

## Ausführungen des Vorstands auf der Hauptversammlung am 30. Mai 2017

**Cem Peksaglam, CEO:** Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr verehrte Damen und Herren, liebe Gäste! Ich darf Sie im Namen des gesamten Vorstandes zu unserer diesjährigen Hauptversammlung der Wacker Neuson SE recht herzlich begrüßen.

Erlauben Sie mir wie jedes Jahr einen zusammenfassenden Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2016.

Soviel sei schon vorab gesagt, 2016 war für die Wacker Neuson Gruppe ein schwieriges Jahr, da viele unserer Zielmärkte in die Krise gekommen sind bzw. sich diese Krisen deutlich verschärft haben.

Aber kommen wir zunächst einmal zu den Highlights: Sicherlich muss man sagen, dass es als Erfolg zu werten ist – unter den wahrscheinlich schwierigsten Umständen der letzten fünf Jahre im Markt – den Umsatz auf dem Vorjahresniveau gehalten zu haben, mit knapp 1,4 Milliarden Euro Umsatz.

Wir erzielten deutliche Fortschritte bei vielen strategisch wichtigen Projekten – zum einen die Standardisierung in unserer IT-Landschaft mit dem weltweiten Rollout des SAP-Systems, wir haben E-Business-Plattformen für unsere Kunden eingeführt, so dass sich unsere Kunden heute quasi 24 Stunden sieben Tage die Woche mit Wacker Neuson beschäftigen und auch Bestellungen aufgeben können.

Die Standardisierung im Konzern wurde vorangetrieben, um die Prozesse effizienter zu gestalten und Kosten zu sparen. Wir haben eine neue Zentrallogistik für die Ersatzteile der Kompaktmaschinen in Europa, in Nürnberg aufgebaut. Und wir haben einen Aftermarketbereich gegründet, der dazu dienen soll, das profitable Servicegeschäft, vor allen Dingen das Ersatzteilgeschäft in Zukunft für uns auszubauen. Letztlich haben wir auch die Digitalisierung im Konzern vorangetrieben.

Ein wichtiges Projekt im Jahr 2016 war die Zusammenführung unserer Forschungs-, Entwicklungs- und Versuchsbereiche (bisher in München) mit der Produktion von Baugeräten in Reichertshofen im Kreis Pfaffenhofen.

Von den Internationalisierungsfortschritten haben Sie sicherlich bereits gehört, zum einen die Eröffnung unseres Werkes in Brasilien vor gut einem Jahr, wo wir heute mobile Generatoren herstellen – weitere Produkte sollen hier in der Zukunft folgen; vor allem zur Bearbeitung des lateinamerikanischen Marktes. Zum anderen die Grundsteinlegung für unser Werk in China, das ab dem kommenden Jahr im 1. Quartal schon die ersten Bagger fertigen soll, vor allem für den chinesischen und den asiatischen Markt.

Die Finanzlage ist allgemein positiv und stabil, mit einer Eigenkapitalquote von fast 70 Prozent und einem Verschuldungsgrad von unter 20 Prozent. Der Cashflow hat sich ebenfalls sehr gut entwickelt. Der freie Cashflow lag um 61 Prozent über dem Vorjahr, trotz der schwierigen Situation.

Am stärksten getroffen hat uns, regional betrachtet, unser Geschäft in Amerikas, konkret in Nordamerika, wo unser Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16 Prozent zurückging. Wir haben dort das margenstarke Geschäft mit Baugeräten für den Energiesektor – im Zuge niedriger Ölpreise – nicht wie geplant realisieren können. Wir sprechen hier von Heizgeräten, Mobilgeneratoren, von Pumpen und Lichttürmen, welche die Öl- und Gasquellen mit Energie, Strom und Weiterem versorgen.

Ein Problem, das nicht auf den Markt zurückzuführen ist, sondern auf uns selbst, waren 2016 die Anlaufschwierigkeiten und die Produktionsverzögerungen, die wir in unserer Kompaktlader-Fertigung in den USA hatten – strategisch ganz sicher die richtige Entscheidung, die Produktion nach Milwaukee zu verlagern. Jedoch hatten wir mit einigen Zulieferern persistente Qualitätsprobleme.

Eine Herausforderung für die gesamte deutsche Maschinenbauindustrie ist die hohe Ressourcenbindung und deutlich höhere Kosten für die Umsetzung der neuen, weltweit leider nicht harmonisierten Abgasvorschriften. Herr Lehner wird darlegen, was die Konsequenzen für uns im Konzern und als Industrie sind.

Zudem hatten wir 2016 negative Translationseffekte; die Währungen haben uns nicht wie in den Vorjahren geholfen. Auch das hat uns im Umsatz, da wir die Buchführung in Euro haben, 1,3 Prozentpunkte gekostet. Das EBIT ist 2016 von 7,5 auf 6,5 Prozent bzw. auf 88 Millionen Euro gesunken.

Wir alle wissen, dass die Zielmärkte von Wacker Neuson zweifelsfrei volatil sind. Das Wissen um diese Volatilität, um die Zyklizität unserer Märkte ist wichtig für die Bewertung eines kurzfristigen Berichtszeitraums. In den letzten fünf Jahren sind wir um 25 Prozent im Umsatz gewachsen. In unserem schwierigsten Jahr 2016 haben wir immerhin noch ein EBIT erwirtschaftet, das absolut über dem von 2012 lag, auch wenn es relativ mit 6,5 Prozent den Tiefpunkt darstellt.

Wir haben in den vergangenen fünf Jahren mehr als eine halbe Milliarde Euro an EBIT generiert, durchschnittlich über 100 Millionen Euro pro Jahr. Das spiegelt die Ertragskraft des Konzerns wider.

Der Baumaschinenabsatz hat sich in den vergangenen fünf Jahren weltweit massiv nach unten entwickelt, minus 30 Prozent. Der chinesische Markt, auch heute weiterhin größter einzelner Baumaschinenmarkt der Welt, hat sich bis 2015 halbiert, ist 2016 aber wieder leicht gewachsen, was sich auch in diesem Jahr fortsetzt.

Entgegen diesem Trend konnten wir in den vergangenen fünf Jahren bei Kompaktmaschinen um fast 40 Prozent im Absatz wachsen.

Die Landwirtschaft ist für uns ein wichtiger Zielmarkt, insbesondere deswegen, weil er makroökonomisch anderen Zyklen folgt und uns damit hilft, Schwankungen in der Bauwirtschaft auszugleichen. So bringen wir im Konzern Stabilität in unsere Werke.

Der Umsatz mit der Landwirtschaft war 2016 leicht negativ. Es wirkten sich die niedrigen Preise für Milch, Mais und Weizen aus, dementsprechend investierten die Landwirte weitaus vorsichtiger. Dazu muss man jedoch sagen, dass der Umsatz mit unseren eigenen Marken in der Landtechnik, also Weidemann und Kramer, positiv war.

Allerdings fällt in dieses Segment auch der Umsatz mit unserem Allianzpartner Claas hinein und damit ist in Summe für das Jahr ein Minus von 4 Prozent herausgekommen.

So viel zu den Zahlen – jetzt folgen Informationen zu strategisch bedeutenden Projekten des Jahres 2016.

Unsere langfristig ausgerichtete Kooperation mit der Wirtgen-Gruppe, die Mitte 2015 begann, macht sehr viel Freude. Unsere Walzen, die heute in Tirschenreuth hergestellt werden, erfreuen sich weltweit großer Beliebtheit. Inzwischen haben wir auch die Walzenzüge, also größere Walzen bis zu 12 Tonnen, im Sortiment, die insbesondere in Nordamerika viel Anklang finden.

Eine wichtige strategische Entscheidung war und bleibt die Verlagerung unserer Kompaktlader-Fertigung von Linz in Österreich nach Milwaukee in den USA. Das erste Kompaktmaschinenwerk von Wacker Neuson außerhalb Europas, im für uns wichtigen Markt USA.

Die Probleme sind behoben, wir arbeiten unsere Auftragsbestände ab und bekommen wieder neue Aufträge. Das Produkt kommt im Markt sehr gut an, der nordamerikanische Markt ist der weltweit größte Markt für diese Kompaktlader.

In Itatiba, São Paulo, das im Süden von Brasilien liegt, haben wir ein Werk mit relativ geringen Investitionen aufgebaut. Uns allen ist bewusst, dass Brasilien momentan sehr mit der Politik und damit auch mit der Wirtschaft kämpft. Lateinamerika wie Brasilien haben jedoch enorme Potenziale. Wir konzentrieren uns heute mit der Fertigung der Mobilgeneratoren vor allem auf die Märkte außerhalb Brasiliens in Lateinamerika und erzielen dort ordentliche Erfolge.

In einer Region wie Lateinamerika mit einer so gering ausgebauten Infrastruktur ist gerade mobile Energieversorgung, mobile Stromversorgung ein riesiger Markt. Diesen Markt wollen wir für uns erschließen. Wie Sie vielleicht wissen, stellen wir diese Mobilgeneratoren schon seit vielen Jahren in den USA her. Die Produkte werden im Öl- und Gasbereich sehr stark eingesetzt. Entsprechend ist das Leitwerk für dieses brasilianische Werk unser nordamerikanisches Werk in Milwaukee.

Auch unser Werk in China (Pinghu), zwischen den Megacities Shanghai und Hangzhou, ist eine wichtige strategische Investition. Hier entsteht ein neuer Wacker Neuson Standort mit 33.000 Quadratmetern, inklusive entsprechender Büro- und Logistikflächen. Der Produktionsbeginn mit Baggern ist Anfang 2018.

Letztlich sind unsere Mitarbeiter für den Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens entscheidend. Neben diversen Programmen zur Weiterentwicklung von Führungskräften aller Ebenen fördern wir auch den Austausch von Mitarbeitern über regionale Grenzen hinweg.

Damit übergebe ich an den Kollegen Wilfried Trepels, den ich auch bitten würde, zu Beginn ein paar Worte über sich selbst zu sagen.

**Wilfried Trepels, CFO:** Meine Damen und Herren, einen schönen guten Morgen! Mein Name ist Wilfried Trepels, ich bin 53 Jahre alt, verheiratet, habe zwei erwachsene Söhne, in Aachen Betriebswirtschaftslehre und Energie- und Verfahrenstechnik studiert und bin Diplom-Kaufmann. Seit dem 1. Januar bin ich hier bei Wacker Neuson verantwortlich für den Finanzbereich.

Das Unternehmen steht auf einer stabilen Säule, dem Europa-Geschäft. Erstmals wurde hier eine Milliarde Umsatz übertroffen, und das trotz eines schwachen Landwirtschaftsgeschäftes. Wir hatten hier Rückgänge von 4 Prozent zu verzeichnen. Aber auch andere Märkte, vor allen Dingen politisch getrieben, in der Türkei und in Russland, waren nicht gerade positiv für unser weiteres Geschäft.

In Amerikas ging der Umsatz um 16 Prozent zurück, auf 292 Millionen Euro. Welches waren hier die besonderen Faktoren? Einmal interne und einmal externe Faktoren. Externer Faktor war die Marktschwäche in Nordamerika, aber auch in Südamerika. Interner Faktor waren unsere Produktionsverzögerungen in dem Werk in USA, was die Kompaktlader betrifft.

Was war im Jahr 2016 in Asien/Pazifik wichtig zu wissen? Zum einen hatten nicht nur wir, sondern alle in unserem Bereich tätigen Unternehmen dramatische Probleme aufgrund der erheblichen Nachfrageschwäche in Australien und Neuseeland. Auf der anderen Seite hatten wir positive Effekte, weil wir in China unser neues Händlernetz mit neuen Produkten ausstatten konnten.

Wir berichten drei Geschäftsbereiche, den Bereich Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen. Im Baugerätebereich gab es ein schwieriges Marktumfeld, vor allen Dingen in Nordamerika und Kanada, in Öl und Gas, aber auch in den Emerging Markets. Demzufolge sank der Umsatz um 9 Prozent auf 378 Millionen Euro. Auf der anderen Seite hatten wir ein solides Wachstum in Europa, das diese schwache Nachfrage in USA und Kanada weitestgehend ausgleichen konnte.

Bei den Kompaktmaschinen haben wir ein anderes Bild. Der Umsatz wächst hier um 2 Prozent auf 709 Millionen, trotz des bereits erwähnten Umsatzrückgangs im landwirtschaftlichen Bereich, der ausschließlich Kompaktmaschinen umfasst. Es zeigt sich, dass die Strategie, Kompaktmaschinen über das bestehende weltweite Vertriebs- und Servicenetz zu vermarkten, greift.

Die Dienstleistungen sind ein wichtiger Bereich, ein hochmargiger Bereich. Hier ist positiv zu verzeichnen, dass trotz unserer Anfangsschwierigkeiten bei der Zentrallogistik in Nürnberg der Umsatz in Summe um 5 Prozent auf 297 Millionen wachsen konnte.

Kommen wir jetzt zu der Gewinn-und-Verlust-Rechnung. Über die Umsatzentwicklung haben wir bereits mehrfach berichtet. Schauen wir auf das Bruttoergebnis vom Umsatz. Es sank um 8,3 Millionen. Was ist hier passiert? Einmal haben wir einen leichten Umsatzrückgang, was das Volumen anbetrifft. Das sieht man bereits an der Umsatzerlöszahl: 1,361 Milliarden zu 1,375 Milliarden. Wir haben also einen Volumeneffekt von 3,9 Millionen im Bruttoergebnis, aber wir haben auch einen Margeneffekt, also Produkt- und Marktmix, von minus 4,5 Millionen.

Ein Blick auf die operativen Kosten: Das sind die Vertriebskosten, die Forschungs- und Entwicklungskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten. Sie sehen einen leichten Anstieg bei Forschung und Entwicklung, einen Rückgang bei allgemeinen Verwaltungskosten und einen Zuwachs, also eine Erhöhung, bei den Vertriebskosten. Insgesamt steigen die operativen Kosten um 5,6 Millionen. Einer der Gründe war natürlich die bauma, die einerseits mit erheblichen Kosten verbunden ist und andererseits, was Image und Vertriebsdurchschlagskraft anbetrifft, eine wichtige Messe ist.

Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen verzeichneten wir einen Rückgang von 10,4 auf 8,7 Millionen. Wir hatten weniger Währungsgewinne, die durch die Umrechnung vor allen Dingen aus dem nordamerikanischen Raum kommen.

Das EBIT ging von 103,6 auf 88,1 Millionen zurück, sank also um 15,5 Millionen. Mit den 6,5 Prozent EBIT als Marge sind wir nicht zufrieden und streben für das Jahr 2017 wieder höhere Werte an.

Die Ertragsteuern sanken von 30,9 auf 24,2. Das ist insoweit verständlich, weil das Ergebnis sank. Aber auch die Steuerquote ging von 31,6 auf 29,7 Prozent zurück. Die Steuerquote sank, weil der Anteil des nordamerikanischen Ergebnisses am Gesamtergebnis sank. In Nordamerika sind zurzeit die Steuern höher als hier in Europa.

Jetzt komme ich zur Bilanz: zum einen zur gewohnt hohen Eigenkapitalquote von 69 Prozent. Auf der anderen Seite zur Nettofinanzverschuldung und zum Verschuldungsgrad. Die Nettofinanzverschuldung sind die Schulden, die wir bei Banken oder anderen Kreditgebern haben, auf die wir Zinsen zahlen müssen. Diese Zahlen sind von 199 Millionen Ende 2015 auf 206 Millionen leicht gestiegen. Aber der Verschuldungsgrad – das ist die Nettofinanzverschuldung geteilt durch das Eigenkapital – betrug 19 Prozent. Hier sind wir bestens ausgestattet. Die hohe Bonität wurde uns auch ein weiteres Mal von der Deutschen Bundesbank attestiert. Denn wir haben im Februar dieses Jahres ein Schuldscheindarlehen, das wir 2012 in Höhe von 90 Millionen aufgenommen hatten, gemäß den Konditionen nach fünf Jahren zurückgezahlt. Dies haben wir refinanziert durch die Aufnahme eines neuen Schuldscheindarlehens über 125 Millionen. Warum 125 Millionen, also ein höheres Darlehen als bisher? Ganz einfach: Die Zinsen und die Konditionen waren sehr gut. 0,69 Prozent Zinsen p. a. sind ein hervorragender Wert. Wir haben uns damit langfristig für fünf Jahre abgesichert.

Kurz zum Cashflow: Das ist das, was gemeinhin in der Tasche an Geld übrig bleibt und was verwendet werden kann, um Investitionen zu tätigen bzw. auch die Dividende zu zahlen. Der Free Cashflow ermittelt sich aus dem operativen Cashflow – mit 131 Millionen in etwa auf dem Vorjahresniveau – minus Investitionen; das waren 107 Millionen im Jahr 2016. Damit bleibt der Free Cashflow übrig.

Die Vorräte betragen 443 Millionen. Nun muss man sich fragen: Ist das gut? Ist das schlecht? Die Antwort darauf ist schwierig zu finden, wenn man sich keine relativen Zahlen anschaut. Wie lange reichen diese Vorräte? Am Ende des Jahres 2015 hatten wir mit 475 Millionen 124 Tage Reichweite. Wir waren jetzt dazu in der Lage, 115 Tage zu erreichen. Wir haben also nicht nur die Vorräte um 7 Prozent abgebaut, sondern wir haben auch die Reichweite der Vorräte reduzieren können.



Die Vorräte sind unserer Meinung nach immer noch zu hoch. Wir müssen daran arbeiten, diese weiter abzusenken und damit weiteres Kapital freizusetzen. Wir denken, dass bei den 443 Millionen mit Sicherheit ein Potenzial von rund 50 Millionen besteht, um hier in eine andere Richtung, unter 110 Tage zu kommen.

Das Working Capital ist die Summe aus Forderungen minus Verbindlichkeiten gegen Lieferanten und plus Vorräte. 569 Millionen haben wir Working Capital, mehr als zum Ende des Jahres 2015, als es 553 Millionen betrug. Auch hier wieder die Frage: Ist es gut? Ist es schlecht? Das kann man nur beantworten, wenn man sich die relativen Zahlen anschaut. Die relative Zahl zeigt das Working Capital in Prozent vom Umsatz. Da liegen wir bei 41 Prozent. Unsere Zielstellung ist, 40 Prozent nach unten zu durchbrechen. Mit den von mir eben genannten 50 Millionen Potenzial, das wir in den Vorräten noch sehen, würden wir in etwa bei dieser Kennzahl bei 38 Prozent liegen. Das heißt also, es liegt ganz allein an uns, diese Umsetzung durchzuführen und hier die versprochenen Zahlen und eine geringere Kapitalbindung für das Unternehmen zu erreichen.

Meine Damen und Herren, ich gebe weiter an meinen Kollegen Alexander Greschner.

**Alexander Greschner:** Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen! Bevor ich mit Ihnen ins Jahr 2016 zurückgehe, möchte ich mich ganz kurz persönlich bei Ihnen vorstellen. Mein Name ist Alexander Greschner. Vor drei Jahren bin ich in die Wacker Neuson Gruppe eingetreten und habe die ersten drei Jahre als Geschäftsführer im Bereich der Light Equipment Werke verbracht. Seit Februar 2017 bin ich im Vorstand für die Ressorts Vertrieb, Service, Logistik und Marketing verantwortlich.

Im letzten Jahr haben wir uns entschieden, die Zentrallogistik für Ersatzteile, Anbaugeräte und Zubehör einzuführen. Für uns intern hat dies auch einen Kostennutzen. Wir gehen davon aus, dass wir hier die Volumina reduzieren können, da es natürlich viele Gleichteile gibt, die in der Vergangenheit in vier Werken gleichzeitig lagern mussten, heute konsolidiert an einer Stelle sind.

Weiter gibt es im gesamten Transportbereich und natürlich im Einkauf, wo wir jetzt bündeln können, Möglichkeiten, Ersparnisse zu erzielen. Wir haben den Kunden die Möglichkeit geboten, zentral bei uns im Internet zu bestellen. Die bauma war letztes Jahr in München, weltweit das Ereignis in der Baumaschinenbranche – für uns als einer von über 3.000 Ausstellern eine Heimmesse. Wir hatten einen interaktiven Stand; die Leute konnten unsere Maschinen bedienen, testen und ein gutes Gefühl für uns, unsere Produkte und das Haus bekommen. Neben dem positiven Impuls für die ganze Branche war es für uns ein Grundstein für das gesamt betrachtet sehr erfolgreiche Europageschäft im vergangenen Jahr.

Unsere Mannschaft in Nordamerika hat das Jahr dazu genutzt, sich teilweise neu aufzustellen und sich in den Vertriebskanälen klarer zu profilieren. Der Fokus geht dort auf das so genannte Vertragshändlergeschäft, die Contracted Dealers. Das sind die Partner, die uns im Service und Vertrieb bei den Kompaktmaschinen und aber auch im Verdichtungsbereich sehr wichtig sind, weil sie uns dort flächendeckend repräsentieren und das entsprechende Servicenetz in den USA bieten. Das ist ein Kanal, der

vor allem durch die Kompaktlader (Skid Steers) getrieben wird und eine sehr wichtige Basis bildet, um in den nächsten Jahren in Nordamerika zu wachsen.

Zweiter Kanal sind die Vermieter. Die USA ist deutlich weiter als Europa in diesem Segment. Zum Beispiel im Lichtmastengeschäft repräsentieren diese Kunden über 60 Prozent des Marktvolumens.

Der dritte Kanal, eher noch jung, sind die Retailer. Das sind Baufachhändler mit Netzwerken mit Hunderten von Outlets – im Kleinstmaschinengeschäft extrem wichtig für uns.

Ein paar Sätze zur Landwirtschaft: „Weidemann“ als starkes Landwirtschaftsprodukt und bekannte Landwirtschaftsmarke schon lange erfolgreich, ist seit letztem Jahr intensiver daran, sich international auszubreiten. Neu in der Landwirtschaft sind unsere allrad gelenkten Radlader und auch die Teleskoplader, die aus Pfullendorf kommen.

Nun übergebe ich an meinen Kollegen Martin Lehner, der auch zu diesen Themen noch technische Hintergründe liefern wird.

**Martin Lehner, CTO:** Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre! Auch ich darf Sie sehr herzlich willkommen heißen.

Ich möchte mit Ihnen einen kurzen Blick auf die Gegenwart und die Zukunft der Produktentwicklung bei Wacker Neuson werfen. Die gesetzlichen Emissionsvorgaben beanspruchen noch immer einen Großteil unserer Entwicklungskapazitäten, so wie bereits in den letzten Jahren.

Die erste Abgasstufe, die von der Europäischen Kommission eingeführt wurde, war 1999. Von 1999 bis heute haben sich über mehrere Abgasstufen – vier Stufen in Summe – die Emissionen unserer Baumaschinen und auch Landmaschinen um über 95 Prozent reduziert. Nichtsdestotrotz hat die EU-Kommission diese Emissionsvorschriften weiter verschärft, gültig ab dem Jahr 2019/2020, je nach Leistungskategorie der Maschinen. Sämtliche europäischen Hersteller von Offroad-Fahrzeugen, also Maschinen, die nicht für den Personenverkehr zugelassen sind, müssen die Partikelemissionen um weitere 40 Prozent reduzieren. Das bedeutet für uns, dass wir in alle unsere Maschinen mit einer Leistungsklasse größer 19 kW für die europäischen Märkte Dieselpartikelfilter einbauen müssen.

Nicht nur die Dieselpartikelfilter stellen Herausforderungen dar, weil wir natürlich insbesondere in unseren Kompaktmaschinen sehr wenig Bauraum zur Verfügung haben. Wir müssen erst den Bauraum für diese Maschinen verändern, müssen die Maschinen entsprechend konstruktiv überarbeiten. Aber es ist nicht nur der Partikelfilter; diese neuen Motoren sind in der Regel alle elektronisch geregelt. Das heißt, auch in unsere kleinsten Maschinen halten Elektronik und Software Einzug. Ohne diese wäre es unmöglich, diese strengen Vorschriften zu erfüllen.

Was die ganze Situation erschwert, ist, dass die Emissionsvorschriften weltweit nicht harmonisiert sind. Grundsätzlich können wir sagen, dass wir heute von jedem Maschinentyp drei verschiedene Ausführungen benötigen. Das war vor einigen Jahren nur

eine Ausführung, und jetzt benötigen wir drei Ausführungen je Maschinenkategorie. Das ist einmal die Stufe V, die wir zukünftig in Europa benötigen, mit Dieselpartikelfiltern. In Amerikas gibt es die die Stufe IV, hier ohne Dieselpartikelfilter, weil die amerikanischen Kunden keine Dieselpartikelfilter wollen. Dann haben wir noch die Emerging Markets, wo wir Abgasstufen II bzw. III benötigen, weil die Motoren, die für Stufe IV und V geeignet sind, dort gar nicht verwendet werden können. Die Kraftstoffe stehen mit entsprechend geringem Schwefelgehalt nicht zur Verfügung.

Eine Antwort auf das Thema Abgasgesetzgebung sind insbesondere unsere Zero-Emission-Produkte mit elektrischen Antrieben. Wir haben also nicht nur als einziger Hersteller einen wirklich emissionsfreien Elektrostampfer. Dieses Produkt wird auch in Deutschland von der Berufsgenossenschaft als einziger Stampfer mit einem Beitrag von 800 Euro gefördert. Das heißt, der Anwender, der sich heute für einen Elektrostampfer von Wacker Neuson entscheidet, bekommt grundsätzlich den Akku von der Berufsgenossenschaft finanziert, sofern er die Fördervoraussetzungen erfüllt.

Mittlerweile sind unsere Elektrostampfer weltweit schon auf vielen Baustellen unterwegs und haben sich bewährt. Wir haben nicht nur den Euro-Test-Preis der Berufsgenossenschaft auf der letzten bauma erhalten, sondern auch viele weitere Auszeichnungen auf verschiedenen Fachmessen.

Auch bei Weidemann haben wir unseren Elektro-Hoftrac weiterentwickelt. Dieses Produkt haben wir bereits 2014 in Serie eingeführt und produzieren es sehr erfolgreich. Das Produkt ist vielfach ausgezeichnet worden und wird von unseren Kunden sehr gut angenommen.

2017 haben wir auch bei der Batterietechnologie einen weiteren Schritt nach vorne gemacht. Wir verwenden hier eine so genannte AGM-Batterie. Das Kürzel AGM steht für „Absorbent Glass Mat“. Diese Batterie ist auslaufsicher, sie ist weniger anfällig gegen Temperaturschwankungen, hat einen wesentlich besseren Wirkungsgrad und eine bessere Leistungsabgabe. Ein großer Vorteil dieser Batterie ist auch, dass der Kunde jederzeit Zwischenladungen machen kann. Abschließend möchte ich noch auf das Thema Digitalisierung eingehen. Die Digitalisierung ist sicherlich das bestimmende Zukunftsthema für uns, aber auch für die gesamte Industrie und für alle Bereiche in der Industrie weltweit.

Wir sehen die Digitalisierung als Chance und digitalisieren schrittweise unsere Abläufe und Prozesse, insbesondere sämtliche unserer Kontaktpunkte und Schnittstellen zu unseren Kunden.

Die Digitalisierung betrifft alle unserer Unternehmensbereiche und Abläufe, von der Entwicklung bis zum Vertrieb und Service. Wir beschäftigen uns auch mit zukünftigen Geschäftsmodellen, wie zum Beispiel Pay per Use.

Die Digitalisierung umfasst die gesamte Wertschöpfungskette. Bereits heute arbeiten wir bei Wacker Neuson in der Entwicklung mit virtuellen Prototypen und sind damit einer der Ersten in unserer Branche. Daraus entstehen zahlreiche Vorteile. Wir können in jeder Produktphase virtuelle Simulationen, Tests durchführen, und das unter realitätsnahen Bedingungen, zur Optimierung der Maschine. In der Produktion nutzen wir



bereits verstärkt digitale Assistenzsysteme und vernetzen weiter unsere Logistikprozesse.

An den nächsten Schritten, wie zum Beispiel virtuellen Verkaufsräumen, in denen der Kunde sein Produkt virtuell erleben und konfigurieren kann, und virtuell unterstütztem Service arbeiten wir bereits. Mit Wacker-Neuson-Apps schaffen wir zukünftig zusätzlichen Mehrwert und schnellere Informationen und Transparenz für unsere Kunden. Der Kundennutzen allein steht dabei im Vordergrund der Digitalisierung.

Produktorientierte Serviceleistungen, wie zum Beispiel regelmäßige Wartungen, Fern Diagnosen mit Fehlerfrüherkennung und in der Folge vorausschauende oder vorbeugende Wartung, technische Prüfungen, Anwendungsberatung, Schulung betreiben und Leasing sowie Modernisieren, Updaten von Maschinen, Entsorgen – das sind die zukünftigen Geschäftsmodelle, an denen wir bereits heute arbeiten.

**Cem Peksaglam, CEO:** Vielen Dank an alle Kollegen für ihre Berichte zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2016. Ich komme, wie angekündigt, zum 1. Quartal 2017 sowie dem Ausblick für das Gesamtjahr 2017.

Wir haben ein Wachstum von 7 Prozent im 1. Quartal und damit einen Umsatzrekord von 339 Millionen Euro erzielt. Durch die Währungsberichtigung sehen Sie, dass uns die Währung jetzt wieder Rückenwind von rund einem Prozentpunkt gibt.

Unser Wachstum in Europa war mit 9 Prozent außerordentlich stark, was darauf zurückzuführen ist, dass die ohnehin relativ solide Nachfrage aus der Bauwirtschaft sich noch verstärkt hat und – ganz wichtig – die Landwirtschaft wieder zurück ist.

Auch die Großkunden kaufen wieder, Vermietketten, große Bauunternehmungen, die jetzt ihre Flotten entsprechend erneuern.

Die Americas sind auch wieder positiv, im 1. Quartal plus 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Schön ist, dass sowohl Lateinamerika als auch Nordamerika wieder zweistellig wachsen.

Das Wachstum in der Landwirtschaft ist zweistellig bei Weidemann und Kramer. Zusammen genommen mit unserem OEM-Partner Claas ergibt sich in der Summe jedoch ein Minus von 2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Erfreulich ist, dass der Mining-Bereich erste Anzeichen für eine Erholung zeigt und wir in Australien ein hohes zweistelliges Wachstum im 1. Quartal realisieren konnten.

Auch der Umsatz mit Baugeräten wächst wieder, mit 7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, insbesondere getrieben durch die Verdichtungsgeräte, wo wir mit vielen neuen Produkten im Markt auftrumpfen können, vor allem mit großen Platten.

Die Kompaktmaschinen wachsen um 7 Prozent. Der Auftragseingang liegt 11 Prozent über dem Vorjahr, der Bestand sogar um 22 Prozent über dem Vorjahr. Der Dienstleistungssektor wächst um 8 Prozent, das Ersatzteilgeschäft zweistellig, und unser operativer Cashflow war im 1. Quartal positiv, während er im 1. Quartal 2016 noch negativ war.

Wir sehen viele positive Anzeichen für die Erholung, die wir in den Monaten nach dem Quartalsende deutlich spüren.

Der Umsatz in Asien/Pazifik ist minus 45 Prozent. Das liegt an dem Einmaleffekt, dass in China ab dem 1. April 2016 eine neue Abgasvorschrift eingeführt wurde, eine der Tier-3-Stufe vergleichbare Norm. Die Chinesen hinken bei den Abgasvorschriften sicherlich den Europäern und auch den Amerikanern hinterher, werden aber schnell aufholen. Das hat dazu geführt, dass unsere Händler sich noch mit den Maschinen der niedrigeren Tierung der Motoren bevorratet haben, um die Verfügbarkeit über den Jahresverlauf sicherzustellen. So hatte sich unser Umsatz im 1. Quartal 2016 in China fast verdoppelt.

Die Marktbedingungen im Energiesektor bei Öl und Gas sind leider immer noch, auch im 1. Quartal 2017, unbefriedigend. Das liegt sicherlich an dem niedrigen Ölpreis, der sich zumindest auf 50 Dollar pro Barrel oder sogar etwas darüber erholt hat.

Das Gute ist, dass die Fracking-Unternehmen es geschafft haben, ihre Kostenstrukturen so weit herunterzubringen, dass der Break-even inzwischen bei vielen schon unter 50 Dollar liegt, wodurch langsam, aber sicher die Fracking-Aktivitäten in Nordamerika wieder zunehmen.

Auch nicht positiv für das 1. Quartal ist, dass die EBIT-Marge um 1,3 Prozentpunkte niedriger ausgewiesen wird, was jedoch weniger auf die operative Profitabilität zurückzuführen ist, als auf positive Einmaleffekte, wie wir sie im 1. Quartal 2016 hatten, und auch auf negative Sondereffekte, die wir im 1. Quartal 2017 hatten. Bereinigt man das Ergebnis um diese Einmaleffekte und vergleicht die operative Profitabilität, so ist diese um rund 28 Prozent gestiegen.

Ich komme jetzt zu ein paar Neuigkeiten aus dem laufenden Geschäftsjahr. Zum einen haben wir angekündigt, dass durch den Umzug der Technik von München nach Reichertshofen ein Grundstück angrenzend an unsere Hauptverwaltung in München frei wird. Wir haben Sie darüber informiert, dass wir durch den Verkauf der Rechte an diesem Grundstück wahrscheinlich noch im Jahr 2017 einen außerordentlichen, zweistelligen Millionen-Euro-Ertrag erwarten.

So wie die bauma weltweit und ganz sicher für Europa die Leitmesse der Bauwirtschaft ist, so ist die Conexpo eine sehr wichtige Messe für die Region Amerikas, insbesondere für Nordamerika, aber auch Lateinamerika. Die Resonanz unserer Kunden auf unsere Produkte war genauso positiv wie der Optimismus hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung in Nordamerika. Entsprechend sind wir für diese Region für das Gesamtjahr sehr zuversichtlich.

Erwähnenswert ist, dass wir seit über sechs Dekaden mit unserer Tochtergesellschaft in den USA sind und seit 50 Jahren in Kanada vertreten sind, was zeigt, dass wir seit vielen Jahren ein Stück weit ein amerikanisches und ein kanadisches Unternehmen geworden sind.

Vor wenigen Wochen haben wir unser F&E-Zentrum in Reichertshofen eingeweiht – eine Investition von etwas über 11 Millionen Euro, die zusammenführt, was zusammengehört, nämlich den gesamten Versuchsbereich, den Technikbereich mit unserer

Fertigung von Baugeräten. Dadurch haben wir es erreicht, das globale Kompetenzzentrum für Verdichtungstechnik im Konzern in Reichertshofen zu konzentrieren.

Eine weitere regionale Allianz, die für Lateinamerika wichtig ist, ist eine Kooperation mit Randon, dem in Lateinamerika führenden Hersteller von Nutzfahrzeuganhängern und Sattelauflegern. Dieser stellt für uns Baggerlader her, die wir derzeit mit zwei Modellen in Lateinamerika über unsere Vertriebsorganisation verkaufen.

Dieser Baggerlader ist für Lateinamerika ein Leitprodukt und wichtig, um uns einen guten, kompetenten Vertrieb in Lateinamerika auf- und auszubauen, der mit der Zeit unsere höherwertigen Kompaktmaschinen an die Kunden heranführt.

In Südkorea, einem sehr reifen und anspruchsvollen Markt, sind wir eine Kooperation mit der Everdigm Corporation, dem Marktführer im Bereich von Betonpumpen eingegangen. Die Kooperation umfasst Radlader der Marke Wacker Neuson – weitere Kompaktmaschinen sind in Vorbereitung.

Wieder in Zahlen gefasst: Es geht aufwärts, auch mit dem Baumaschinenabsatz. Für 2017 wird ein Wachstum von 7 Prozent erwartet, an Stückzahlen wohl gemerkt – für den Zeitraum der nächsten Jahre bis 2020 sogar 25 Prozent, was Ihnen zeigen sollte, dass die Märkte jetzt wieder anziehen und wir sicherlich davon deutlich profitieren werden.

Das Gleiche gilt auch für die Landwirtschaft. Hier zeigt ein Barometer für Deutschland, dass die Stimmung für Investitionen wieder anzieht.

Dies führt uns zu unserem optimistischen Ausblick für 2017: Ein Umsatz von 1,40 bis 1,45 Milliarden, also ein Wachstum von 3 bis 7 Prozent zum Vorjahr, und ein um ein bis zwei Prozentpunkte besseres EBIT ist unsere Prognose, die wir nach dem 1. Quartal bestätigt haben. Auch im Working Capital haben wir uns das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis zum Jahresende unter 40 Prozent vom Umsatz zu kommen. Bei Investitionen sehen wir 120 Millionen Euro vor. Hierzu muss man jedoch auch erwähnen, dass das Investitionsbudget einen sehr hohen Anteil an Investitionen in unsere Mietflotten in den von uns bearbeiteten Direktmärkten beinhaltet.

Ich darf mich an dieser Stelle noch mal für Ihr Vertrauen in das Unternehmen und in das Management herzlich bedanken.

Das war es zum Bericht des Vorstandes.