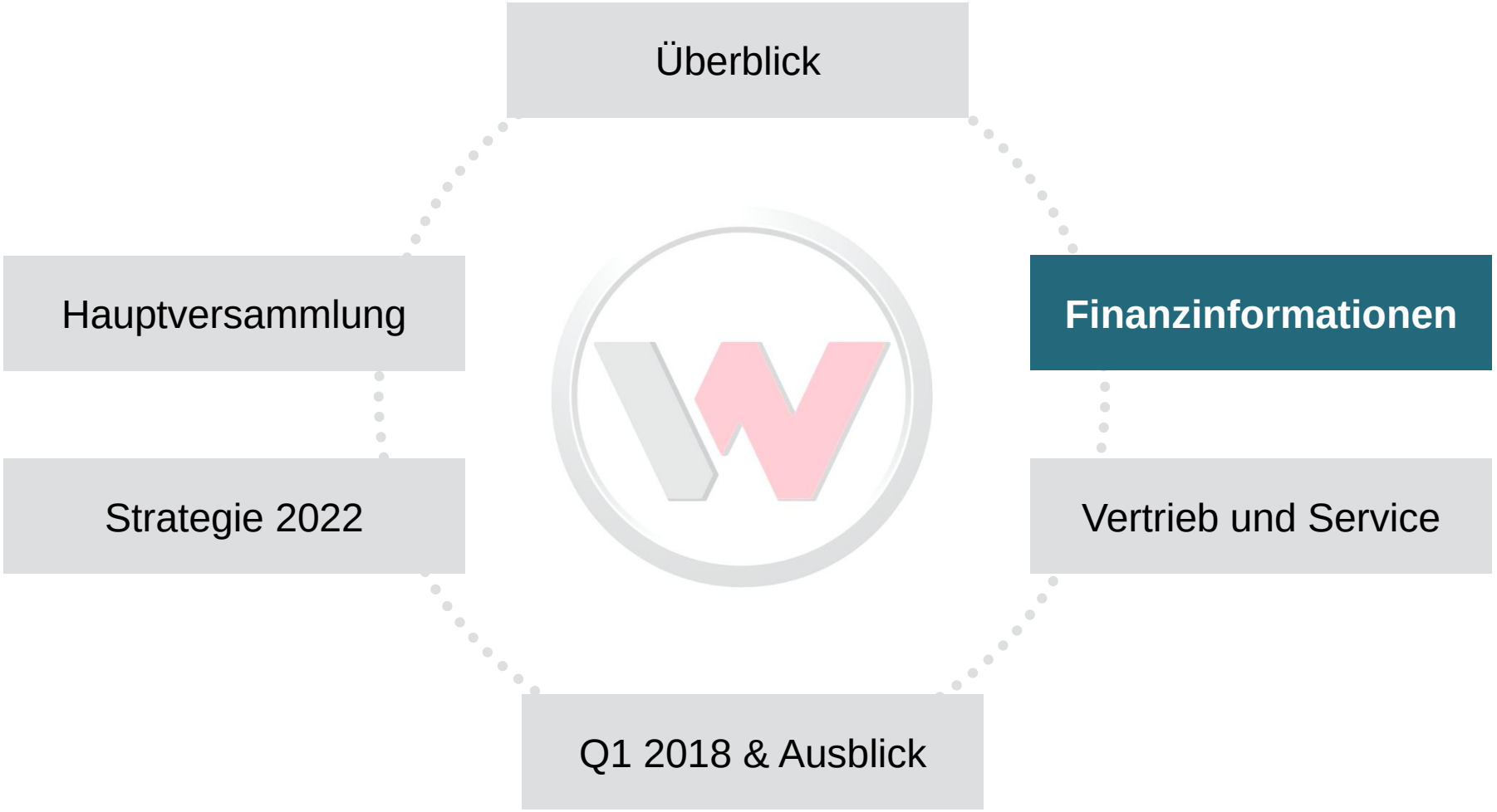
Erstes globales Intranet

Intranet „Connect“



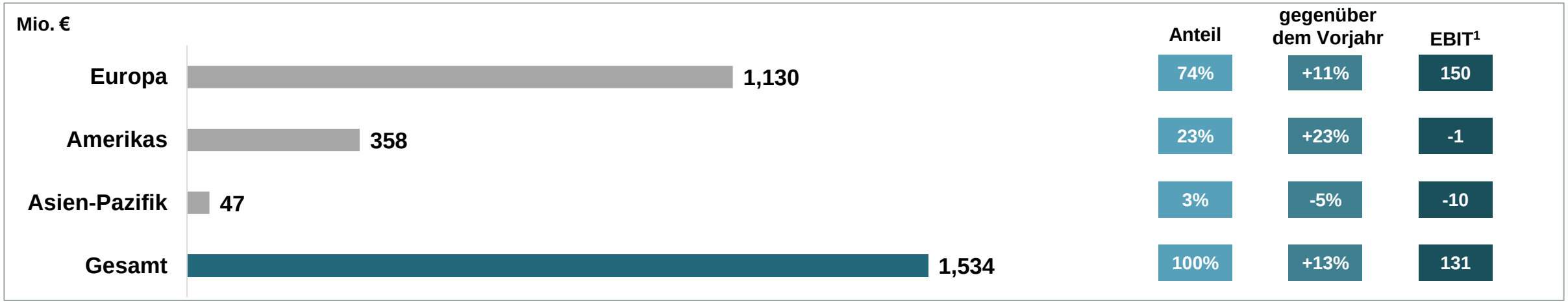
- Gebündelte Informationen zum Konzern
- Lokale Standortinformationen
- Verbesserte, aktuelle Information
- Verbesserte Prozesse und Transparenz
- Projektübersicht und gemeinsame Projektarbeit
- Zugriff über Mobile Device

Übersicht


Überblick
Hauptversammlung
Finanzinformationen
Strategie 2022
Vertrieb und Service
Q1 2018 & Ausblick

Geschäftsverlauf: Umsatz und EBIT nach Region[1]

Umsatz und EBIT GJ 2017

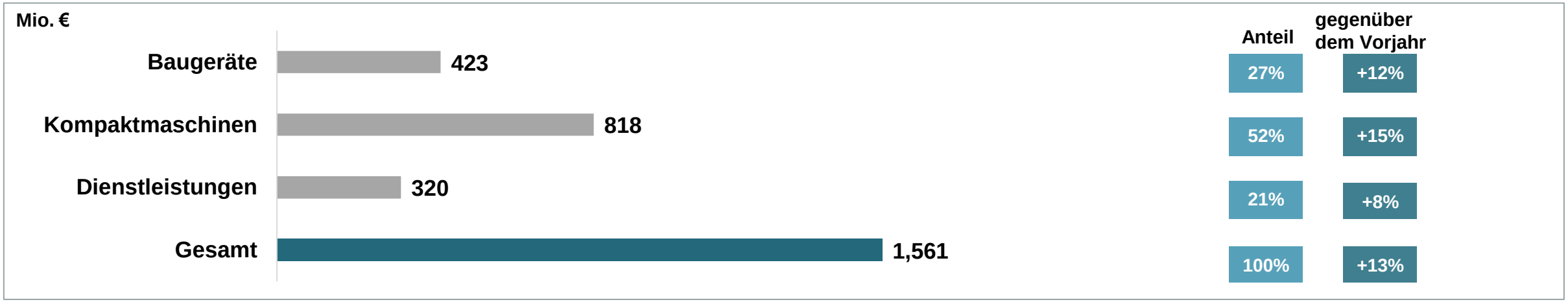


- **Europa:** Starkes Wachstum im Bausektor insbesondere in Deutschland, Frankreich, Polen und Österreich. Die Stimmung auf dem europäischen Landwirtschaftssektor verbesserte sich dank steigender Lebensmittelpreise besonders bei den Milchprodukten deutlich.
- **Amerikas:** Beitrag zu Umsatz und Erträgen der in den USA hergestellten Kompaktladern, starke Entwicklung von weiteren Kompaktmaschinen und Baustellentechnik**.** Umstrukturierungskosten und Verkauf von Altbeständen hatten eine dämpfende Wirkung auf die Gewinne.
- **Asien-Pazifik:** Positive, einmalige Effekte in China hatten Vergleichsbasis erhöht (Händler hatten in Q1/16 Bestände an CE aufgebaut); Kosten in Verbindung mit der neuen Organisation, Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen, Umstrukturierungskosten in Australien sowie der Verkauf von Altbeständen belasten das EBIT.

[1] EBIT einzelner Regionen vor Konsolidierung. Differenzen rundungsbedingt.

Geschäftsverlauf: Umsatz nach Produktsegmenten[1]

Umsatz GJ 2017



- **Baugeräte:** Nach einem schwachen 2016 wieder auf Wachstumskurs, starke Geschäfte mit Verdichtungs- und Baustellentechnik (in den USA bauen Mietfirmen ihre Bestände wieder auf), bei Öl und Gas sind die Marktbedingungen noch schwierig.
- **Kompaktmaschinen:** Positive Entwicklung im Landwirtschaftsgeschäft (Kramer und Weidemann), vielversprechender Start der Partnerschaft mit John Deere; Beitrag von in den USA hergestellten Kompaktladern.
- **Dienstleistungen:** Erfolgreiches Reparaturgeschäft. Allerdings konnte der Konzern seine Ziele einer besseren Verfügbarkeit von Ersatzteilen noch nicht vollumfänglich erreichen. Die Lage sollte sich in der zweiten Hälfte des Jahres 2018 deutlich verbessern (Umstrukturierung begann im Nov. 17).

[1] Umsatz einzelner Segmente vor Cash Discounts. Gesamtumsatz nach Cash Discounts. Differenzen rundungsbedingt.

Entwicklung von Umsatz und Rentabilität im GJ 2017

GuV (Auszug) und Zahl der Mitarbeiter

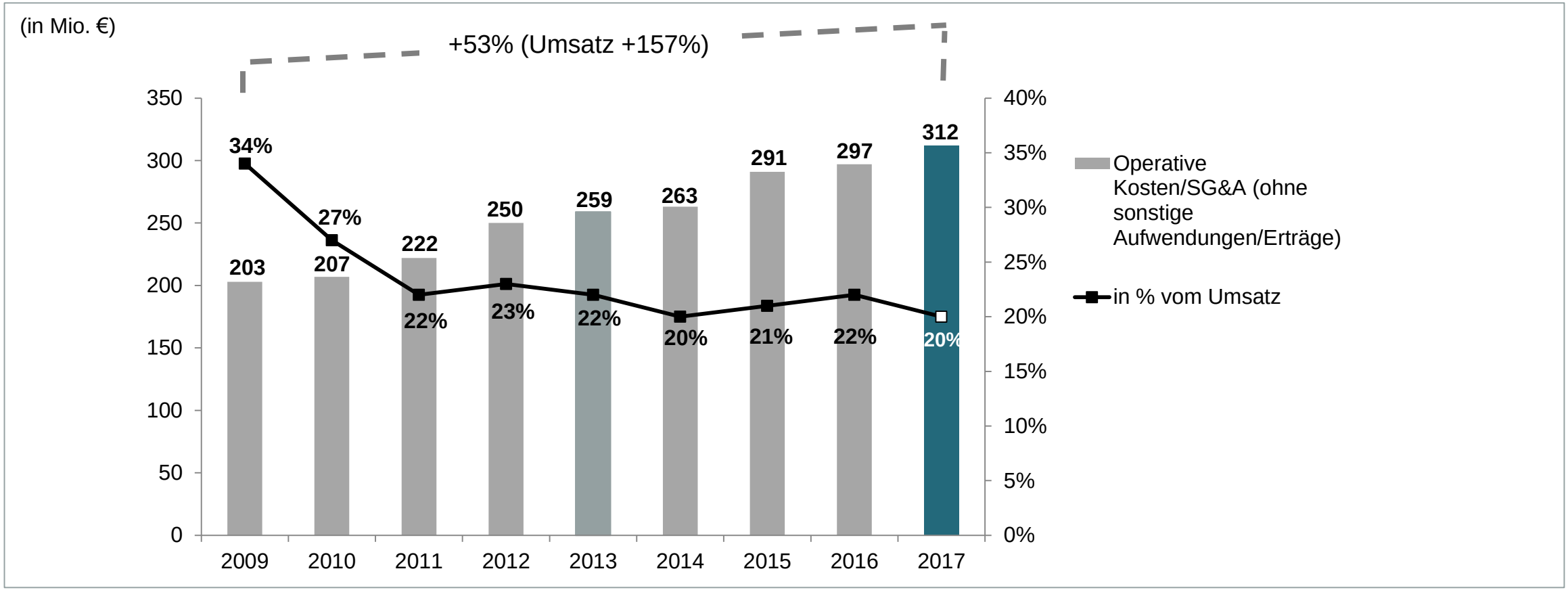
(in Mio. €)	GJ 17	GJ 16	Änderung in %
Umsatz	**1.533,9**	**1.361,4**	**12,7**
Bruttogewinn *(als % des Umsatzes)*	436,5 *(28,5)*	377,5 *(27,7)*	15,6 *(0,8 PP)*
Vertriebs- und Servicekosten	-199,1	-193,5	-2,9
F&E-Kosten	-35,8	-34,8	2,9
Allgemeine Verwaltungskosten	-76,6	-68,6	11,7
Operative Kosten *(in % des Umsatzes)*	**-311,5 *(20,3)***	**-296,9 *(21,8)***	**4,9 *(-1,5 PP)***
Sonstige Erträge und Aufwendungen	6,4	8,2	-22,0
EBIT *(als % des Umsatzes)*	**131,4 *(8,6)***	**88,8 *(6,5)***	**48,0 *(2,1 PP)***
Ber. EBIT *(als % des Umsatzes)*	**144,0 *(9,4)***	**84,7 *(6,2)***	**70,0 *(3,2 PP)***
Finanzergebnis	-6,0	-7,4	-18,9
Steuern	-37,9	-24,2	56,6
Nettogewinn	**87,5**	**57,2**	**53,0**
Nettogewinn pro Aktie in €	1,25	0,81	54,3
Mitarbeiter (einschl. Zeitarbeiter)	5.546	5.183	7,0

Anmerkung: Auswirkungen von Devisenschwankungen infolge der Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung und aus der Bewertung der liquiden Mittel sind im Finanzergebnis 2017 erfasst (bisher wurden sie unter Verkaufskosten sowie als sonstige Einnahmen und/oder Aufwendungen erfasst). 2016 wurde entsprechend berichtigt.

- **Bruttogewinn**
  - Volumeneffekt: +47,8 Mio. €
  - Margeneffekt: +11,2 Mio. € → Verbesserte Auslastung in den Werken
  - Kosten des Verkaufs von ‚Altbeständen" ca. 8 Mio. € (Bruttogewinnmarge 0.5 PP gegenüber dem Vorjahr)
- **SG&A:** strikte Kostenkontrolle, SG&A als Prozentsatz des Umsatzes -1.5 PP gegenüber dem Vorjahr
- **Starke EBIT-Entwicklung trotz einmaliger Posten (+48%)**
- **Berichtigungen von EBIT:**
  - Umstrukturierungskosten (-4,4 Mio. €) in Verbindung mit dem Verkauf von Immobilien in Australien und Umstrukturierung in Amerikas (im Vorjahr: -0,7 Mio. €)
  - Einmaleffekte (-8,2 Mio. €) in Verbindung mit Wertminderungsverlusten von Altbeständen, der Umorganisation und Vorabkosten für den Verkauf einer Immobilie (München), positiver Einmaleffekt in Q1/16: Änderung der Bewertungsmethode für Bestände (+4,8 Mio. €)
- **Finanzergebnis:** verbessertes Zinsergebnis (+2,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr), aber negative Währungseffekte (-0,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr)
- **Steuersatz:** 30,2% (2016: 29,7%). Auf den Steuersatz wirkten sich die US-Steuerreformen im Q4/17 und höhere konzerninterne Dividenden aus

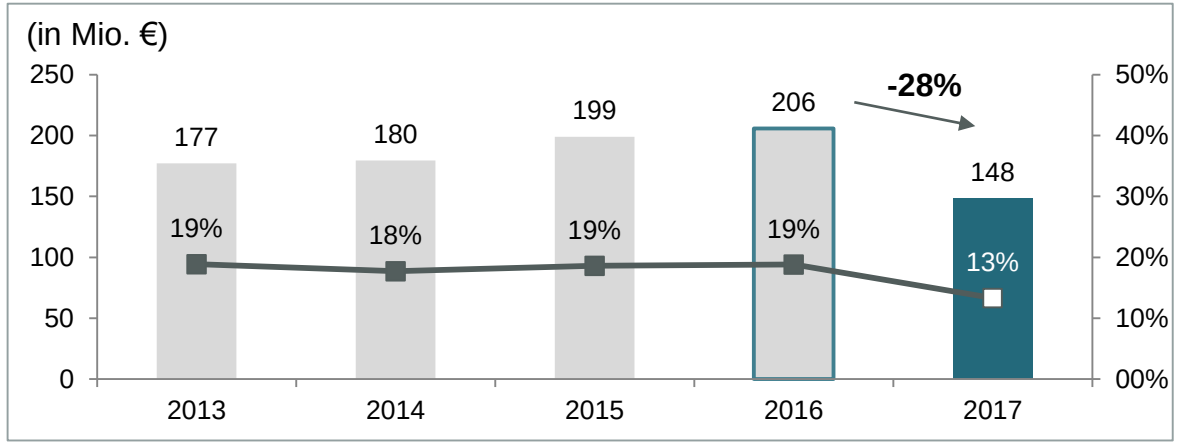
Entwicklung der operativen Kosten im Jahresvergleich seit 2009

Operative Kosten und deren Quote am Umsatz



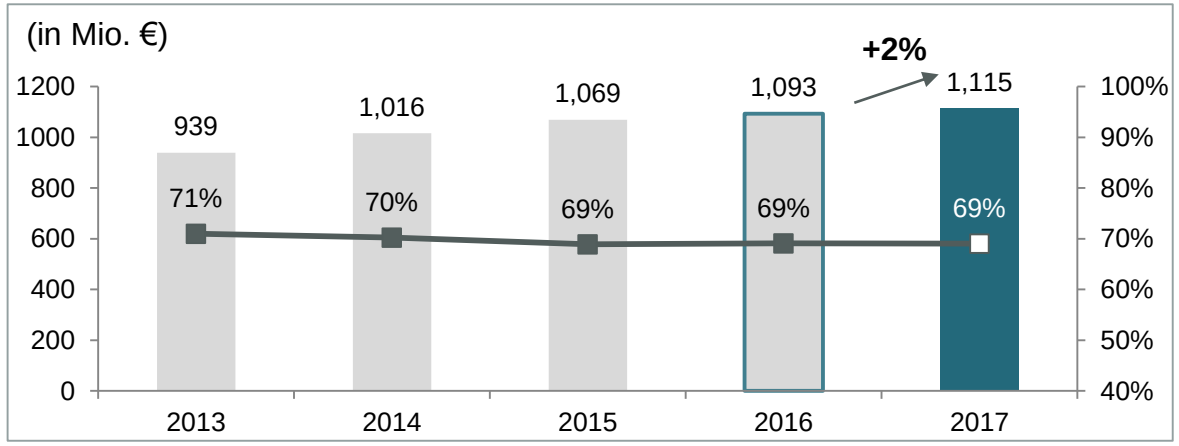
Kennzahlen zur Bilanz – finanzielle Stabilität, hohe Bonität

Nettofinanzschulden und Verschuldungsgrad[1]

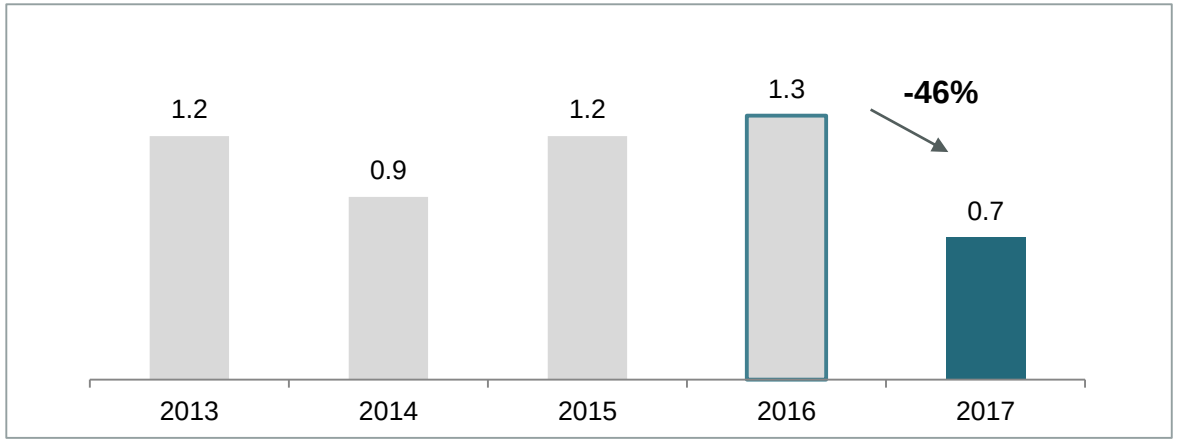


[1] Berechnung: Nettofinanzschulden/Eigenkapital.

Eigenkapital



Nettofinanzschulden/EBITDA[2]



[2] Berechnung: Nettofinanzschulden/EBITDA.

GJ 2017

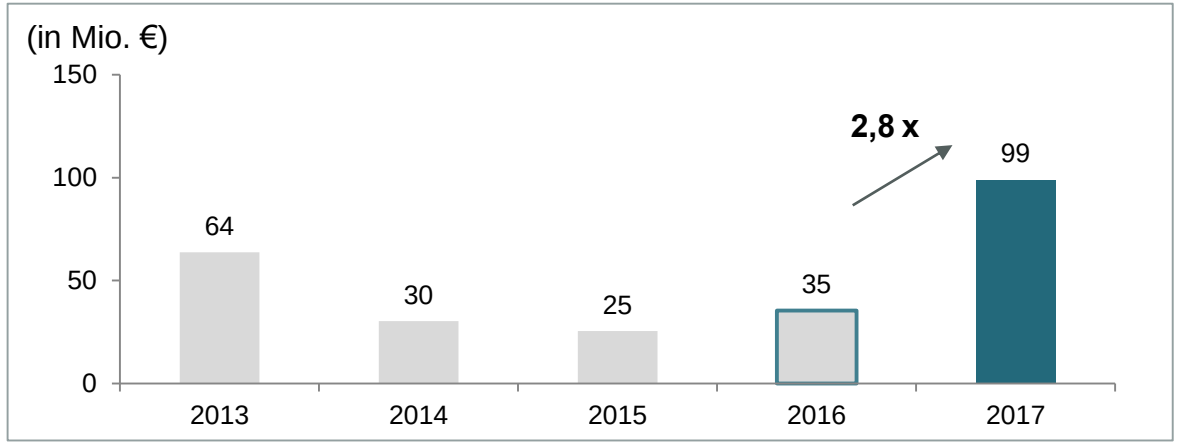
- Nettofinanzschulden -28% gegenüber dem Vorjahr (der Verschuldungsgrad liegt mit 13% deutlich unter dem Stand des Vorjahres) aufgrund verbesserten Free Cashflows
- Nettofinanzschulden/EBITDA auf niedrigem Niveau
- Eigenkapitalquote mit 69% stabil

Februar 2017: Refinanzierung des Schuldscheins von 2012 (90 Mio. €), womit Mittel von insgesamt 125 Mio. € gesichert wurden (5 Jahre, niedriger Kupon von 0,69% jährlich)

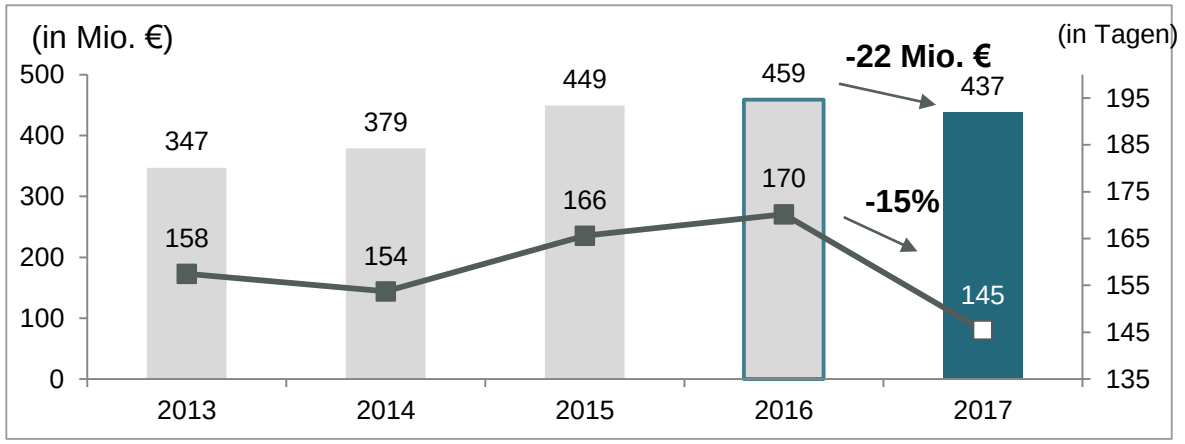
Februar 2018: Erstes USD-Schuldscheindarlehen (100 Mio. USD); zudem Abschluss mit drei Banken für Kreditlinien in Höhe von 75 Mio. € (von kurz- zu mittelfristig)

Verbesserter Free Cashflow – geringere Bestände & NWC

Free Cashflow

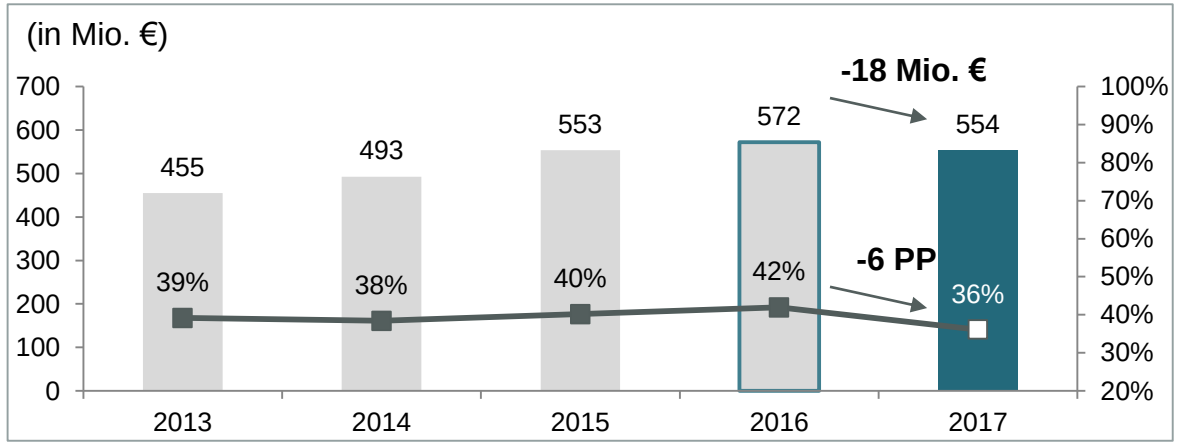


Vorräte / DIO[1]



[1] Durchschnittlicher Bestand; DIO = Days Inventory Outstanding (Vorratsbestand): (Durchschn. Bestand/Verkaufskosten) x 365;

Net Working Capital[2] (Nettoumlaufvermögen)



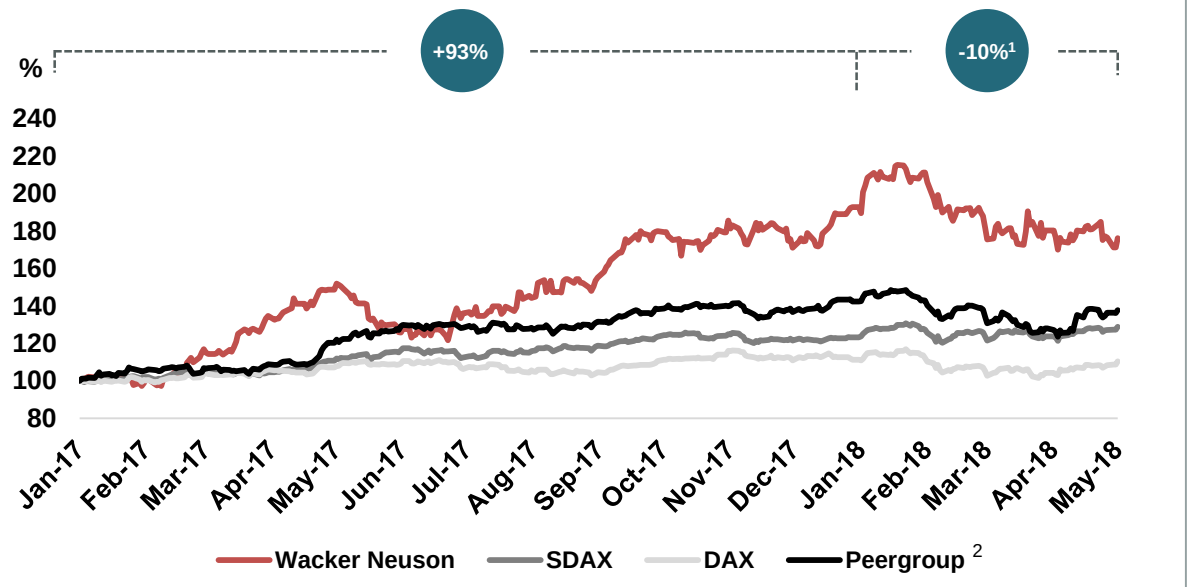
[2] Durchschnitt Net Working Capital im Vergleich zum Umsatz.

GJ 2017

- Operativer Cashflow +74% gegenüber dem Vorjahr auf 138 Mio. € (2016: 79 Mio. €)
- Investitions-Cashflow auf -39 Mio.€ gesunken (2016: -44 Mio. €)
- Free Cashflow gegenüber dem Vorjahr auf 99 Mio. € fast verdreifacht (2016: 35 Mio. €)
- Abnahme der durchschnittlichen Vorräte um -5% trotz gestiegenem Umsatz (+13%); deutlicher Rückgang der DIO um 25 Tage (-15%). Altbestände um ca. 60 Mio. € reduziert.
- Net-Working-Capital-Quote mit 36% deutlich gesenkt (-6 PP).

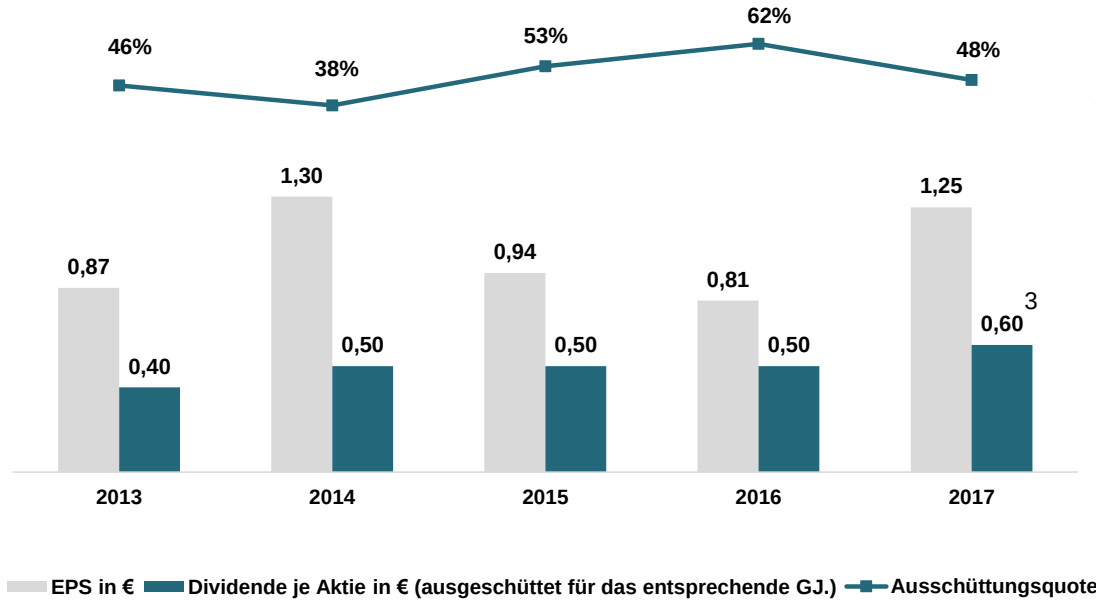
Aktie und Dividendenpolitik

Die Aktie seit Januar 2017



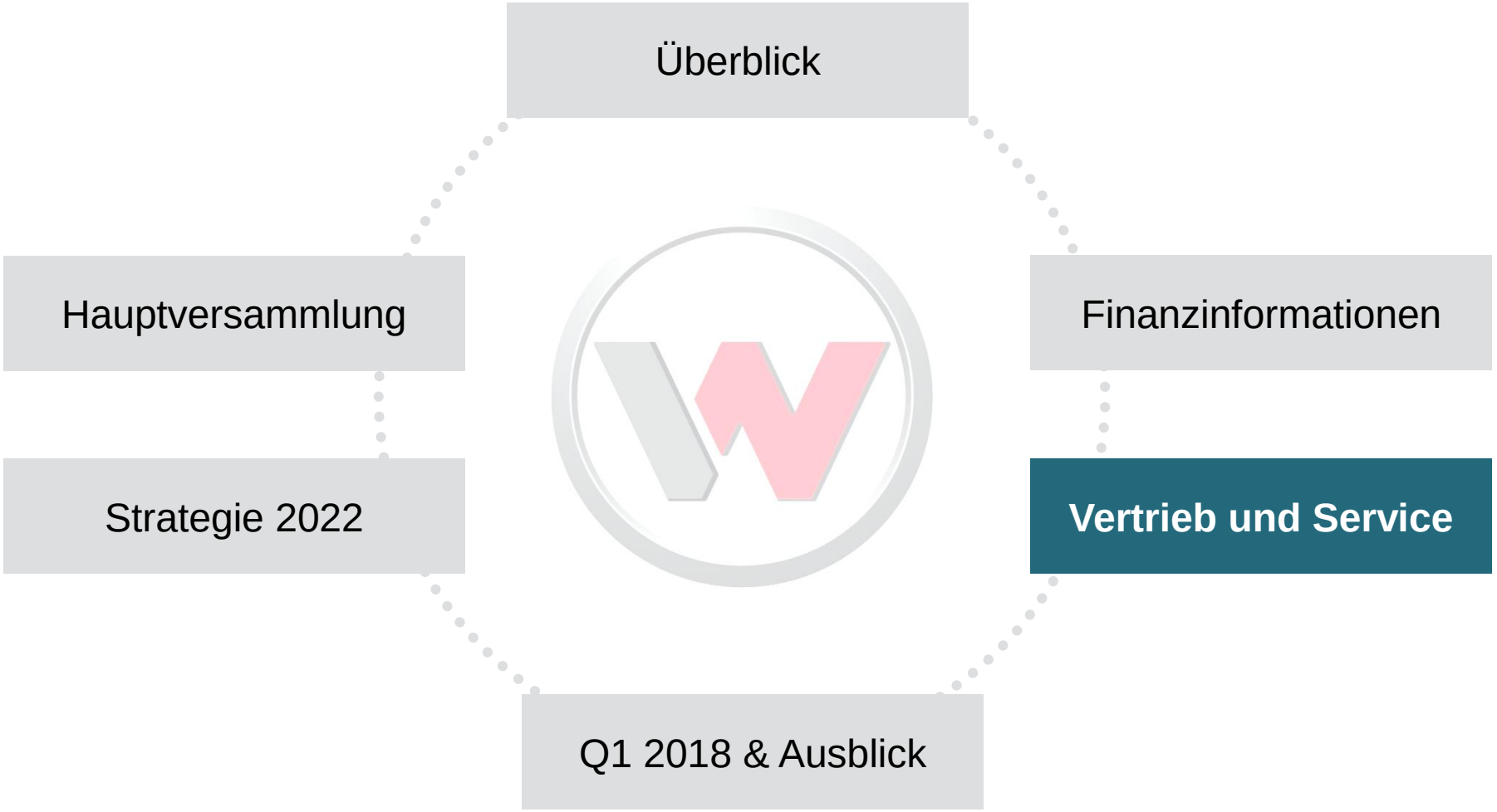
- Deutliche Outperformance des Gesamtmarktes und der Peergroup
- Angestiegene Profitabilität und Impulse, die das neue Vorstandsteam setzt, werden honoriert
- Gesteigerte Investor-Relations-Arbeit

Stabile Dividendenpolitik



[1] 29. Mai, 2018. [2] Peergroup: Atlas Copco, Bauer, Caterpillar, Cramo, Deutz, Haulotte, Manitou, Palfinger, Ramirent, Terex. [3] Dividendenvorschlag Hauptversammlung am 30.5.2018.

Übersicht


Überblick
Hauptversammlung
Finanzinformationen
Strategie 2022
Vertrieb und Service
Q1 2018 & Ausblick

Unsere Marken und Zielgruppen

Wacker Neuson Group

WACKER NEUSON *all it takes!*

KRAMER *on the safe side*

KRAMER *on the safe side*

WEIDEMANN *designed for work*

Bauwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau, Kommunen, Recycling, Gleisbau, Rettung, Energiebranche, etc.

Landwirtschaft, Pferdehaltung, Baumschulen etc.

Breites Produkt- und Dienstleistungsangebot

Baugeräte

Betontechnik

Verdichtung

Aufbruchtechnik

Stromaggregate & Beleuchtung

Pumpen

Heizer

Über 250 Produktgruppen

Kompaktmaschinen

Bagger

Dumper

Baggerlader

Kompaktlader

Teleskoplader

Radlader

Über 40 Produktgruppen

Dienstleistungen[1]

- Reparatur & Wartung
- Ersatzteile
- Miete
- Gebraucht-maschinen
- Telematik
- Academy
- E-Store
- Finanzierung
- Concrete Solutions

[1] Das Dienstleistungsangebot variiert je nach Markt und Marke.

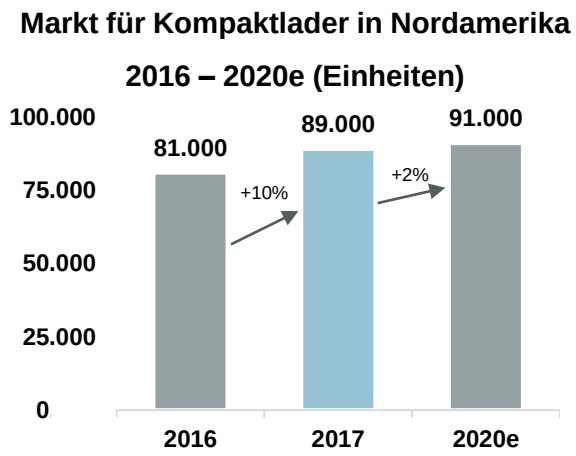
2017: „Voice of customer“

Kundenorientierte Produktentwicklung – Stimme des Kunden, Frontloading ... und mehr!

- Unseren Kunden in den **gesamten Produktentwicklungsprozess** integrieren
- **Bauunternehmer und Vertriebskanäle** (Händler, Mietunternehmern, Serviceunternehmen usw.)

2017: Verlagerung Kompaktladerherstellung in die USA zahlt sich aus

Produkt



Quelle: CECE, Off-Highway.

- Nordamerikanische Märkte für Kompaktlader machen ~70 % des weltweiten Marktvolumens aus
- Schlüsselprodukt für Händler und Mietunternehmen
- Großes Potenzial für weiteren Absatz bei Kompaktmaschinen

Kanal

Roadshow Truck, Franklin Equipment.

- Fokus auf **3 Vertriebskanäle** für diversifizierte Branchen
- Erweiterung des **Vertragshändlernetzes** für Compact und Light Equipment
- Strategische Lieferantenbeziehung zu **Mietunternehmen**
- Light Equipment nachhaltig bei **„Profi-Retailern“** etablieren

2017: Neue Kompaktladerreihe USA

> 1.000 Aufträge in 2017!

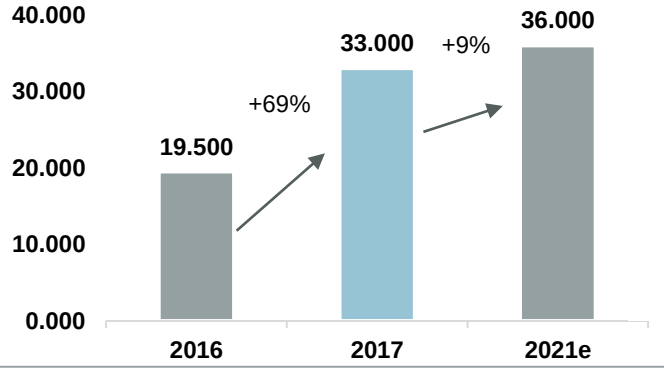
2017: Fundament für weiteres Wachstum in Asien

Erfolgreicher Start der Produktion von Minibaggern in Pinghu (China)

Neues Werk in Pinghu, 30 km von der Stadtgrenze von Shanghai.

- Bedarf an Reparatur- und Wartungsinfrastruktur wächst, besonders in Metropolen
- Minibagger für China und ASEAN (20-25% des Weltmarktes, stark wachsend)
- Aufbau auf lokaler/regionaler Präsenz
- Grundstück 130.000 m², 33.000 m² für moderne Produktion, Büroräume und Logistikeinrichtungen
- Serienstart Januar 2018
- Umzug der Light Equipment Produktion von den Philippinen nach Pinghu

Markt für Minibagger in China 2016 - 2021e (Einheiten)



Bagger EZ17

2017: Strategische Allianzen und Partnerschaften

Kernmärkte: Europa und Nordamerika

OEM (global[1])

CATERPILLAR®

Wacker Neuson produziert für Caterpillar[1]

OEM (global)

HAMM

HAMM produziert für Wacker Neuson

Vertrieb (EMENA & CIS[2])

JOHN DEERE

Kramer[3] vertreibt Maschinen über Händlernetz von JD

Lateinamerika und Asien

OEM (Lateinamerika)

RANDON

Randon produziert für Wacker Neuson

Vertrieb (Korea)

EVERDIGM

Wacker Neuson über Netzwerk von Everdigm

Vertrieb (Japan)

ISEKI
ISEKI & CO., LTD.

Weidemann über Netzwerk von ISEKI

Vertrieb (ASEAN)

mhe DEMAG

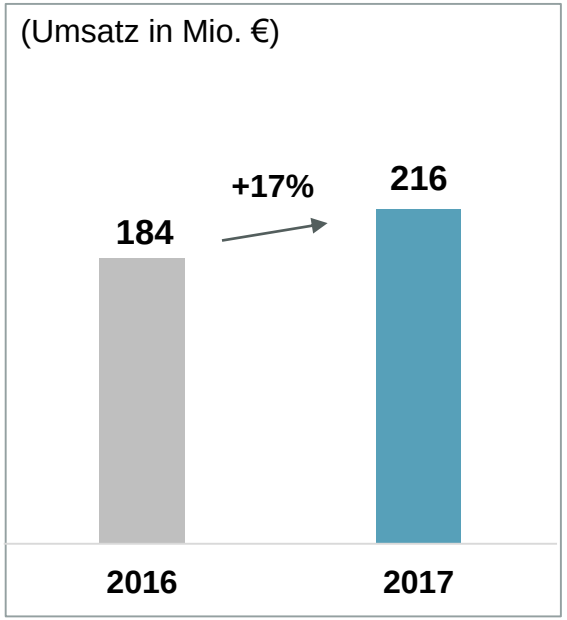
Wacker Neuson über Netzwerk von MHE

[1] Nicht in Japan.

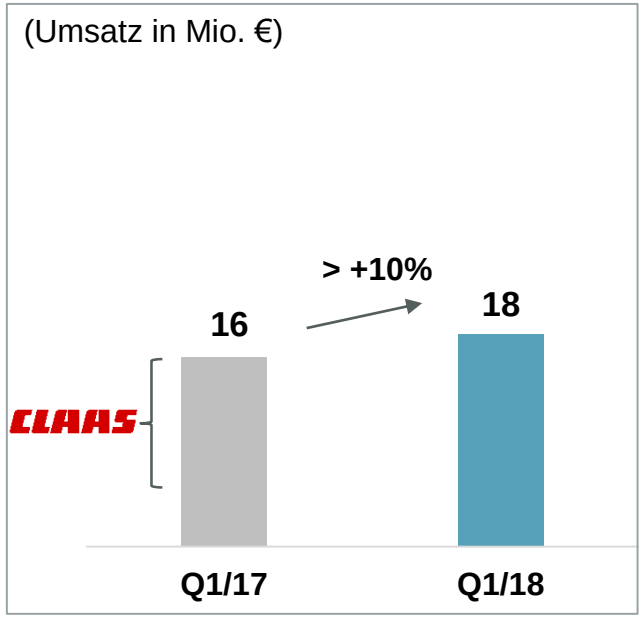
[2] Gemeinschaft Unabhängiger Staaten. [3] Kramer nur "Grüne Linie".

2017: Wachstumsfaktor Landwirtschaft (14% des Konzernumsatzes)

Gesamt Landwirtschaft



Kramer (LW) Q1/18 vs. Q1/17



Weidemann und Kramer

WEIDEMANN

KRAMER

- Nach 3 schwierigen Jahren Zuversicht in der Landwirtschaftsbranche
- Steigende Lebensmittelpreise vor allem für Milchprodukte → Bereitschaft zu Investitionen

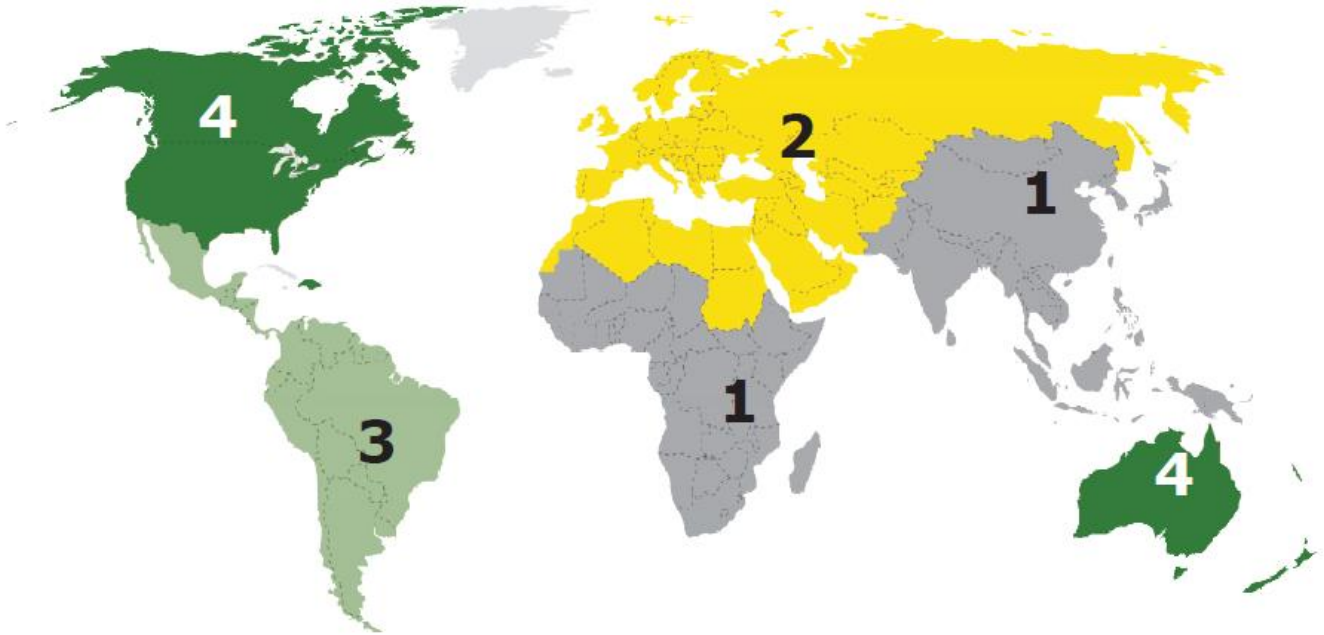
- Neue Partnerschaft mit John Deere seit Q3/17 (überkompensiert Umsatz mit vormaligem Allianzpartner Claas)
- Weidemann mit geschärfter Marken- und neuer Händlerentwicklungsstrategie
- Fokussierte Internationalisierung: Markteintritt NAM über Kanada

[1] einschl. Weidemann, Kramer, Claas; Umsatz vor Cash Discounts; Differenzen rundungsbedingt.

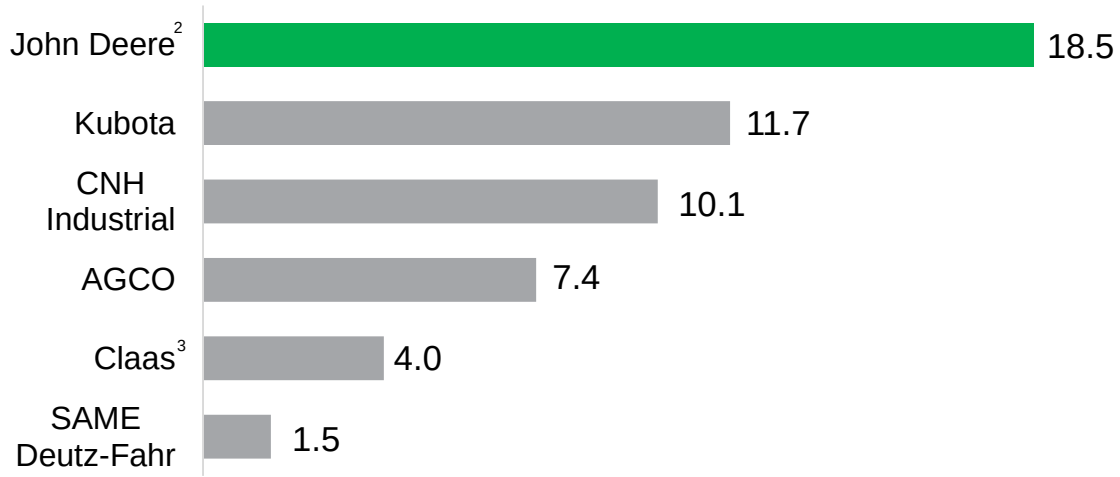
John Deere – Start mit Region 2

Global Footprint – Agriculture and Turf

4 customer focus regions –
Organised by customer needs and market similarities



John Deere: Marktführer bei Landtechnik[1]



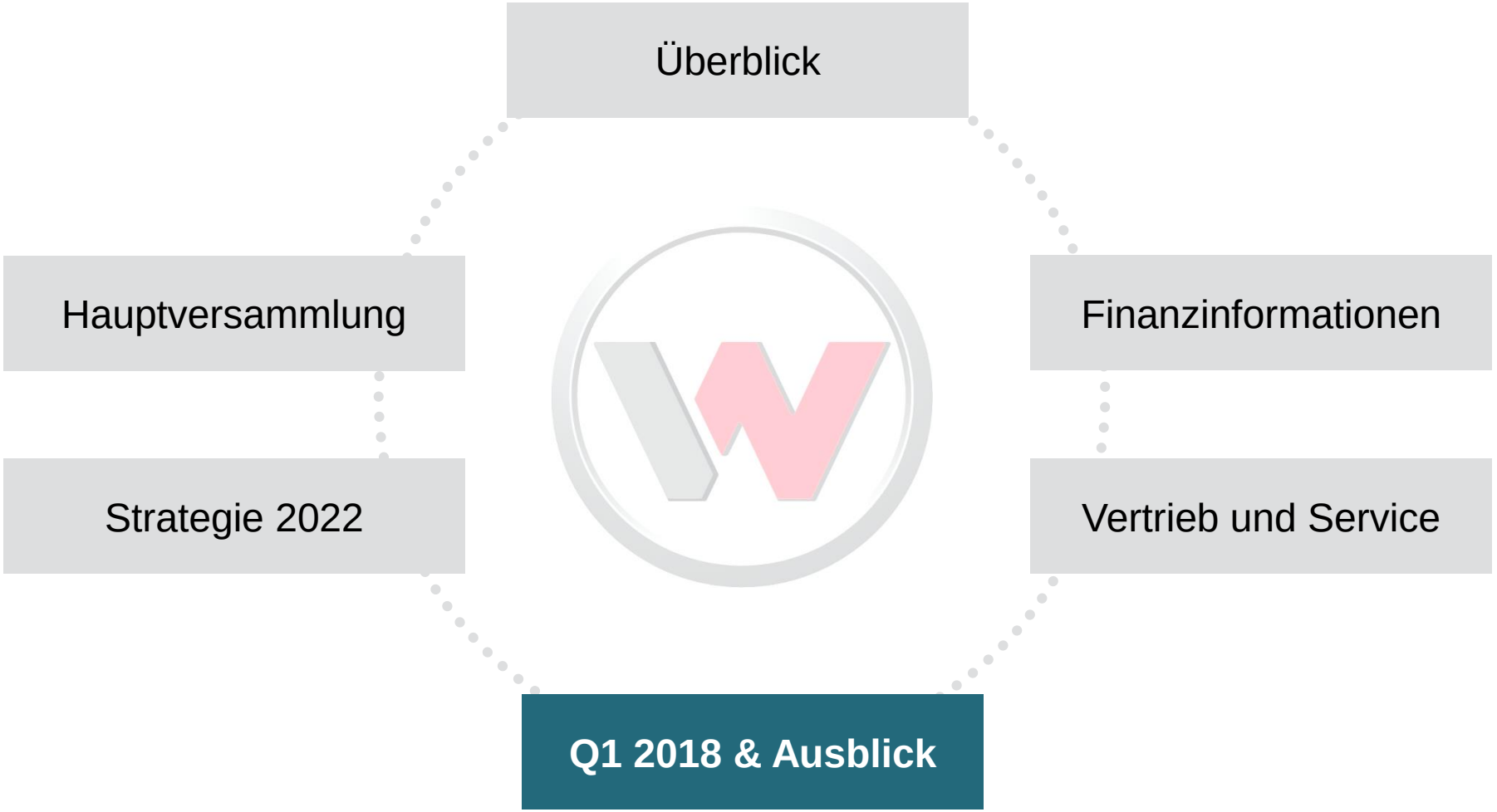
[1] Umsätze GJ 2016 in Mrd. USD (nur Landwirtschaftsumsätze)
[2] Geschäftsjahr endet am 31.10.2016; [3] Geschäftsjahr endet am 30.9.2016.

Kramer Produktportfolio für John Deere Händler

Kleine Radlader	Kompakte Radlader	Teleradlader	Kleine (<3t) Teleskopen	Große (>3t) Teleskopen
9 kleine und kompakte Radlader		**4 Teleradlader**	**9 Teleskopen**	

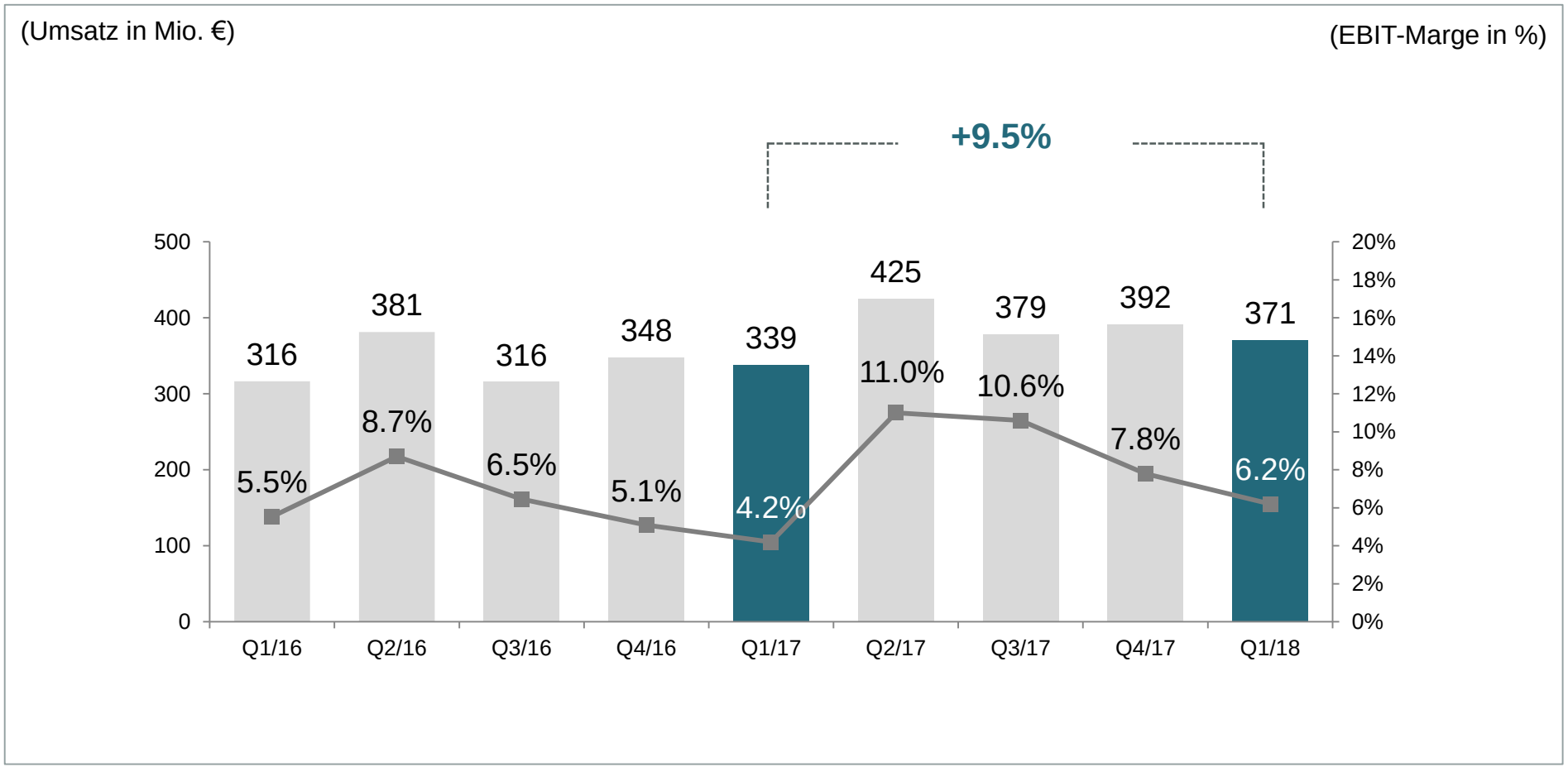
- Die Kooperation beinhaltet ein breites Portfolio an Kramer Radladern, Teleradladern und Teleskopen (insg. 22 Modelle)
- John Deere empfiehlt seinen Händlern Kramer als “Preferred Supplier”
- Damit kann Kramer seine internationale Bekanntheit ausbauen, alle Maschinen werden unter der Marke Kramer (grüne Linie) vertrieben
- Zunächst liegt der Fokus auf Europa, dann Expansion in CIS-Länder, Mittlerer Osten und Nordafrika

Übersicht

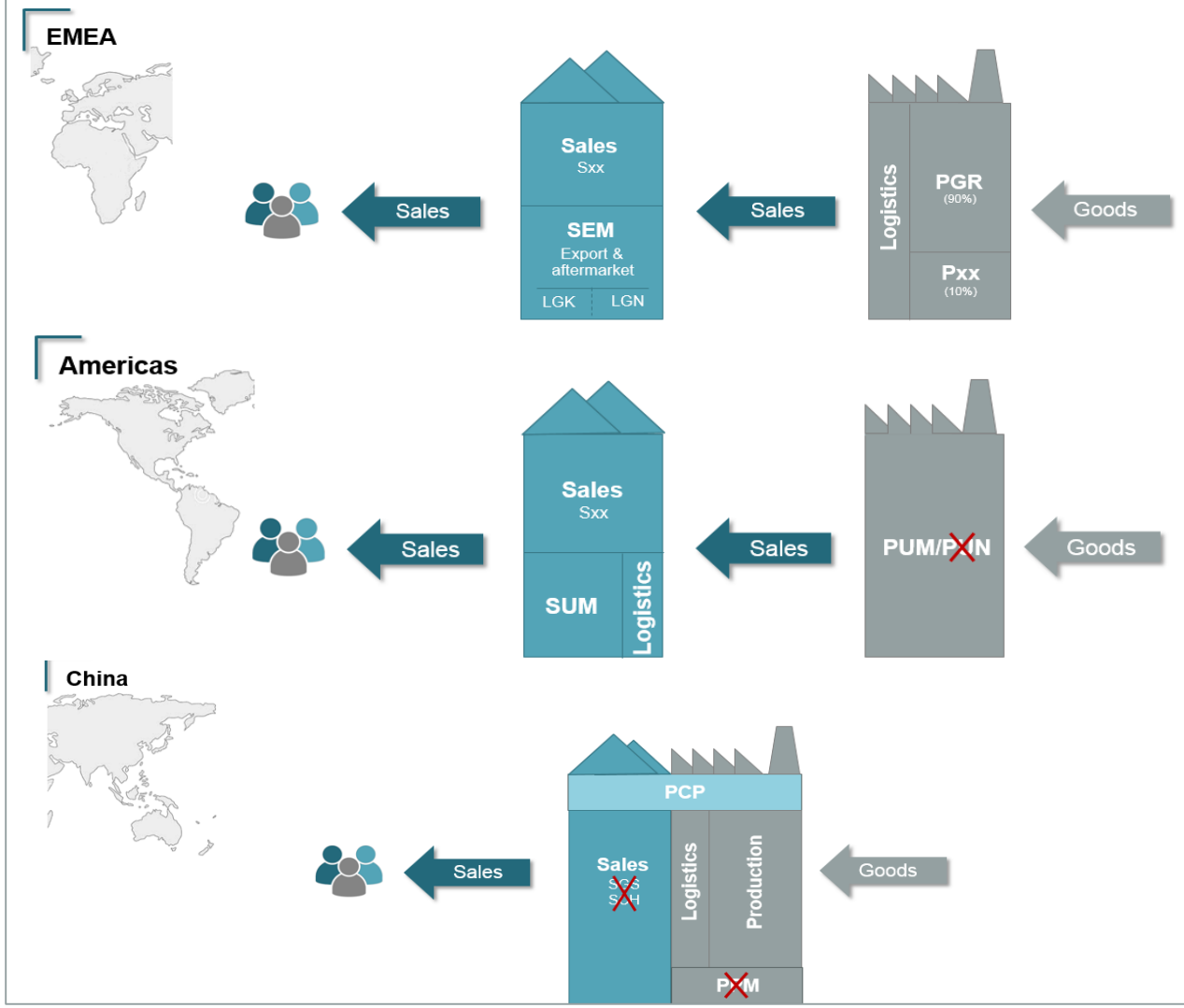

Überblick
Hauptversammlung
Finanzinformationen
Strategie 2022
Vertrieb und Service
Q1 2018 & Ausblick

Entwicklung Umsatz und Profitabilität

Umsatz und Margenentwicklung Q1/16 – Q1/18



Optimierung der Produktionskapazitäten und Logistikprozesse



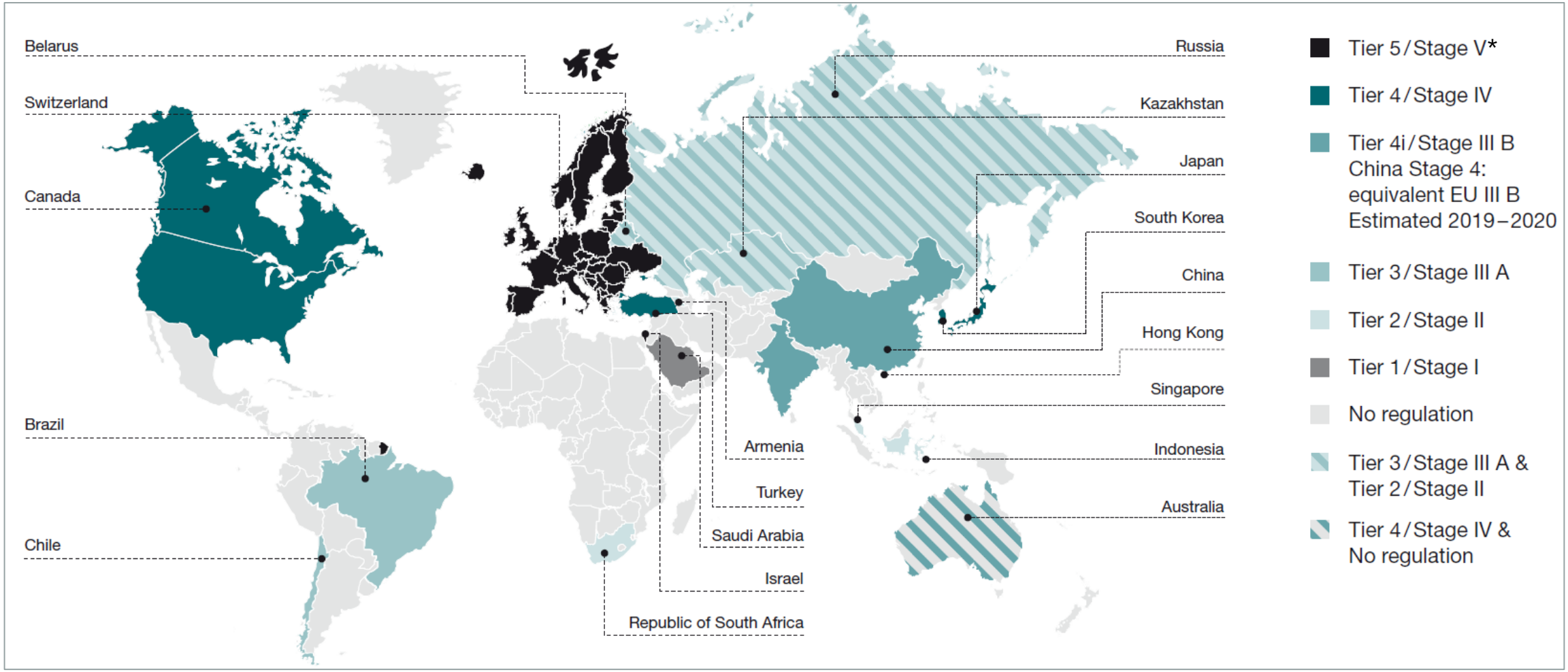
Vereinfachung der Organisation angestoßen

- Werkskonsolidierungen in Umsetzung (Reduktion von 10 auf 8 Werke)
- Anbindung der Logistikgesellschaften an die Vertriebs- bzw. Produktionsgesellschaft
- Seit 01.01.18: Bündelung von Konzerndienstleistungsfunktionen in der Wacker Neuson SE
- Wacker Neuson Vertrieb Europa GmbH & Co. KG → Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH“

Erweiterung des Standorts Reichertshofen begonnen

Neubau Produktionshalle

Herausforderungen: Neue Abgasgesetzgebung für Dieselmotoren



Fehlende internationale Harmonisierung treibt Kosten und bindet Ressourcen

* ab 2019/2020

Führend bei alternativen Antriebstechnologien

NEW

EZ17e

dualpower

PLANTWORX 2nd - 4th JUNE 2015 BRUNTINGTHORPE

INTERMAT Innovation Awards 2015 GOLD

ZŁOTY MEDAL 2014

AS50e AS30e

GREEN AWARD

WINNER EUROPEAN RENTAL

NEW

AP1850e

0% EMISSION

NOMINIERT FÜR: bauma Innovationspreis 2016

KRAMER

DT10e

CarTec NOMINATED

WL20e

eHoftrac

AGRA 2015

cima mention

Weitere Zero-Emission-Produkte stehen kurz vor Markteinführung

zero emission

Vibrationsplatte AP1850e

zero emission

EZ 17e

- Erster elektrischer, akkubetriebener Minibagger mit neuester Lithium-Ion Technologie
- Neuvorstellung auf der Internat: 24. – 28.4.2018
- Verfügbar ab 2019, besonders attraktiv für Vermietunternehmen

Weitere Neuheiten 2018 (Auszug)

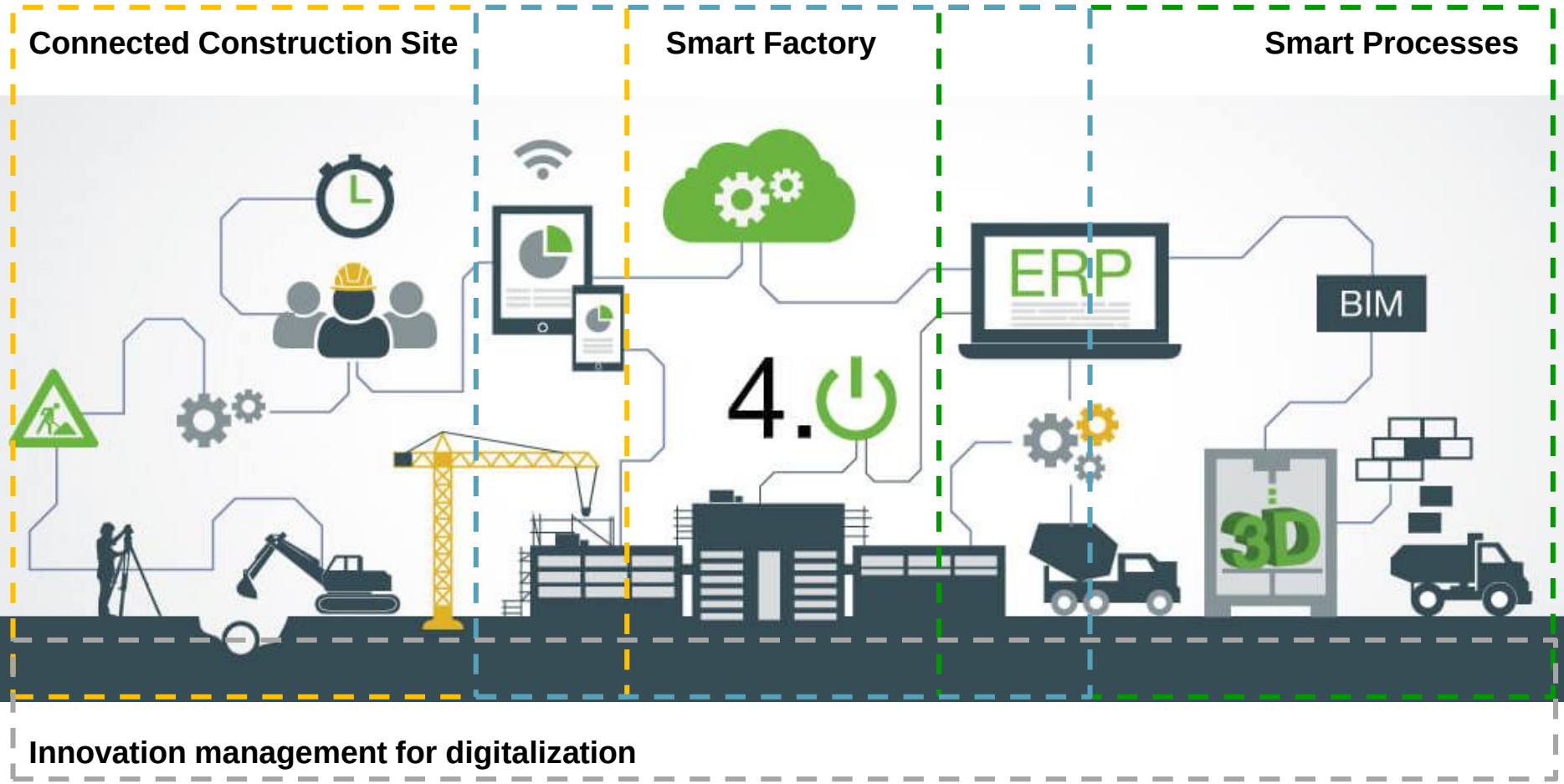
Neuer Radlader Weidemann & Kramer

- Neue Allrad-Lenkung bei Maschinen von Kramer und Knicklenkung bei Weidemann erweitern oberes Ende der Palette
- Für Einsatzzwecke mit hoher Belastung
- Modernste Konstruktion und Technologie

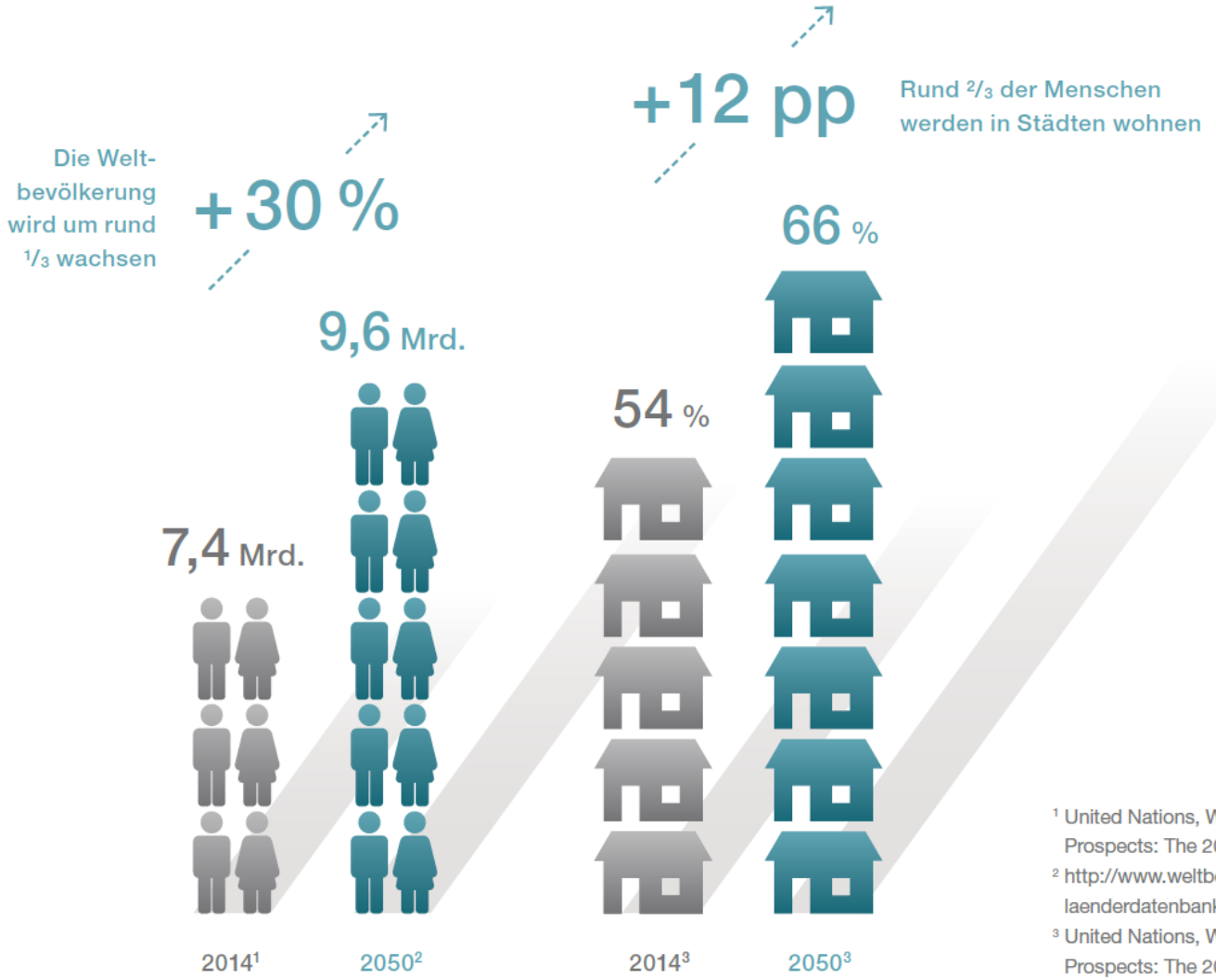
Dual view-Dumper

- Raddumper mit Drehsitz, wodurch die Fahrt in beide Richtungen ermöglicht wird
- Plattform Dual-view von 6-10 t
- Vorteil für Sichtbarkeit und Sicherheit

Digitale Transformation



Megatrends steigern weltweiten Bedarf nach unseren Produkten



[1] United Nations, World Population Prospects: The 2010 Revision.
[2] http://www.weltbevoelkerung.de/laenderdatenbank.html
[3] United Nations, World Urbanization Prospects: The 2014 Revision.

Trends, die das Geschäft des Konzerns begünstigen

Chancen

Bauwirtschaft

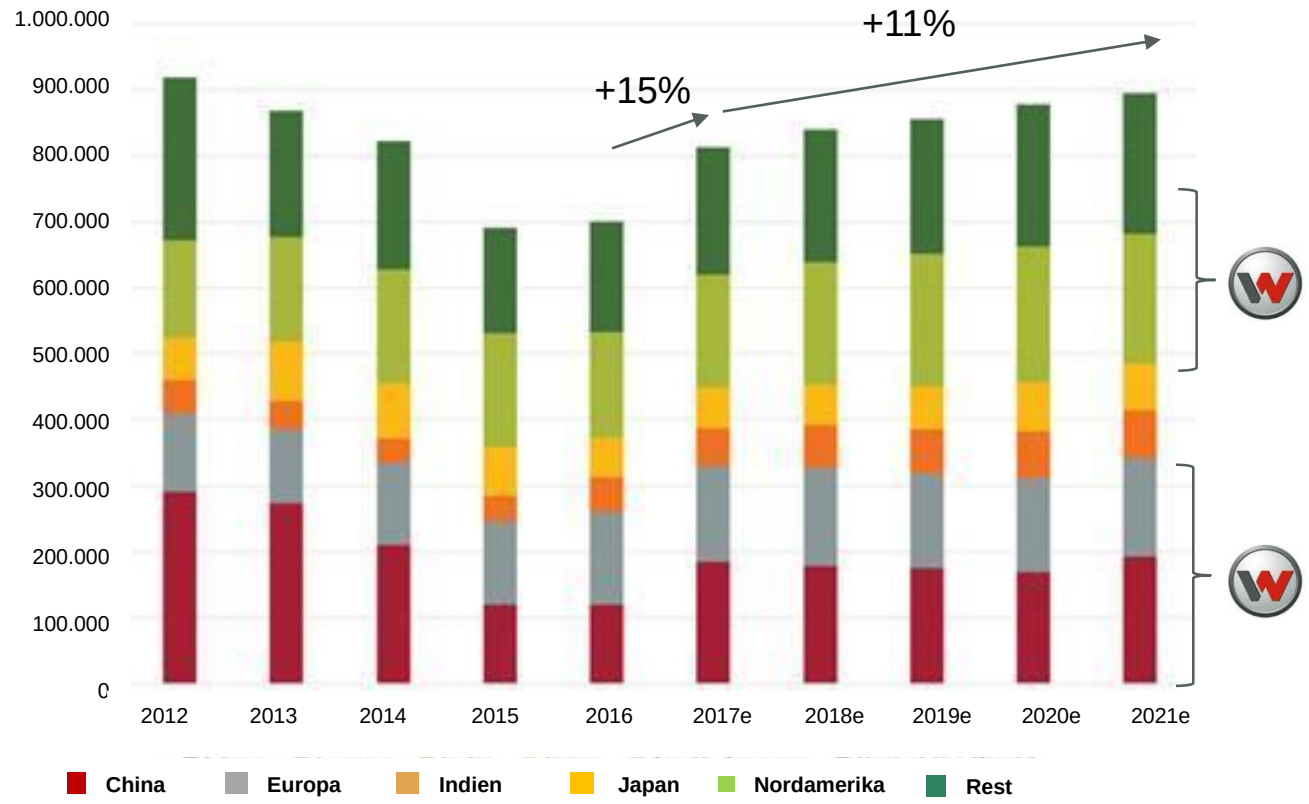
- ✓ Modernisierung der Infrastruktur in reifen Märkten und Schwellenländern
- ✓ Produkte und Services richten sich nach lokalem Kundenbedarf
- ✓ Ausbau Breitbandnetze (schnelles Internet)
- ✓ Bauen im Bestand (Renovierung, Modernisierung)
- ✓ Wachsender Wohnungs- und Wirtschaftsbau in Städten (Urbanisierung)
- ✓ Stärkeres Augenmerk auf Umweltschutz (strengere Abgasgesetze)
- ✓ Digitalisierung von Produkten und Services

Landwirtschaft und andere Branchen

- ✓ Weltweit steigender Bedarf an Nahrungs- und Futtermitteln im Zuge des Bevölkerungswachstums
- ✓ Größere Betriebe (vor allem in Europa) mit wachsendem Maschinenbedarf (multifunktionale Maschinen)
- ✓ Zunehmende Industrialisierung/Automatisierung der Landwirtschaft, auch in Schwellenländern
- ✓ Effizienz im Materialtransport in Industriebetrieben
- ✓ Stärkeres Augenmerk auf Umweltschutz (strengere Abgasgesetze)
- ✓ Digitalisierung von Produkten und Services

Rückenwind von der globalen Bauwirtschaft

2017–2021 Maschinenabsatz +11%

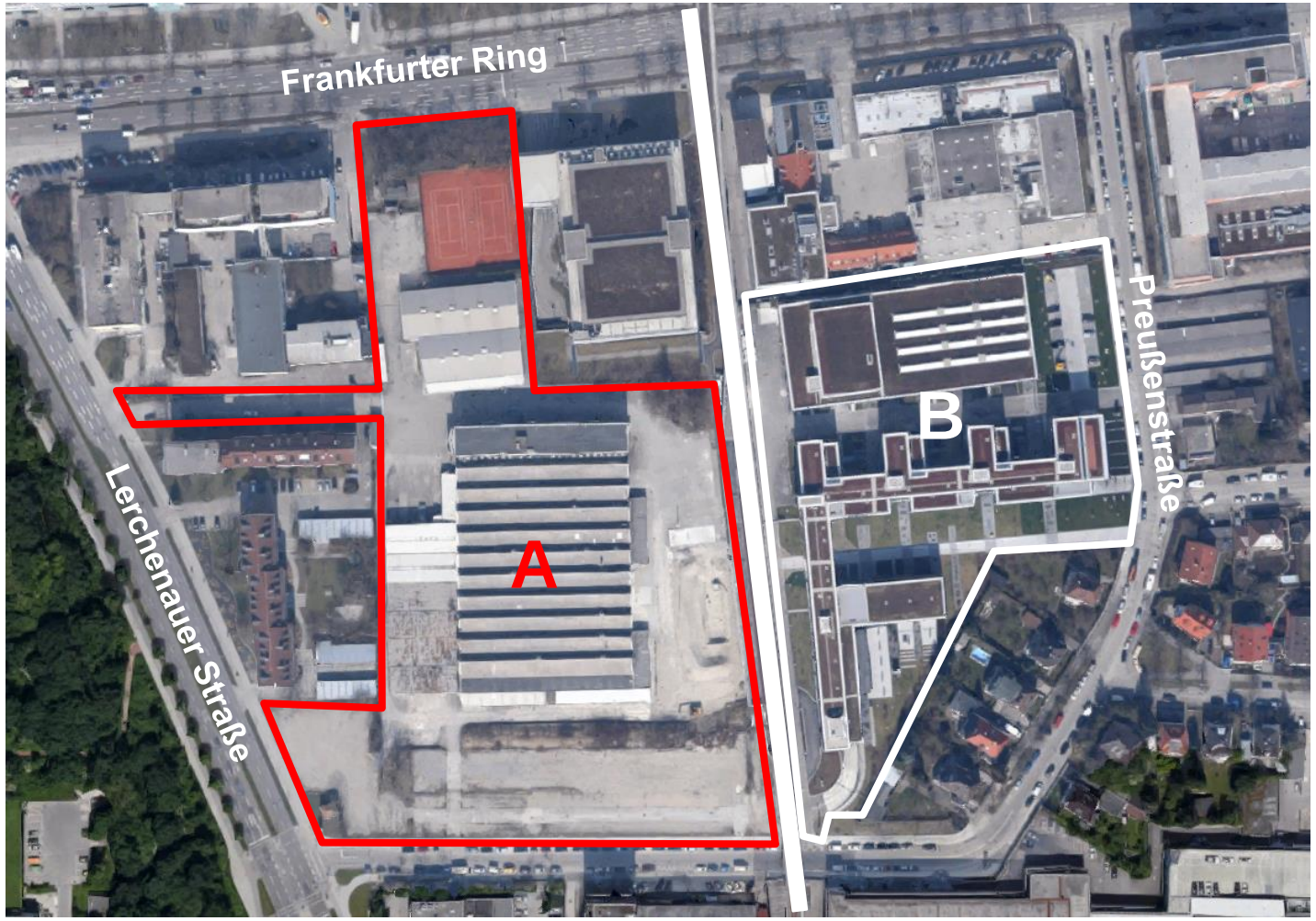


Quelle: Off-Highway Research, August 2017.

Erwartungen von Wacker Neuson

- In den meisten regionalen Ausrüstungsmärkte wird für 2018 Wachstum erwartet
- Europas und Amerikas wichtige Wachstumsfaktoren
  - Europa: starke Geschäfte im Bausektor, zuversichtliche Stimmung auf dem Landwirtschaftssektor
  - Nordamerika: stärkere Umsätze bei Kompaktladern und anderem Compact Equipment
  - Lateinamerika: hat die Talsohle durchschritten → Wachstumsfaktor: neue Produktlinien (Generatoren, Compact Equipment)
- Asien-Pazifik: ein entscheidender Wachstumsmotor wird China sein

Aktuelles: Verkauf Immobiliengesellschaft

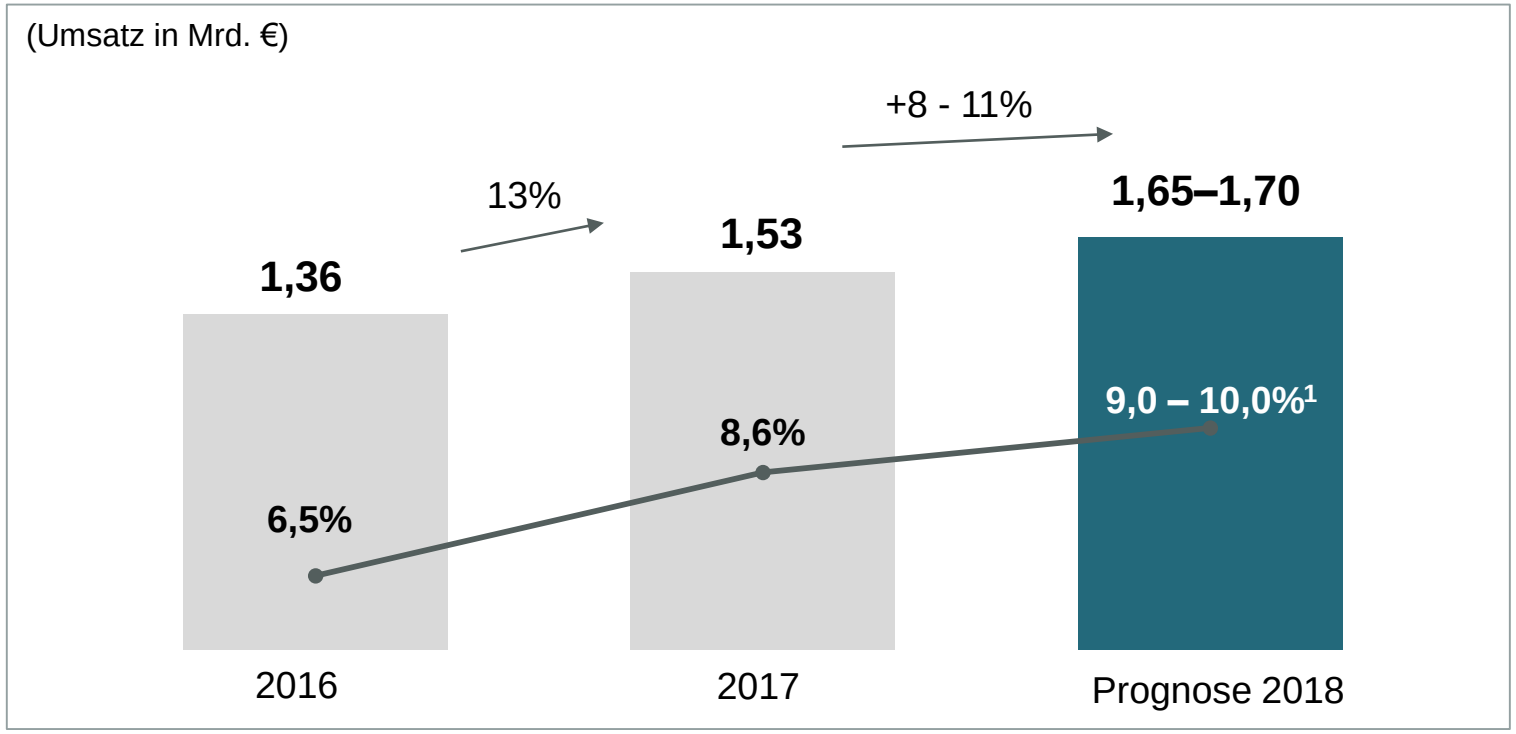


A: Gelände zum Verkauf

B: Gelände der Konzernzentrale

Ausblick 2018

Umsatz und EBIT-Marge 2016 – 2018e



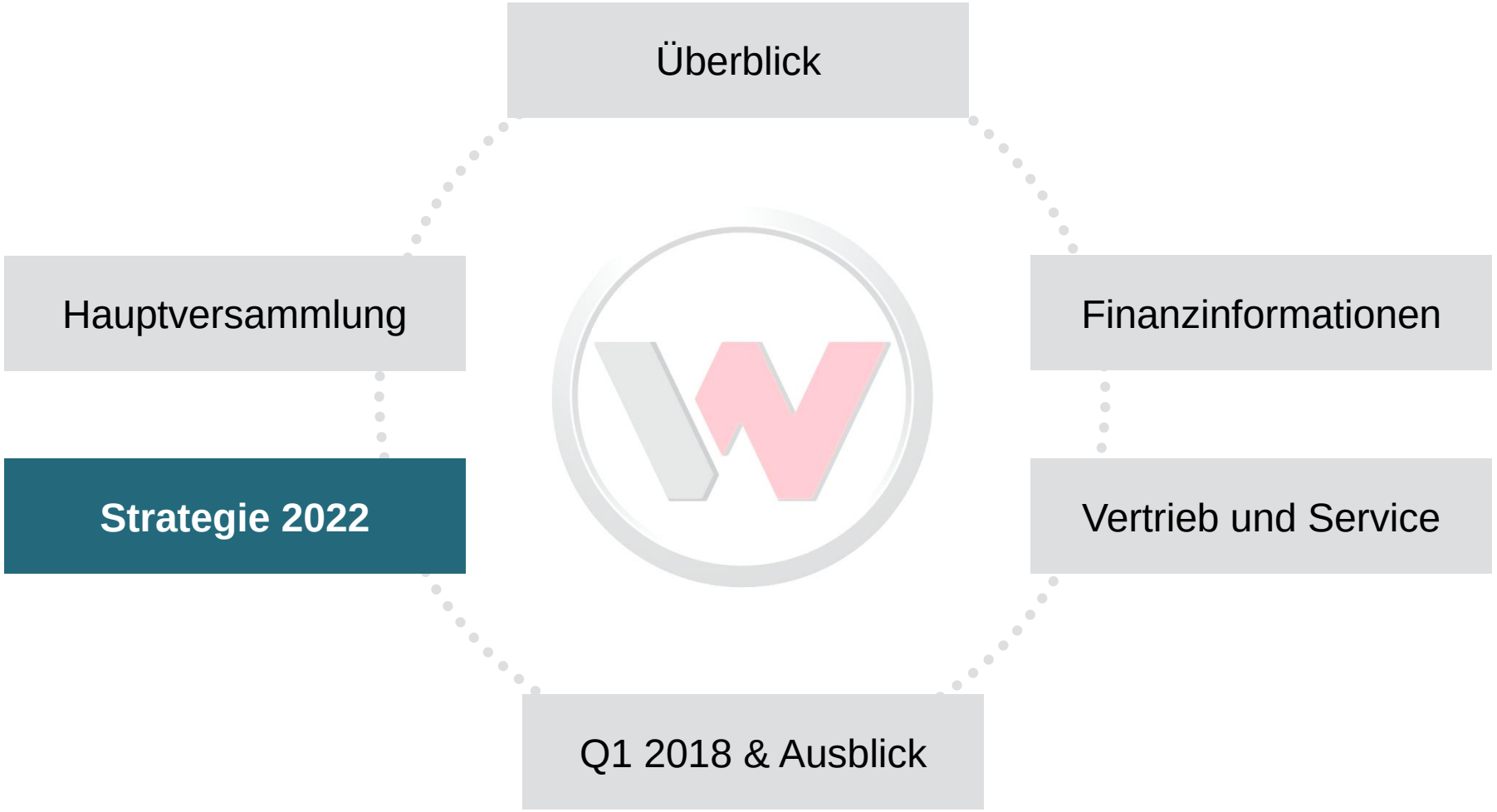
Erwartungen für 2018

Herausforderungen

- Steigende Preise bei Rohstoffen aufgrund von hoher Nachfrage und Protektionismus-Tendenzen
- Lieferengpässe können zu Produktionsverzögerungen führen
- Der starke Euro könnte die Exporte beeinträchtigen
- Vorschriften für Abgasemissionen – mangelnde Harmonisierung erhöht Komplexität sowie Kosten und bindet hohen Anteil der R&D-Ressourcen

[1] Ohne einmalige Erträge aus einer potenziellen Immobilientransaktion.

Übersicht


Überblick
Hauptversammlung
Finanzinformationen
Strategie 2022
Vertrieb und Service
Q1 2018 & Ausblick

170 Jahre – Innovation aus Tradition (seit 1848)

Fokus auf Prozessvereinfachung für unsere Kunden

1848:
Gründung Schmiede-werkstatt Wacker

1925:
Gründung Kramer

1930:
Erster Elektrostampfer

1933:
Kramer Traktoren

1937:
Erster Innenrüttler

1956:
Elektrische Aufbruchhämmer

1960:
Gründung der Maschinenfabrik Weidemann KG

1971:
Erster Hoftrac®

1984:
Erster Minibagger

1991:
Erste knickgelenkte Grabenwalze

1987:
Allrad-Technologie Kramer

...

170 Jahre – Innovation aus Tradition (seit 1848)

Fokus auf Prozessvereinfachung für unsere Kunden

2000:
Zusammenschluss der Neuson Baumaschinen GmbH und der Kramer-Werke GmbH

2004:
Erstes Joystick-Steuersystem

2008:
Erster Dumper mit Kabine

2015:
Erster Akkustampfer (batteriebetrieben)

2001:
Erster sechs-Tonnen Bagger mit Schwingarm

2005:
Die Weidemann GmbH wird Teil des Unternehmensverbunds

2007:
Fusion der Neuson Kramer Baumaschinen AG und Wacker Construction Equipment AG

2010:
Erster kompakter Teleskoplader

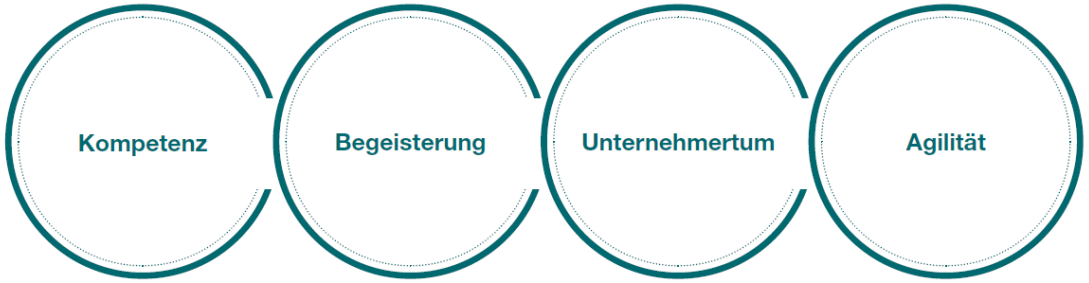
2018

170

Strategie 2022

Kundenorientierung: Fokussierung – Beschleunigung – Exzellenz

Unsere Werte – Worauf wir bauen



Vision – Was wir anstreben

Wir sind der innovativste Trendsetter der Branche und wachsen doppelt so schnell wie der Markt. Wir sind die erste Wahl für unsere Kunden: Enge Kundenbeziehungen, anwendungsorientierte Produktentwicklung, Digitalisierung und Vernetzung unserer Produkte sowie Dienstleistungen sind unsere Kernstärken. Wir pflegen eine wertschätzende Unternehmenskultur und investieren unsere Kraft fokussiert mit dem Ziel, Spitzenpositionen einzunehmen.

Strategie – Was uns voranbringt

Ziele – Woran wir Erfolg messen

Top-3	2-faches	>2 Mrd. €	>11 %	≤30 %
mit Kernprodukten	Marktwachstum	Umsatz	EBIT-Marge	NWC

STRATEGIE 2022

STRATEGIE 2022

5 WAS WIR ANSTREBEN

Wir sind der innovativste Trendsetter der Branche und wachsen doppelt so schnell wie der Markt. Wir sind die erste Wahl für unsere Kunden: Enge Kundenbeziehungen, anwendungsorientierte Produktentwicklung, Digitalisierung und Vernetzung unserer Produkte sowie Dienstleistungen sind unsere Kernstärken. Wir pflegen eine wertschätzende Unternehmenskultur und investieren unsere Kraft fokussiert mit dem Ziel, Spitzenpositionen einzunehmen.

4 WORAN WIR ERFOLG MESSEN

Top-3	2-faches	>2 Mrd. €	>11 %	≤30 %
mit Kernprodukten	Marktwachstum	Umsatz	EBIT-Marge	NWC

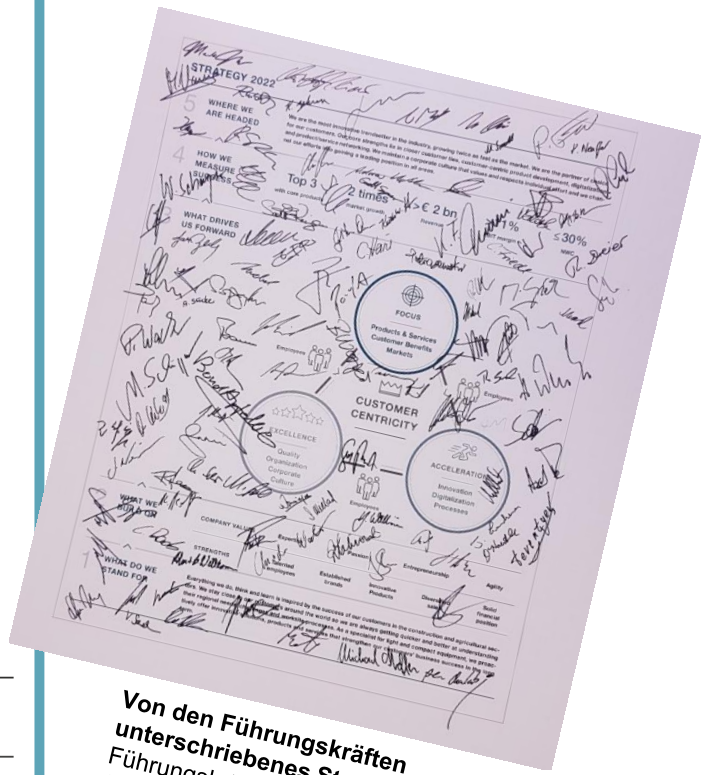
3 WAS UNS VORANBRINGT

2 WORAUF WIR BAUEN

UNTERNEHMENSWERTE	Kompetenz	Begeisterung	Unternehmertum	Agilität	
STÄRKEN	Talentierte Mitarbeiter	Etablierte Marken	Innovative Produkte	Diversifizierter Vertrieb	Stabile Finanzlage

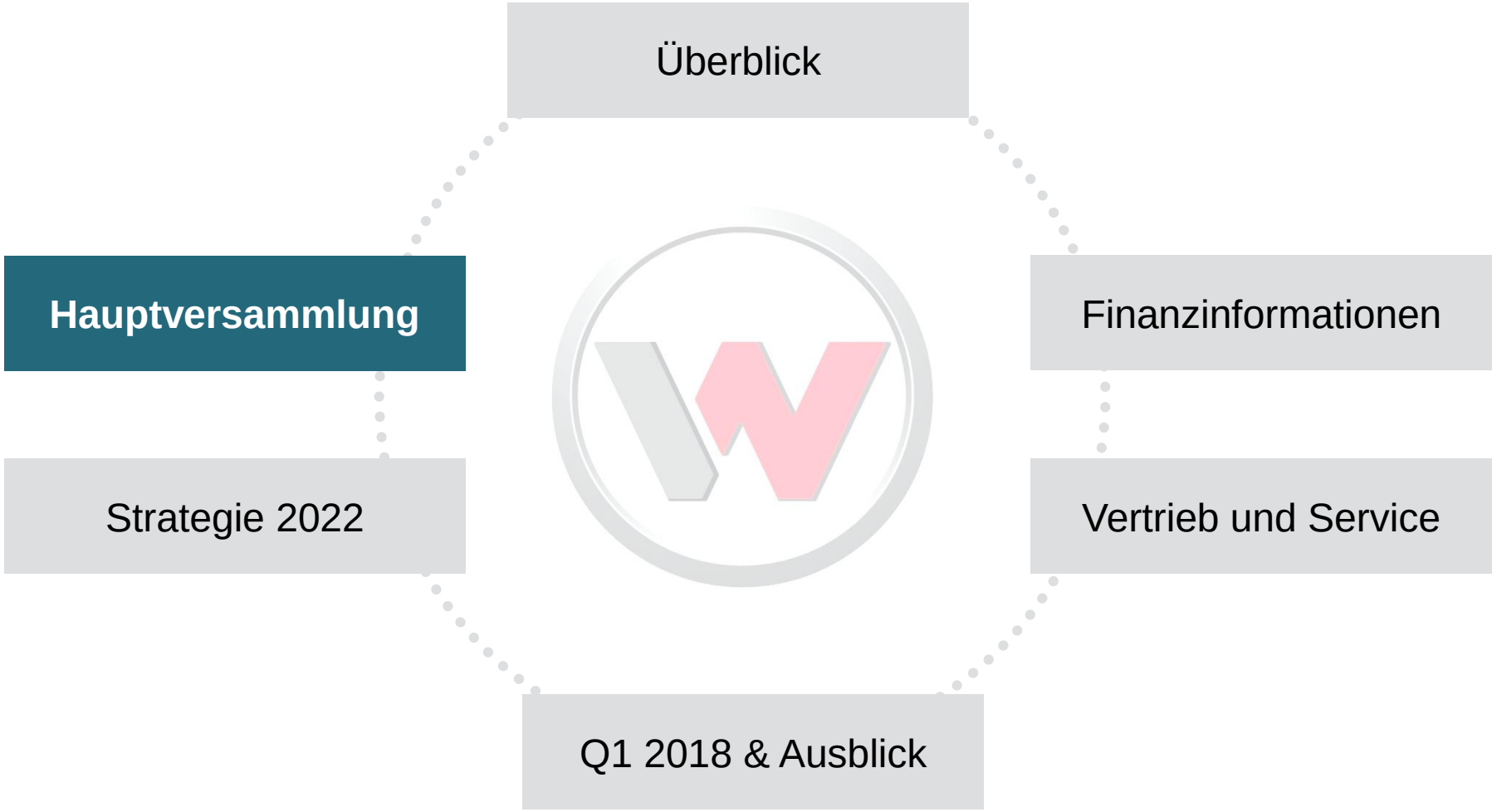
1 WOFÜR WIR STEHEN

Der Erfolg unserer Kunden aus Bau- und Landwirtschaft steht im Mittelpunkt unseres Denkens, Handelns und Lernens. Durch unsere Nähe zu den Kunden weltweit, zu ihren regionalen Bedürfnissen, Aufgaben und Einsatzorten verstehen wir die Kundenprozesse immer schneller und besser. Als der Spezialist für Baugeräte und Kompaktmaschinen bieten wir proaktiv innovative Lösungen, Produkte und Services an, um den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden nachhaltig zu stärken.



Von den Führungskräften unterschriebenes Strategieschaubild, Führungskräftetagung in Miesbach (140 Teilnehmer) im Januar 2018

Übersicht


Überblick
Hauptversammlung
Finanzinformationen
Strategie 2022
Vertrieb und Service
Q1 2018 & Ausblick

Ordentliche Hauptversammlung 2018

am Mittwoch, dem 30. Mai 2018
um 10:00 Uhr
im Haus der Bayerischen Wirtschaft, Max-Joseph-Straße 5, 80333 München

Kurze Erläuterungen zu den TOP der HV-Tagesordnung

TOP 1: Vorlage der Jahresabschlussunterlagen

TOP 3 und 4: Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat

TOP 5: Wahl des Abschlussprüfers (Ernst & Young)

– TOP 1, 3, 4 und 5 stehen jedes Jahr auf der Tagesordnung unserer Hauptversammlung und werden hier **nicht näher erläutert**.

TOP 2: Vorschlag Dividende

Übersicht der Dividendenzahlungen

	2014	2015	2016	2017[1]
Ausschüttung (in Mio. €)	35,07	35,07	35,07	42,08
Ausschüttungsquote (in %)	**38,3**	**53,0**	**61,7**	**48,1**
Anzahl Aktien (in Mio.)	70,14	70,14	70,14	70,14
Dividende je Aktie (in €)	0,50	0,50	0,50	0,60
Ergebnis je Aktie (in €)	1,30	0,94	0,81	1,25
Dividenden-Rendite[2] (in %)	2,9	3,5	3,2	2,0

- Dividende von 0,60 € pro Aktie (Ausschüttung von insgesamt 42,08 Mio. €, Zahlung am 4. Juni 2018)
- Vertrauen in die Ertragskraft und den Erfolg der Unternehmensstrategie spiegelt optimistischen Ausblick für 2018ff. wider

[1] Dividendenvorschlag an die HV am 30. Mai 2018
[2] Dividende je Aktie zum Aktienkurs am 31. Dezember

Kurze Erläuterungen zu den TOP der HV-Tagesordnung

TOP 6: Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags zwischen der Wacker Neuson SE und der Tochtergesellschaft Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH

- Die Wacker Neuson SE hat am 09. April 2018 mit der Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH mit Sitz in München, deren alleinige Gesellschafterin die Wacker Neuson SE ist, einen Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen.
- Der Gewinnabführungsvertrag bedarf zu seiner Wirksamkeit der Zustimmung der Hauptversammlung der Wacker Neuson SE.
- Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, folgenden Beschluss zu fassen:

  Dem Gewinnabführungsvertrag vom 09. April 2018 zwischen der Wacker Neuson SE, München, und der Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH, München, wird die Zustimmung erteilt.

- Die Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH ist durch Formwechsel der Wacker Neuson Vertrieb Europa GmbH & Co. KG entstanden. Der Formwechsel wurde am 08. März 2018 in das Handelsregister der Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH eingetragen und damit am 08. März 2018 wirksam.
- Der Gewinnabführungsvertrag ist steuerlich motiviert und ist im Detail in der TO enthalten.
- Ein entsprechender Gewinnabführungsvertrag besteht mit der Weidemann GmbH.

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender 2018

30. Mai	Hauptversammlung, München
06. Juni	Deutsche Bank Access Berlin Conference, Berlin
21. Juni	Warburg Highlights Conference, Hamburg
27.- 28. Juni	Roadshow Berenberg, Mailand, Lugano
07. August	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2018
24. September	BAADER Investment Conference, München
25. September	Berenberg & Goldman Sachs German Corporate Conference, München
08. November	Veröffentlichung Quartalsmitteilung, 3. Quartal 2018
26. - 27. November	Eigenkapitalforum, Frankfurt
06. Dezember	Family Office Day, Wien

Kontakt

Investor Relations
Preußenstraße 41
80809 München
Tel: 089 - 35402 - 173
Fax: 089 - 35402 - 298
ir@wackerneuson.com
http://www.wackerneusongroup.com

Disclaimer

Warnhinweise bezüglich zukunftsgerichteter Aussagen

- Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder Meinungen wurden nicht unabhängig nachgeprüft, und es wird keine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewähr hinsichtlich ihrer Eignung, Richtigkeit oder Vollständigkeit übernommen bzw. darf sich der Empfänger nicht auf diese verlassen.
- Dieses Dokument kann Aussagen über zukünftige Erwartungen und andere zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, die auf den derzeitigen Ansichten und Annahmen des Managements basieren und mit bekannten und unbekannten Risiken und Unsicherheiten verbunden sind, die bewirken können, dass die tatsächlichen Ergebnisse und Ereignisse wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen abweichen.
- Weder die Wacker Neuson SE noch ein mit ihr verbundenes Unternehmen oder ihre Berater oder Vertreter können in irgendeiner Weise (bei Fahrlässigkeit oder anderweitig) für Verluste, die durch die Benutzung dieses Dokuments, seines Inhalts oder in irgendeinem Zusammenhang mit diesem Dokument entstehen, haftbar gemacht werden.
- Dieses Dokument stellt kein Angebot und keine Einladung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar und es bildet auch keinerlei Grundlage oder verlässliche Aussage im Zusammenhang mit einem Vertrag oder einer Verpflichtung jeglicher Art.