



Wacker Neuson
Group



H1/2021
Halbjahresbericht

Zahlen im Überblick

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

IN MIO. €						
	Q2/21	Q2/20	Δ	H1/2021	H1/2020	Δ
Kennzahlen						
Umsatzerlöse	494,3	385,9	28%	928,3	796,7	17%
nach Regionen						
Europa	387,9	305,0	27%	737,1	631,4	17%
Amerikas	90,1	66,5	35%	158,4	143,4	10%
Asien-Pazifik	16,3	14,4	13%	32,8	21,9	50%
nach Geschäftsbereichen ¹						
Baugeräte	106,0	80,0	33%	200,9	176,2	14%
Kompaktmaschinen	288,3	212,5	36%	529,9	439,9	20%
Dienstleistungen	103,1	97,0	6%	202,5	187,4	8%
EBITDA	88,9	58,2	53%	159,8	114,3	40%
Abschreibungen	32,4	36,7	-12%	59,7	63,9	-7%
EBIT	56,5	21,5	163%	100,1	50,4	99%
EBT	53,3	19,9	168%	97,0	36,6	165%
Periodenergebnis	40,9	12,3	233%	70,0	22,7	208%
F&E-Quote (inkl. aktivierter Aufwendungen) in %	3,7	3,7	0,0PP	4,1	4,0	0,7PP
Aktie						
Ergebnis pro Aktie in €	0,59	0,18	228%	1,00	0,32	213%
Dividende pro Aktie in €	0,60	-	-	0,60	-	-
Profitabilitätskennzahlen						
Bruttoergebnis-Marge in %	26,8	24,8	2PP	27,0	25,7	1,3PP
EBITDA-Marge in %	18,0	15,1	2,9PP	17,2	14,3	2,9PP
EBIT-Marge in %	11,4	5,6	5,8PP	10,8	6,3	4,5PP
EBT-Marge in %	10,8	5,2	5,6PP	10,4	4,6	5,8PP
Cashflow						
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	131,8	102,4	29%	155,3	124,8	24%
Cashflow aus Investitionstätigkeit ²	-8,1	-13,8	-41%	-121,8	-31,9	282%
Investitionen in Sachanlagen und imm. Vermögenswerte	19,2	17,8	8%	34,5	36,1	-4%
Free Cashflow	123,7	88,6	40%	33,5	92,9	-64%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-69,6	-9,1	665%	-79,3	24,8	-
	30.06.2021	31.12.2020	Δ	30.06.2021	30.06.2020	Δ
Bilanzkennzahlen						
Eigenkapital	1.239,5	1.218,1	2%	1.239,5	1.241,8	0%
Eigenkapitalquote in %	55,5	57,3	-1,8PP	55,5	54,9	0,6PP
Netto-Finanzverschuldung	79,4	122,9	-35%	79,4	363,1	-78%
Gearing in %	6,4	10,1	-3,7PP	6,4	29,2	-22,8PP
Net Working Capital	528,9	497,5	6%	528,9	743,0	-29%
Net Working Capital in % des annualisierten Quartalsumsatzes	26,7	29,1	-2,4PP	26,7	48,1	-21,4PP
Anzahl Mitarbeiter ³	5.733	5.554	3%	5.733	5.502	4%

¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

² Enthalten ist die Investition in eine Festgeldanlage in Höhe von 100 Mio. Euro mit einer Laufzeit von < 1 Jahr, die im ersten Quartal 2021 getätigt wurde.

³ Inklusive Leiharbeitnehmer.

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	16
Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben	23
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	30
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	31
Impressum/Finanzkalender	32



v.l.n.r.

Alexander Greschner

CSO

Verantwortlich für Vertrieb,
Service und Marketing.

Dr. Karl Tragl

CEO & Vorstandsvorsitzender

Verantwortlich für Strategie, M&A,
Recht & Compliance, Personal,
Investor Relations, Unternehmens-
kommunikation, Immobilien und Nach-
haltigkeit.

Christoph Burkhard

CFO

Verantwortlich für Finanzen,
Controlling & Risikomanagement,
Revision, IT und Absatzfinanzierung.

Felix Bietenbeck

CTO & COO

Verantwortlich für Produktion, Qualität,
Supply Chain Management, Einkauf,
Business Process Consulting und
Forschung & Entwicklung.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im zweiten Quartal 2020 trafen uns die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie mit voller Wucht – wir mussten einen Umsatzrückgang von 25 Prozent hinnehmen. Heute – nur ein Jahr später – sind wir wieder zurück auf unserem Wachstumspfad, und das bei gesteigerter Profitabilität und starker Cash-Generierung. Mit einem deutlichen Plus von rund 17 Prozent in den ersten sechs Monaten und 28 Prozent im zweiten Quartal blicken wir auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr zurück, das jedoch kein einfaches für die Wacker Neuson Group war.

Während wir uns auf der einen Seite über eine dynamische Nachfrage nach unseren Produkten und einen überdurchschnittlich hohen Auftragsbestand freuen können, sehen wir uns gleichzeitig deutlich überspannten, teilweise unterbrochenen Lieferketten gegenüber, die uns vor große Herausforderungen in Produktivität und Lieferfähigkeit stellen. Unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen haben im ersten Halbjahr enorme Anstrengungen unternommen, um trotz aller Schwierigkeiten so viele Maschinen wie möglich auf Band zu legen und an unsere Kunden auszuliefern. Für diesen großartigen Einsatz und die außerordentliche Leistungsbereitschaft möchten wir dem gesamten Team ganz herzlich danken!

Die rasante Erholung in allen unseren Berichtsregionen ist für uns ein hoffnungsvolles Zeichen. In Europa und Asien-Pazifik konnten wir das Umsatzniveau von 2019 bereits übertreffen. Dabei zeigten sich in der Bauwirtschaft insbesondere unsere Heimatmärkte Deutschland und Österreich als Treiber des Wachstums. Und auch in Großbritannien entwickelte sich das Geschäft sehr gut – hier profitieren wir weiterhin von hohen Wachstumsraten unserer innovativen Dual-View-Dumper. In der Region Amerikas konnten wir zwar noch nicht an das Niveau von 2019 anknüpfen, dennoch sehen wir auch hier eine deutlich gestiegene Nachfrage. Äußerst positiv entwickelte sich auch das Geschäft mit Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft. Im ersten Halbjahr konnten wir unseren Umsatz hier um 14 Prozent steigern, und das, obwohl sich das Landwirtschaftsgeschäft auch im von COVID-19 geprägten ersten Halbjahr 2020 mit einem Plus von knapp einem Prozent sehr robust gezeigt hatte.

Wenn wir eines aus dem vergangenen Jahr mit dem Corona-Virus gelernt haben, dann ist es die Gewissheit, dass sich Dinge schnell wieder ändern können. Nach wie vor ist daher unser oberstes Ziel, unseren Geschäftsbetrieb sicherzustellen und für unsere Kunden da zu sein, sowie die Gesundheit unserer Belegschaft zu schützen. Unter dem Motto „Wir geben Corona keine Chance“ haben wir im Juni begonnen, unseren Mitarbeitern an verschiedenen Standorten Angebote zur Schutzimpfung zu machen, die sehr gut angenommen werden. Wir hoffen, dass dies für uns alle ein weiterer Schritt in Richtung Normalität ist. Zum Beispiel würden wir uns sehr freuen, unsere Kolleginnen und Kollegen in Übersee wieder persönlich treffen zu können. Wie Sie wissen, sind wir seit dem 1. Juni als neues Vorstandsteam komplett. Wir haben bereits viele Standorte besucht – bislang aber eben nur in Zentraleuropa. Ein besonderes Anliegen ist es uns, möglichst viele Kolleginnen und Kollegen persönlich kennenzulernen und ihre Sichtweisen zu hören. So wollen wir unser Bild von diesem facettenreichen Unternehmen und den Menschen, die es ausmachen, weiter schärfen.

In den nächsten Monaten liegen weiterhin große Herausforderungen vor uns. Wir erwarten, dass sich die Situation der Lieferketten sowie die deutlich gestiegenen Kosten für Material und Transporte im zweiten Halbjahr verstärkt auf Umsatz und Ergebnis auswirken werden. Vor diesem Hintergrund und unter Berücksichtigung des bisherigen Geschäftsverlaufs bestätigen wir unsere Prognose für das laufende Jahr, wobei wir davon ausgehen, bei Umsatz und EBIT jeweils die obere Hälfte der angegebenen Spannen zu erreichen. Unseren Aktionären und Geschäftspartnern danken wir für das entgegengebrachte Vertrauen. Gemeinsam werden wir auch die vor uns liegenden Hürden erfolgreich bewältigen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Vorstandsteam der Wacker Neuson SE

Konzernzwischenlagebericht 1. Halbjahr 2021

Markt und Umfeld

Entwicklung der Weltwirtschaft

Nach dem coronabedingten Einbruch im vergangenen Jahr hat die Weltwirtschaft durch die zunehmenden Lockerungen der Beschränkungen eine starke Erholung erlebt. Mögliche weitere COVID-19-Wellen, Verzögerungen bei den Impfungen, wachsende Schuldenstände und zunehmender Inflationsdruck könnten allerdings für Rückschläge sorgen. Gleichzeitig sind die Preise für Rohstoffe und Frachten in die Höhe geschossen und immer mehr Unternehmen haben mit Materialengpässen und Produktionsausfällen aufgrund fehlender Vorprodukte zu kämpfen.¹

Der Internationale Währungsfonds (IWF)² prognostiziert ein Weltwirtschaftswachstum von 6,0 Prozent im Jahr 2021, wobei angenommen wird, dass die Industriestaaten mit 5,1 Prozent insgesamt unterdurchschnittlich wachsen werden. Eine Ausnahme bildet die US-amerikanische Wirtschaft, die Ökonomen bereits im zweiten Quartal wieder auf Vorkrisenniveau sehen und für die nach einem verstärkten Wachstum im zweiten Halbjahr ein Plus von 6,4 Prozent vorausgesagt wird. Für Deutschland fällt die erwartete Erholung mit 3,6 Prozent relativ moderat aus, allerdings war die deutsche Wirtschaft im Vergleich zu den anderen europäischen Ländern mit -4,9 Prozent im Jahr 2020 weniger stark geschrumpft. Für die Schwellen- und Entwicklungsländer rechnet der IWF mit einem Plus von 6,7 Prozent, getrieben durch starkes Wachstum in China und Indien. Eine deutlich homogenere Entwicklung erwartet dagegen die Weltbank.³ Ausgehend von einem Wachstum der Weltwirtschaft von 5,6 Prozent prognostiziert sie für die Industrieländer 5,4 Prozent, für die Schwellenländer 6,0 Prozent Wachstum.

Übereinstimmend kommen IWF und Weltbank zu der Einschätzung, dass die postpandemische Erholung den Staaten eine einmalige Gelegenheit für die Etablierung nachhaltiger Strukturen bietet. So sollten politische Entscheidungsträger Investitionen in kohlenstoffarme und erneuerbare Energiequellen sowie in grüne Infrastruktur priorisieren, um die angestrebten Klima- und Entwicklungsziele zu erreichen. Ein effektives und transparentes regulatorisches Umfeld, einschließlich einer geeigneten Kohlenstoffsteuerepolitik, sei dabei von größter Bedeutung. Daneben seien private Investitionen nötig, um den Bedarf an grünen Investitionen decken zu können.⁴

Entwicklung der Baumaschinenbranche

Laut Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ging die Baumaschinenindustrie innerhalb kürzester Zeit aus der Krise in eine Boomphase über. Nach den jüngsten verfügbaren Daten⁵ konnten im ersten Quartal des Jahres 2021 alle Märkte ein deutliches Wachstum verzeichnen. Eine Ausnahme bildete Südostasien, wo ein Rückgang von 3 Prozent hingenommen werden musste. Die für die Wacker Neuson Group bedeutendsten Märkte Europa und Nordamerika legten jeweils um 11 Prozent zu, China erreichte – beflügelt von staatlichen Konjunkturprogrammen – sogar ein Plus von 54 Prozent. Auch im Mittleren Osten und in Russland entwickelten sich die Baumaschinenverkäufe mit +38 Prozent und +35 Prozent äußerst positiv.

Bei den Schwellenländern konnten vor allem Lateinamerika und Indien mit einem Wachstum von über 50 Prozent im ersten Quartal stark zulegen, aber auch Afrika erzielte mit +27 Prozent ein überdurchschnittliches Wachstum.

Die europäische Baumaschinenbranche verzeichnete im Februar 2021 erstmals seit dem Ausbruch der COVID-19-Pandemie ein verhaltenes Wachstum, das von einem leichten Anstieg der Auftragseingänge begleitet wurde. Bereits im März 2021 führte der schnelle Aufschwung der Branche zu einer im Branchendurchschnitt sehr hohen Kapazitätsauslastung – und dies nur wenige Monate, nachdem die meisten Unternehmen gezwungen waren, ihre Kapazitäten signifikant zu reduzieren und Maßnahmen wie Kurzarbeit zu implementieren. Gleichzeitig zeichneten sich erste Engpässe auf der Materialseite ab, die sich über die folgenden Monate zu einer äußerst angespannten bis überspannten Situation der globalen Lieferketten entwickelten. Im zweiten Quartal nahm der positive Trend im Auftragseingang weiter zu. Dabei lagen die Auftragseingänge aus den europäischen Märkten etwas über denen aus internationalen Märkten, wobei innerhalb Europas vor allem Frankreich, Deutschland, Großbritannien und die osteuropäischen Länder für große Zuversicht bei den Herstellern sorgten.

Im ersten Quartal hatten die beiden größten Märkte Frankreich und Deutschland, die zusammen fast 40 Prozent der gesamteuropäischen Nachfrage ausmachen, noch stagniert. Im Gegensatz dazu hatten sämtliche anderen europäischen Märkte mit Ausnahme von Spanien ein deutliches Wachstum verzeichnet, die meisten über 20 Prozent. Potentielle Maschinenverkäufe, die aufgrund zu langer Lieferzeiten nicht realisiert werden konnten, sind nach Angaben des CECE möglicherweise ein weiterer Grund für das insgesamt relativ moderate Wachstum von 11 Prozent. Im langfristigen Vergleich erreichte der Umsatz in Europa im ersten Quartal jedoch den höchsten Wert seit 2008.⁶

Entwicklung der Landtechnikbranche

Nachdem der Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landtechnikindustrie (CEMA)⁷ im April 2020 aufgrund des durch die COVID-19-Pandemie ausgelösten Schocks auf seinen tiefsten Stand seit der Finanzkrise 2008/09 gefallen war, erreichte er bereits im Oktober 2020 – zum ersten Mal seit Mitte 2019 – wieder den positiven Bereich. Dieses Momentum setzte sich ins Jahr 2021 hinein fort, wobei der Index einen kontinuierlichen, steilen Anstieg verzeichnete und bereits im April auf sein höchstes Niveau seit 2011 kletterte. Wie schon im zweiten Halbjahr 2020 mussten die Landtechnikhersteller auch im ersten Halbjahr 2021 ihre Zukunftserwartungen an die überraschend positive tatsächliche Geschäftsentwicklung anpassen. In einigen Märkten wurden Händlerbestände teilweise bis unter das für eine optimale Lieferfähigkeit notwendige Niveau reduziert. Der hohe Auftragsbestand ließ die Auslieferungsdauer auf einen neuen Höchstwert von über vier Monaten ansteigen.

¹ Quellen: World Bank, June 2021, Global Economic Prospects; Commerzbank, Juni 2021, Economic and Market Monitor

² Quelle: IWF, April 2021, World economic outlook

³ Quelle: World Bank, June 2021, Global Economic Prospects

⁴ Quellen: World Bank, June 2021, Global Economic Prospects; IWF, April 2021, World economic outlook

⁵ Quelle: VDMA, June 2021, Economic Situation, Construction Equipment and Building Material Machinery, Frankfurt

⁶ Quelle: Committee For European Construction Equipment, May 2021, Quarterly Economic Bulletin, Brussels

⁷ Quelle: CEMA, Business Barometer January, February, March, April, May 2021

Aktuelles im ersten Halbjahr

Veränderungen in den Organen

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. Herr Dr. Tragl und Herr Burkhard folgen auf Mag. Kurt Helletzgruber, der Ende 2020 gem. § 105 Abs. 2 AktG vom Aufsichtsrat in den Vorstand delegiert worden war. Herr Helletzgruber hatte am 1. Dezember 2020 interimistisch den Posten des CFO sowie am 1. Januar 2021 vorübergehend auch das Amt des CEO und Vorstandsvorsitzenden übernommen. Der Vorstand der Wacker Neuson SE besteht nun wieder aus vier Mitgliedern. Chief Operations Officer (COO) und Chief Technology Officer (CTO) ist Felix Bietenbeck, Vertriebsvorstand (CSO) ist Alexander Greschner. Mit dem Antritt der neuen Vorstandsmitglieder ist Herr Helletzgruber planmäßig zurück in den Aufsichtsrat gewechselt. Prof. Dr. Matthias Schüppen, der für die Zeit der Entsendung Kurt Helletzgrubers den Vorsitz des Prüfungsausschusses übernommen hatte, wird dieses Amt weiter bis zur Feststellung des Jahresabschlusses 2021 ausüben.

Hauptversammlung 2021

Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 26. Mai 2021 aufgrund der anhaltenden besonderen Umstände im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie wiederholt als virtuelle Hauptversammlung ohne physische Präsenz der Aktionäre und ihrer Bevollmächtigten (mit Ausnahme der Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft) statt.

Für rund 79 Prozent des Grundkapitals wurden Stimmen abgegeben. Die Aktionäre folgten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie auszuschütten. Vor dem Hintergrund der nicht absehbaren Folgen der COVID-19-Pandemie hatte die Hauptversammlung im Vorjahr die Aussetzung der Dividende beschlossen.

In weiteren Abstimmungen billigte die Hauptversammlung mit deutlicher Mehrheit das neue Vergütungssystem für den Vorstand und beschloss ferner das vorgelegte Vergütungssystem für den Aufsichtsrat. Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2020 entlastet. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, wurde erneut zum Abschlussprüfer gewählt.

Aktienrückkaufprogramm 2021

Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat am 18. März 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, unter Ausnutzung der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 30. Mai 2017 erteilten Ermächtigung, ein Aktienrückkaufprogramm aufzulegen ("Aktienrückkaufprogramm 2021"). Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2021 können in einem Zeitraum vom 1. April 2021 bis zum 30. April 2022 insgesamt bis zu 2.454.900 eigene Aktien (dies entspricht bis zu 3,5 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft) zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von maximal 53 Mio. Euro zurückgekauft werden. Die eigenen Aktien sollen im Schwerpunkt als Gegenleistung im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder zur Bedienung von etwaigen Beteiligungsprogrammen für Mitarbeiter und Vorstände des Konzerns dienen. Weitere Angaben zum Aktienrückkaufprogramm 2021 finden sich in den Anhangsangaben dieses Zwischenberichtes. → [Seite 23](#)

Produkt Highlights

Teil der Strategie 2022 – und in der Technologie Roadmap für die nächsten Jahre fest verankert – ist das Thema „zero emission“. Als einer der ersten Hersteller weltweit bietet Wacker Neuson eine breite Palette elektrisch angetriebener Kompaktmaschinen und Baugeräte an. Das Produkt-Portfolio umfasst dabei akkubetriebene Stampfer und Vibrationsplatten zur Bodenverdichtung, Innenrüttler zur Betonverdichtung, Ketten- und Raddumper, Minibagger sowie Radlader für die Bau- und Landwirtschaft. Im ersten Halbjahr 2021 wurde das bestehende Portfolio fortentwickelt und um neue Lösungen erweitert. So wurde zum Beispiel das Gewicht des Akku-Umformer-Rucksacks (ACBe), mit dem der Lithium-Ionen-Akku für den Betrieb eines Innenrüttlers zur Betonverdichtung getragen wird, deutlich reduziert. Das im März neu eingeführte Rucksacksystem verteilt das Gesamtgewicht von nunmehr 13,5 Kilogramm – davon rund neun Kilogramm für den Akku – ergonomisch auf mehrere Lastpunkte. Im Bereich Bodenverdichtung bietet Wacker Neuson seinen Kunden mit den neuen Reihen der vorwärtslaufenden Vibrationsplatten mit Akkuantrieb oder Benzinmotor Wahlfreiheit beim Antrieb. Jeweils drei Modelle mit Elektro- bzw. Verbrennungsmotor erweitern das Portfolio im Bereich Verdichtung.

Im Bereich der Raddumper für den Materialtransport überarbeitete Wacker Neuson seine Modelle DW60 und DW90. Diese verfügen nun über einen Diesel-Motor der Abgasstufe V und sind damit deutlich umweltschonender als ihre Vorgänger. Neu im Wacker Neuson Portfolio ist der 5-Tonnen-Bagger ET58, der mit dem neuen Active Working Signal (AWS) ausgestattet wurde, das für Personen in der Arbeitsumgebung des Baggers eine höhere Sicherheit gewährleistet. Der Kettenbagger ET42 ist nun optional mit Vertical Digging System (VDS) verfügbar. Dieses System, das Wacker Neuson als einziger Hersteller in der Kompaktbaggerklasse anbietet, erlaubt exaktes vertikales Graben auch auf unebenem Untergrund, an Bordsteinkanten und am Hang. Durch VDS ergeben sich mit dem Bagger 25 Prozent an Material- und Zeitersparnis beim Ausheben und Verfüllen.

Die Konzernmarke Kramer führte im ersten Halbjahr die innovative Weiterentwicklung der bekannten Schnellwechsellatte zum patentierten vollhydraulischen Schnellwechselsystem „Smart Attach“ ein. Hydraulisch angetriebene Anbaugeräte können damit ohne Aus- und Einsteigen gekoppelt werden. Das Anbaugerät wird einfach per Knopfdruck verbunden. Die Abmessungen beider Schnellwechselsysteme sind identisch, sodass weiterhin alle Anbaugeräte kompatibel eingesetzt werden können.

Bei den kompakten Radladermodellen KL12.5 und KL14.5 für die Landwirtschaft sowie 5035 und 5040 für die Bauwirtschaft können die Kunden nun zwischen zwei Kabinenhöhen wählen. Die neue niedrigere Kabine sorgt für maximale Kompaktheit des Fahrzeugs und ist optional als Canopy oder Kabinenvariante erhältlich. Die alternative Kabine mit mehr Höhe bietet eine bessere Rundumsicht und größeren Komfort für den Fahrer. Außerdem sind mit den beiden Modellen KL14.5 und 5040 aufgrund der neuen 30 km/h Option schnelle Fahrten zu verschiedenen Einsatzorten möglich.

Die auf die Landwirtschaft spezialisierte Marke Weidemann relaunche im ersten Halbjahr den kraftvollen Hoftrac 1380. Das Modell wurde im Zuge der Motorenumstellung auf die Abgasnormstufe V grundlegend überarbeitet. Der neue Hoftrac 1390 lässt sich in seiner Performance sehr gut auf die jeweiligen Arbeitsaufgaben in unterschiedlichen Branchen abstimmen. Mit dem neu entwickelten elektronisch geregelten Fahrtrieb ecDrive ergeben sich für den Anwender erweiterte Einsatzmöglichkeiten.

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Nachdem die Wacker Neuson Group mit einem gelungenen Jahresauftakt im ersten Quartal bereits wieder an ihr Vorkrisenniveau von 2019 angeknüpft hatte, konnte dieses im zweiten Quartal in Anbetracht der angespannten Situation der weltweiten Lieferketten und trotz einer hohen Kundennachfrage nicht ganz erreicht werden. Engpässe bei der Versorgung mit Rohmaterialien und Komponenten sowie stark reduzierte Transportkapazitäten führten zu Verzögerungen bei der Fertigstellung und Auslieferung von Produkten. Aufgrund der durch die COVID-19-Pandemie geprägten niedrigen Vergleichsbasis für das zweite Quartal steht dem Wachstum von 5,6 Prozent im ersten Quartal hier dennoch ein Zuwachs von 28,1 Prozent gegenüber. Der Umsatz betrug im zweiten Quartal 494,3 Mio. Euro (Q2/2020: 385,9 Mio. Euro) und lag kumuliert im ersten Halbjahr mit 928,3 Mio. Euro um 16,5 Prozent über dem Vorjahreswert (H1/2020: 796,7 Mio. Euro). Währungsbereinigt beläuft sich das Plus auf 18,1 Prozent. Vergleicht man die Umsatzentwicklung mit dem Vorkrisenjahr 2019, lag der Umsatz im ersten Halbjahr 2021 mit -2,6 Prozent nur leicht darunter (H1/2019: 952,6 Mio. Euro).

Während der Umsatz mit Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft im ersten Quartal 2021 gegenüber einer sehr starken Vergleichsbasis noch rückläufig war, entwickelte sich das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen der Marken Kramer und Weidemann im zweiten Quartal äußerst positiv. Der Konzern konnte seinen Umsatz hier im ersten Halbjahr um 13,9 Prozent steigern (H1/2021: 174,7 Mio. Euro; H1/2020: 153,4 Mio. Euro), und das obwohl sich das Landwirtschaftsgeschäft auch im von COVID-19 geprägten ersten Halbjahr 2020 mit einem Plus von knapp einem Prozent insgesamt robust gezeigt hatte.

In der Bauwirtschaft konnte der Konzern über alle wesentlichen Produktgruppen Wachstum verzeichnen. Hervorzuheben ist weiterhin der Erfolg des innovativen Dual-View Dumpers, mit dem im ersten Halbjahr vor allem in Großbritannien weitere Zuwächse erzielt werden konnten.

Sehr erfreulich entwickelte sich auch das Ersatzteilgeschäft. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnte hier eine durchgängig hohe Verfügbarkeit sichergestellt und den Kunden ein unverändert gutes Servicelevel geboten werden. Daneben zeigten Maßnahmen einer Neustrukturierung des Ersatzteilvertriebs im Rahmen des Konzernprojektes „Xto1“ erste positive Effekte.

Unabhängig von der Umsatzentwicklung war die Dynamik beim Auftragseingang auch im zweiten Quartal ungebrochen. Während sich die Bestellungen in den Regionen Europa und Asien-Pazifik im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorkrisenzeitraum H1/19 fast verdoppelten, erreichte das Ordervolumen in Nordamerika noch nicht ganz das Vorkrisenniveau. Die Auftragseingänge in der Region waren im Jahr 2020 besonders stark zurückgegangen, da wichtige Großkunden und Vermietketten in Folge der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie ihre Investitionen deutlich reduziert hatten.

Entwicklung der Ergebniskennzahlen

Die Umsatzkosten nahmen im ersten Halbjahr 2021 leicht unterproportional zur Umsatzentwicklung um 14,5 Prozent auf 677,5 Mio. Euro zu (H1/2020: 591,8 Mio. Euro). Das Bruttoergebnis erreichte 250,8 Mio. Euro (H1/2020: 204,9 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge belief sich auf 27,0 Prozent und lag damit über dem Niveau des Vorjahres (H1/2020: 25,7 Prozent). Im zweiten Quartal belief sich die Bruttoergebnismarge auf 26,8 Prozent (Q2/2020: 24,8 Prozent).

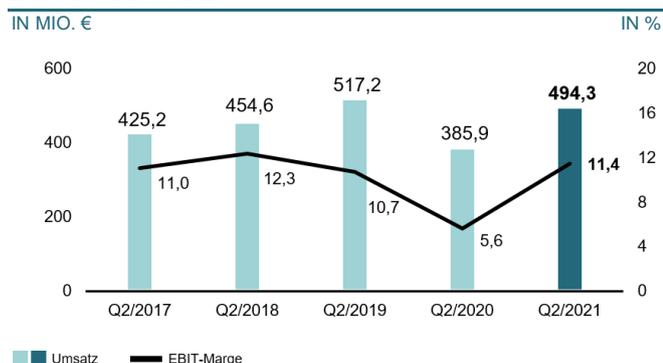
Die Entwicklung der Umsatzkosten war geprägt von deutlich höheren Volumina und damit verbundenen erhöhten Kosten in Produktion und Logistik. Gegenläufig hatte die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verbesserte Kostendeckung in den Produktionswerken einen positiven Effekt auf das Bruttoergebnis, lag aber aufgrund fehlender Produktionsleistung in Folge von Materialengpässen und höherer Inputkosten dennoch unter Plan. Daneben entstand durch das wiederholte Handling von Maschinen und die notwendige Nacharbeit zusätzlicher Aufwand, der die Produktivität in den Werken belastete.

Entwicklung der operativen Kosten

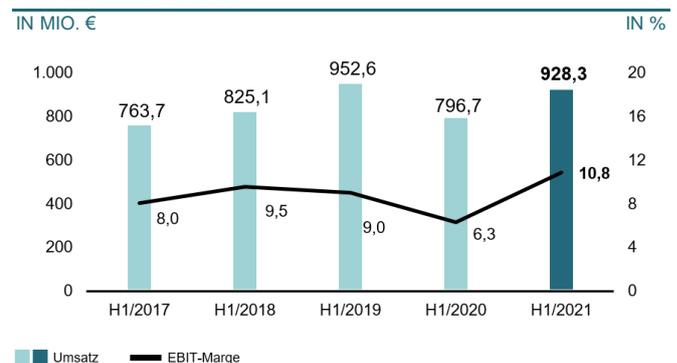
Während die Umsatzkosten in unmittelbarem Zusammenhang mit dem erzielten Umsatzvolumen stehen, weisen die operativen Kosten einen weniger variablen Charakter aus. Im ersten Halbjahr stieg die Summe der Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten um 2,3 Prozent und lag bei 153,8 Mio. Euro (H1/2020: 150,4 Mio. Euro). Der Anteil am Umsatz verbesserte sich auf 16,6 Prozent (H1/2020: 18,9 Prozent).

Im Vorjahr hatte der Konzern im Zusammenhang mit der raschen Ausbreitung des Corona-Virus zahlreiche Sparmaßnahmen ergriffen, wodurch die operativen Kosten deutlich reduziert werden konnten. Vorgezogene Betriebsferien mit Gleitzeitabbau und verschiedene Modelle der Kurzarbeit hatten ebenfalls kostendämpfend gewirkt.

ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE 2. QUARTAL 2017–2021



ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE 1. HALBJAHR 2017–2021



Die einzelnen Aufwandspositionen entwickelten sich im ersten Halbjahr 2021 wie folgt:

Die Vertriebskosten gingen in den ersten sechs Monaten im Vergleich zum Vorjahr um 7,6 Prozent auf 93,8 Mio. Euro zurück (H1/2020: 101,5 Mio. Euro). Dabei hatten die Neuausrichtung der Vertriebsstrukturen in Latein- und Nordamerika sowie Skandinavien und weiterhin geringe Aufwendungen für Messen und Veranstaltungen sowie konstant niedrige Reisekosten einen positiven Effekt. Dazu hatten im ersten Halbjahr des Vorjahres Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von -4,3 Mio. Euro die Vertriebskosten belastet, während im Berichtszeitraum 2021 ein positiver Nettoeffekt in Höhe von 1,8 Mio. Euro aus Wertberichtigungen resultierte (Details hierzu finden sich in den Anhangsangaben → [Seite 26](#)). Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz verbesserte sich auf 10,1 Prozent (H1/2020: 12,7 Prozent).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten lagen bei 24,0 Mio. Euro (H1/2020: 16,3 Mio. Euro). Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr resultierte u. a. aus höheren Personalkosten. Dazu erfolgten Wertberichtigungen auf einzelne Entwicklungsprojekte in Höhe von 3,0 Mio. Euro. Die aktivierten Aufwendungen summierten sich auf 14,1 Mio. Euro (H1/2020: 15,8 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote vom Umsatz lag – inklusive aktivierter F&E-Aufwendungen – mit 4,1 Prozent knapp über Vorjahresniveau (H1/2020: 4,0 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen aufgrund höherer IT-, Beratungs-, Personal- und Gebäudekosten um 10,4 Prozent und erreichten 36,0 Mio. Euro (H1/2020: 32,6 Mio. Euro). Der relative Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz verbesserte sich dennoch auf 3,9 Prozent (H1/2020: 4,1 Prozent).

Der Saldo aus den Positionen sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen lag im ersten Halbjahr bei 3,1 Mio. Euro und damit über dem Vorjahresniveau (H1/2020: -4,1 Mio. Euro). Im Vorjahr hatte eine Abschreibung auf den Firmenwert im Teilkonzern USA in Höhe von 9,5 Mio. Euro das Ergebnis negativ beeinflusst.

Insgesamt lagen die Abschreibungen in den ersten sechs Monaten unter dem Niveau von 2020, im Wesentlichen aufgrund der im Vorjahr erfolgten Wertberichtigung des Firmenwertes im Teilkonzern USA (H1/2021: 59,7 Mio. Euro; H1/2020: 63,9 Mio. Euro; Q2/2021: 32,4 Mio. Euro; Q2/2020: 36,7 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte summierten sich im ersten Halbjahr auf 39,6 Mio. Euro, im zweiten Quartal auf 22,0 Mio. Euro (H1/2020: 43,6 Mio. Euro; Q2/2020: 26,7 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf den konzerneigenen Vermietbestand lagen mit 20,1 Mio. Euro im ersten Halbjahr und 10,4 Mio. Euro im zweiten Quartal auf Vorjahresniveau (H1/2020: 20,3 Mio. Euro; Q2/2020: 10,0 Mio. Euro).

Entwicklung von EBIT, Finanz- und Periodenergebnis

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte im ersten Halbjahr 100,1 Mio. Euro, ein Plus von 98,6 Prozent (H1/2020: 50,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag bei 10,8 Prozent (H1/2020: 6,3 Prozent). Neben dem höheren Umsatzvolumen wirkten sich die im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Kostendeckung in den Produktionswerken sowie der nur geringe Anstieg der operativen Kosten (Summe der Kosten für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltung) positiv aus.

Betrachtet man das zweite Quartal 2021, so lag das EBIT noch deutlicher über dem Vorjahreswert (Q2/2021: 56,5 Mio. Euro; Q2/2020: 21,5 Mio. Euro). Die EBIT-Marge betrug 11,4 Prozent, nach 5,6 Prozent im Vorjahresquartal.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -3,1 Mio. Euro (H1/2020: -13,8 Mio. Euro). Im Vorjahr war das Finanzergebnis wesentlich durch negative Währungseffekte im Zusammenhang mit konzerninternen Verbindlichkeiten beeinflusst. Das im Finanzergebnis enthaltene Zinsergebnis lag mit -4,9 Mio. Euro über Vorjahresniveau (H1/2020: -6,0 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) betrug im ersten Halbjahr 97,0 Mio. Euro (H1/2020: 36,6 Mio. Euro). Im zweiten Quartal belief sich das EBT auf 53,3 Mio. Euro, gegenüber 19,9 Mio. Euro im Vorjahr.

Der Steueraufwand lag im ersten Halbjahr bei 27,0 Mio. Euro, im zweiten Quartal bei 12,4 Mio. Euro (H1/2020: 13,9 Mio. Euro; Q2/2020: 7,6 Mio. Euro). Dies entspricht Steuerquoten von 27,8 bzw. 23,3 Prozent (H1/2020: 38,0 Prozent; Q2/2020: 38,2 Prozent). Im Vorjahr war die Steuerquote aufgrund negativer Ergebnisse von Tochtergesellschaften, auf die keine aktiven latenten Steuern gebildet werden konnten, erhöht. Ebenso mussten bestehende aktive latente Steuern zum Teil abgeschrieben werden. Des Weiteren waren negative Währungseffekte im Zusammenhang mit konzerninternen Verbindlichkeiten sowie die Abschreibung auf den Firmenwert des US-Teilkonzerns steuerlich nicht als Aufwand ansetzbar.

Das Periodenergebnis des ersten Halbjahres betrug 70,0 Mio. Euro (H1/2020: 22,7 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie – bezogen auf 69.826.300 Stammaktien im H1/21¹ – von 1,00 Euro (H1/2020: 0,32 Euro). Das Periodenergebnis des zweiten Quartals 2021 lag bei 40,9 Mio. Euro (Q2/2020: 12,3 Mio. Euro), das Ergebnis je Aktie belief sich – bezogen auf 69.649.200 Stammaktien im Q2/21 – auf 0,59 Euro (Q2/2020: 0,18 Euro).

¹ Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat am 18. März 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, ein Aktienrückkaufprogramm aufzulegen („Aktienrückkaufprogramm 2021“). Der Aktienrückkauf hat Auswirkungen auf das Ergebnis je Aktie. Erläuterungen hierzu finden sich in den Anhangsangaben auf Seite 23. Für das Geschäftsjahr 2020 verteilt sich das Periodenergebnis auf 70.140.000 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 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)². In absoluten Zahlen lag das Net Working Capital bei 528,9 Mio. Euro und damit 28,8 Prozent unter dem Wert des Vorjahres und nur leicht über dem Niveau zu Beginn des Geschäftsjahres (30. Juni 2020: 743,0 Mio. Euro; 31. Dezember 2020: 497,5 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 3,7 Prozent auf 427,4 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 412,2 Mio. Euro). Im Vergleich zum Niveau des Vorjahres konnte eine deutliche Verbesserung erzielt werden (30. Juni 2020: 544,3 Mio. Euro). 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. Die Vorratsreichweite lag zum Bilanzstichtag bei nurmehr 108 Tagen (30. Juni 2020: 171 Tage).³

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen in Folge des starken Umsatzwachstums in der ersten Jahreshälfte auf 288,8 Mio. Euro, lagen damit jedoch unter dem Niveau des Vorjahres (31. Dezember 2020: 222,4 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 320,3 Mio. Euro). Die Reichweite der Forderungen verringerte sich von 76 Tagen im Vorjahr auf 53 Tage.⁴ Zum Rückgang trugen u. a. Effekte aus dem im dritten Quartal 2020 abgeschlossenen Asset-Backed-Securities-Programm (ABS-Programm) bei, mit dem der Konzern neue Händler und damit weitere Marktanteile im wichtigen Wachstumsmarkt Nordamerika gewinnen will (siehe auch Geschäftsbericht 2020 → [Seiten 37, 138](#)). Hierbei wurden bestehende Forderungen in das ABS-Programm übertragen, wobei ein kleinerer Teil dieser Forderungen im Rahmen eines „Loss-Pool-Agreements“ in der Bilanz der Wacker Neuson Group verbleibt. Der Netto-Effekt belief sich im Jahr 2020 auf 31,0 Mio. USD, im ersten Halbjahr 2021 auf 47,2 Mio. USD.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen aufgrund des gesteigerten Produktionsvolumens mit 187,3 Mio. Euro zum Ende des ersten Halbjahres deutlich über den Vergleichswerten (31. Dezember 2020: 137,1 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 121,6 Mio. Euro). Dabei stieg die Reichweite von 38 Tagen zum Vorjahresstichtag auf 47 Tage.⁵ Im Jahr 2020 lagen die Lieferantenverbindlichkeiten aufgrund des insbesondere im zweiten und dritten Quartal geringeren Produktionsvolumens auf niedrigem Niveau.

Langfristige Vermögenswerte

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte lag zum Stichtag bei 908,2 Mio. Euro und damit unter den Vergleichswerten des Vorjahres (31. Dezember 2020: 971,2 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 1.001,8 Mio. Euro). Ursächlich für den Rückgang war im Wesentlichen die Entwicklung der langfristigen finanziellen Vermögenswerte (30. Juni 2021: 53,9 Mio. Euro; 31. Dezember 2020: 109,7 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 125,7 Mio. Euro), die neben der Veräußerung von Forderungen in Höhe von 28,2 Mio. Euro im Zuge der Desinvestition einer Minderheitenbeteiligung auch von Effekten aus dem ABS-Programm gekennzeichnet war (siehe Entwicklung des Net Working Capital → [Seite 8](#)). Leicht rückläufig fiel zudem die Entwicklung des Sachanlagevermögens aus (30. Juni 2021: 384,8 Mio. Euro; 31. Dezember 2020: 391,6 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 398,2 Mio. Euro).

Kurzfristige Vermögenswerte

Die kurzfristigen Vermögenswerte betragen zum Ende des ersten Halbjahres 1.325,8 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 1.155,6 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 1.260,8 Mio. Euro). Der deutliche Anstieg seit Jahresbeginn resultierte vor allem aus der starken Cash-Generierung, wobei liquide Mittel in Höhe von insgesamt 100 Mio. Euro als Festgeldanlage mit einer Laufzeit von unter einem Jahr angelegt wurden. Des Weiteren trugen gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Wachstum der kurzfristigen Vermögenswerte bei. In Anbetracht der hohen Kundennachfrage wurde außerdem der konzerneigene Vermietbestand ausgebaut (30. Juni 2021: 178,6 Mio. Euro; 31. Dezember 2020: 159,5 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 173,0 Mio. Euro).

Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten lagen zum Stichtag 30. Juni 2021 bei 462,7 Mio. Euro, und damit deutlich unter dem Wert zum Jahresende 2020 (31. Dezember 2020: 592,2 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 550,3 Mio. Euro). Ursache ist die Umgliederung eines im Februar 2022 fällig werdenden Schuldscheindarlehens in Höhe von 125 Mio. Euro, welches nun unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wird. Im Vergleich zum Stichtag 30. Juni des Vorjahres wirkte sich zusätzlich die Aufnahme eines weiteren Schuldscheindarlehens in Höhe von 50 Mio. Euro aus, welche im dritten Quartal 2020 erfolgte.

NET WORKING CAPITAL

IN MIO. €

	30.06.2021	31.12.2020	Veränderung	30.06.2020	Veränderung
Vorräte	427,4	412,2	4%	544,3	-21%
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	288,8	222,4	30%	320,3	-10%
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	187,3	137,1	37%	121,6	54%
Net Working Capital	528,9	497,5	6%	743,0	-29%
Net Working Capital / annualisierter Umsatz des Quartals	26,7%	29,1%	-2,4PP	48,1%	-21,4PP

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 stiegen zum Ende der Berichtsperiode auf 531,8 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 316,5 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 470,5 Mio. Euro). Der Anstieg resultierte vor allem aus der oben genannten Umgliederung des im Februar 2022 fällig werden den Schuldscheindarlehnens in Höhe von 125 Mio. Euro sowie deutlich gestiegener Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (siehe Entwicklung des Net Working Capital → [Seite 8](#)).

Die übrigen kurzfristigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten lagen im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Abgrenzungen für Urlaubsansprüche leicht über dem Niveau von Ende 2020 (30. Juni 2021: 58,2 Mio. Euro; 31. Dezember 2020: 48,9 Mio. Euro). Zum Vorjahresstichtag hatten höhere Umsatzsteuerschulden sowie gestundete Sozialversicherungsbeiträge den Wert erhöht (30. Juni 2020: 78,2 Mio. Euro). Die übrigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Berichtszeitraum unter anderem im Zusammenhang mit dem ABS-Programm, in dessen Rahmen der Konzern als Servicer agiert, auf 63,6 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 38,5 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 35,6 Mio. Euro).

Bilanzsumme und Eigenkapital

Die Bilanzsumme lag zum Halbjahresende mit 2.234,0 Mio. Euro leicht unter dem Niveau des Zwischenbilanzstichtages 2020 (30. Juni 2020: 2.262,6 Mio. Euro; 31. Dezember 2020: 2.126,8 Mio. Euro).

Das Konzern-Eigenkapital belief sich zum Ende des ersten Halbjahres auf 1.239,5 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 1.218,1 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 1.241,8 Mio. Euro), die Eigenkapitalquote lag bei 55,5 Prozent (31. Dezember 2020: 57,3 Prozent; 30. Juni 2020: 54,9 Prozent). Im Rahmen des im April begonnenen Aktienrückkaufprogrammes 2021 werden erworbene Anteile vom Eigenkapital abgesetzt. Zum Stichtag 30. Juni 2021 lag der Wert bei -20,0 Mio. Euro (Details zum Aktienrückkaufprogramm 2021 finden sich in den Anhangsangaben → [Seite 23](#)).

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.

FINANZLAGE

IN MIO. €

	Q2/2021	Q2/2020	H1/2021	H1/2020
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	131,8	102,4	155,3	124,8
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-8,1	-13,8	-121,8	-31,9
Free Cashflow	123,7	88,6	33,5	92,9
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-69,6	-9,1	-79,3	24,8
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	-1,3	-0,3	1,5	-0,8
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	52,8	79,2	-44,3	116,9
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	186,0	84,0	283,1	46,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	238,8	163,2	238,8	163,2

Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzverschuldung¹ sank im Zuge der positiven Cashflowentwicklung auf 79,4 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 122,9 Mio. Euro; 30. Juni 2020: 363,1 Mio. Euro). Der Verschuldungsgrad (Gearing²) ging von 10,1 Prozent zum Jahresanfang auf 6,4 Prozent zum Zwischenbilanzstichtag zurück (30. Juni 2020: 29,2 Prozent). Die komfortable 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. €

	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	291,8	411,6	371,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten ggü. Finanzinstituten	140,5	9,2	154,6
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,9	0,2	0,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	238,8	283,1	163,2
Festgeldanlagen mit Laufzeit < 1 Jahr	115,0	15,0	-
Nettofinanzposition Gesamt	79,4	122,9	363,1
Gearing in %	6,4	10,1	29,2

Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit

Sowohl im ersten Halbjahr als auch im zweiten Quartal 2021 lag der Brutto-Cashflow (Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor Investitionen in das Net Working Capital) mit 203,1 Mio. Euro bzw. 141,2 Mio. Euro deutlich über den Werten des Vorjahres (H1/2020: 73,9 Mio. Euro; Q2/2020: 60,7 Mio. Euro). Treiber waren im Wesentlichen die deutlich verbesserte Ergebnissituation sowie ein Rückgang der langfristigen finanziellen Vermögenswerte, die vor allem durch die Veräußerung von langfristigen Forderungen in Zusammenhang mit der Desinvestition einer Minderheitenbeteiligung (Zuflüsse in Höhe von 49,1 Mio. Euro) geprägt waren (siehe auch Langfristige Vermögenswerte → [Seite 8](#)). Ebenfalls positiv wirkte sich außerdem die Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten aus (siehe Kurzfristige Verbindlichkeiten → [Seite 9](#)). Gegenläufig hatte der Ausbau der konzerneigenen Vermietflotte einen dämpfenden Effekt.

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.

Nach Investitionen in das Net Working Capital erreichte der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr 155,3 Mio. Euro und lag damit deutlich über dem Niveau des Vorjahres (H1/2020: 124,8 Mio. Euro). Im zweiten Quartal belief sich der Wert auf 131,8 Mio. Euro (Q2/2020: 102,4 Mio. Euro). Während sich 2020 der Abbau des Net Working Capital positiv auf die Cashflowentwicklung ausgewirkt hatte, wurden im ersten Halbjahr 2021 gestiegene Lieferantenverbindlichkeiten von ebenfalls gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und leicht höheren Vorräten überkompensiert.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag in den ersten sechs Monaten mit -121,8 Mio. Euro deutlich unter dem Wert des Vorjahres (H1/2020: -31,9 Mio. Euro). Hierin enthalten sind Nettoinvestitionen in Festgeldanlagen mit einer Laufzeit zwischen drei und zwölf Monaten in Höhe von insgesamt 100,0 Mio. Euro, welche zur Optimierung der Cashposition vorgenommen wurde. Ohne diesen Effekt hätte der Investitionscashflow über dem Wert des Vorjahres gelegen. Im zweiten Quartal beliefen sich die Abflüsse aus Investitionen auf -8,1 Mio. Euro (Q2/2020: -13,8 Mio. Euro). Hierin enthalten ist der Erlös aus dem Verkauf einer Minderheitenbeteiligung (Details hierzu finden sich in den Anhangangaben → [Seite 25](#)).

Der Konzern plant im Geschäftsjahr 2021 neben Ersatzinvestitionen auch in Erweiterungen seines europäischen Produktionsverbunds zu investieren. Dabei wird es bei einzelnen Projekten zu Verschiebungen kommen, da im Zusammenhang mit der überspannten Situation der Lieferketten kurzfristig die Sicherstellung der Kundenbelieferungen im Fokus steht. Im ersten Halbjahr 2021 tätigte der Konzern Investitionen in Höhe von insgesamt 34,5 Mio. Euro, dies entspricht 4,4 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum (H1/2020: 36,1 Mio. Euro). 15,9 Mio. Euro entfielen auf Sachanlagen (H1/2020: 16,2 Mio. Euro). Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte lagen mit 18,6 Mio. Euro ebenfalls leicht unter Vorjahresniveau (H1/2020: 19,9 Mio. Euro).

Free Cashflow

Der Free Cashflow (Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit) erreichte im ersten Halbjahr 33,5 Mio. Euro (H1/2020: 92,9 Mio. Euro). Ohne die Investition in die genannte Festgeldanlage in Höhe von 100,0 Mio. Euro hätte der Free Cashflow bei 133,5 Mio. Euro gelegen. Im zweiten Quartal betrug der Free Cashflow 123,7 Mio. Euro (Q2/2020: 88,6 Mio. Euro).

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr auf -79,3 Mio. Euro (H1/2020: 24,8 Mio. Euro) und war wesentlich geprägt von der Dividendenausschüttung in Höhe von -41,7 Mio. Euro (H1/2020: 0,0 Mio. Euro). Die Hauptversammlung war dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie auszuschütten. Vor dem Hintergrund der nicht absehbaren Folgen der COVID-19-Pandemie hatten die Aktionäre im Vorjahr die Aussetzung der Dividende beschlossen. Weitere Abflüsse in Höhe von -19,2 Mio. Euro standen im Zusammenhang mit dem Erwerb eigener Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2021 (siehe Aktienrückkaufprogramm 2021 → [Seite 23](#)).

Geschäftsverlauf Segmente

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

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

Geschäftsverlauf in den Regionen Europa, Amerikas und Asien-Pazifik

Region Europa¹

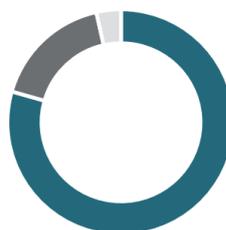
Europa ist für die Wacker Neuson Group der mit Abstand bedeutendste Absatzmarkt, 79,4 Prozent des Umsatzes wurden im ersten Halbjahr 2021 hier erzielt (H1/2020: 79,3 Prozent). Dabei erreichte der Umsatz 737,1 Mio. Euro, ein Zuwachs von 16,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (H1/2020: 631,4 Mio. Euro). Der bisherige Rekordwert aus dem Jahr 2019 konnte deutlich übertroffen werden (H1/2019: 692,5 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2021 erwirtschaftete der Konzern in Europa einen Umsatz von 387,9 Mio. Euro (Q2/2020: 305,0 Mio. Euro) – ein Anstieg von 27,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal, welches stark von der Coronakrise geprägt war.

Das operative Ergebnis (EBIT)² betrug im ersten Halbjahr 98,8 Mio. Euro, ein Plus von 21,5 Prozent zum Vorjahr (H1/2020: 81,3 Mio. Euro).

In der Bauwirtschaft zeigten sich erneut insbesondere die Heimatmärkte Deutschland und Österreich als Treiber des Wachstums, und das gegenüber einer trotz Corona starken Vergleichsbasis aus dem Vorjahr. Eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung zeigte sich auch in Großbritannien, wo der Konzern weiterhin von hohen Wachstumsraten seiner innovativen Dumpermodelle profitiert. In Süd- und Osteuropa konnte die Gruppe in den meisten Ländern ebenfalls deutlich zweistellig zulegen, allerdings zum Teil gegenüber einer coronabedingt schwächeren Vergleichsbasis. Positiv entwickelte sich Nordeuropa, wo der Konzern 2020 seine Vertriebsstruktur angepasst hatte. In Schweden und Dänemark wurden eigene Aktivitäten an langjährige Kooperationspartner übergeben, durch die ein noch besserer Markt-zugang erreicht werden soll.

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN H1/2021

IN % (H1/2020)



■	79,4 Europa (79,3)
■	17,1 Amerikas (18,0)
■	3,5 Asien-Pazifik (2,7)

Besonders erfreulich entwickelte sich das Geschäft mit Maschinen der Marken Kramer und Weidemann für die Landwirtschaft. Der Konzern konnte seinen Umsatz hier im ersten Halbjahr um 13,9 Prozent steigern (H1/2021: 174,7 Mio. Euro; H1/2020: 153,4 Mio. Euro), und das obwohl sich das Landwirtschaftsgeschäft auch im von COVID-19 geprägten ersten Halbjahr 2020 mit einem Plus von knapp einem Prozent äußerst robust gezeigt hatte.

Region Amerikas

Der Umsatz in der im Vorjahr von COVID-19 besonders heftig getroffenen Region Amerikas erholte sich im ersten Halbjahr 2021 und erreichte mit 158,4 Mio. Euro eine Steigerung von 10,5 Prozent (H1/2020: 143,4 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag der Umsatzanstieg 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 durch Vermietunternehmen. Besonders erfreulich entwickelte sich das Geschäft in Kanada, wo das Vorkrisenniveau im ersten Halbjahr bereits übertroffen werden konnte.

Im zweiten Quartal nahm der Umsatz um 35,5 Prozent auf 90,1 Mio. Euro zu (Q2/2020: 66,5 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag das Wachstum bei 43,9 Prozent.

Der Anteil der Region am Gesamtumsatz belief sich im ersten Halbjahr auf 17,1 Prozent (H1/2020: 18,0 Prozent).

UMSATZ- UND EBIT-ENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

IN MIO. €

	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
	Europa		Amerikas		Asien-Pazifik		Konsolidierung		Konzern	
H1										
Umsatz	737,1	631,4	158,4	143,4	32,8	21,9			928,3	796,7
EBIT	98,8	81,3	7,3	-21,2	2,2	-2,8	-8,2	-6,9	100,1	50,4
Q2										
Umsatz	387,9	305,0	90,1	66,5	16,3	14,4			494,3	385,9
EBIT	52,9	32,2	5,4	-16,0	1,8	-1,4	-3,6	6,7	56,5	21,5

Zum 30.06.2021 hat der Konzern den Ergebnisausweis je Region aufgrund eines technischen Fehlers im Zusammenhang mit der Allokation der Konsolidierungseffekte für das erste Quartal 2021 korrigiert. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i.S.d. IAS 8. Details finden sich in den Anhangangaben. → [Seite 24](#)

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

² Vor Konsolidierung.

Nach umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen und einem schwierigen Jahr 2020, konnte der Konzern im ersten Halbjahr 2021 mit 7,3 Mio. Euro wieder ein klar positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)¹ verzeichnen (H1/2020: -21,2 Mio. Euro). Im Ergebnis enthalten sind Wertberichtigungen auf Forderungen mit einem positiven Netto-Effekt von 2,0 Mio. Euro (H1/2020: -3,1 Mio. Euro). Details hierzu finden sich in den Anhangsangaben zu diesem Zwischenbericht → [Seite 26](#). Im Vorjahr hatte eine Wertberichtigung auf den Firmenwert des Teilkonzerns USA in Höhe von 9,5 Mio. Euro das Ergebnis belastet. Daneben waren Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 3,1 Mio. Euro sowie Einmalaufwendungen für Restrukturierung in Höhe von 2,1 Mio. Euro angefallen.

Region Asien-Pazifik

In der Region Asien-Pazifik stieg der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2021 um 49,8 Prozent und erreichte mit 32,8 Mio. Euro ein Niveau deutlich über dem bisherigen Rekordwert aus dem Jahr 2019 (H1/2020: 21,9 Mio. Euro; H1/2019: 28,9 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag der Anstieg bei 44,3 Prozent. Der Anteil der Region am Gesamtumsatz legte auf 3,5 Prozent zu (H1/2020: 2,7 Prozent). Im zweiten Quartal betrug der Umsatzanstieg in der Region 13,2 Prozent, der Umsatz erreichte 16,3 Mio. Euro (Q2/2020: 14,4 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt lag das Plus bei 9,0 Prozent.

Treiber des Wachstums war die Geschäftsentwicklung in Australien. Der Konzern konnte seinen Umsatz hier im ersten Halbjahr mehr als verdoppeln und auch gegenüber dem Vorkrisenjahr 2019 im hohen zweistelligen Prozentbereich zulegen. Dabei profitierte Wacker Neuson von einer Erweiterung des Händlernetzes, einem geschärften Fokus auf unabhängige Vermietunternehmen und einem an die lokalen Bedürfnisse angepassten Produktportfolio. Dazu trug die Restrukturierung der letzten Jahre Früchte, Australien leistete einen wesentlichen Beitrag zur positiven Ergebnisentwicklung in der Region. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)¹ der Berichtsregion Asien-Pazifik belief sich, auch aufgrund einer verbesserten Kostendeckung des chinesischen Werkes, auf 2,2 Mio. Euro (H1/2020: -2,8 Mio. Euro). Im Vorjahr hatten die Unterauslastung des chinesischen Werkes und Wertminderungen die Ergebnisentwicklung belastet. Im zweiten Quartal 2021 wurden Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von +0,9 Mio. Euro vorgenommen.

In China sieht sich der Konzern unverändert einem schwierigen Marktumfeld mit hohem Preisdruck ausgesetzt. Der Konzern plant, die im chinesischen Werk produzierten Maschinen künftig verstärkt in Exportmärkten wie beispielsweise Afrika und Südamerika zu vertreiben.

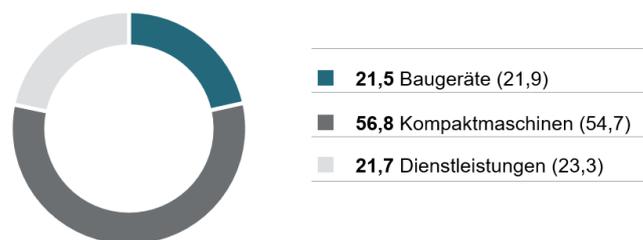
Effekte aus der Konsolidierung

Im ersten Halbjahr wurden Zwischengewinne in Höhe von -8,2 Mio. Euro eliminiert (H1/2020: -6,9 Mio. Euro). Diese resultieren im Wesentlichen aus dem Ausbau des konzernerneigenen Vermietbestandes.

Geschäftsverlauf der Geschäftsbereiche Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen

UMSATZVERTEILUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹ H1/2021

IN % (H1/2020)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

Umsatzentwicklung Baugeräte

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

Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz² um 14,0 Prozent auf 200,9 Mio. Euro, währungsbereinigt lag das Wachstum bei 17,0 Prozent (H1/2020: 176,2 Mio. Euro). Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz ging auf 21,5 Prozent zurück (H1/2020: 21,9 Prozent).

Im zweiten Quartal lag das Wachstum bei 32,5 Prozent, der Umsatz erreichte 106,0 Mio. Euro (Q2/2020: 80,0 Mio. Euro), währungsbereinigt legte der Umsatz um 34,3 Prozent zu.

Trotz einer Wiederbelebung des amerikanischen Absatzmarktes, des schrittweise wiederkehrenden Geschäftes mit Vermietunternehmen und großer Wachstumsraten in Asien-Pazifik konnten die Rückgänge des Vorjahres noch nicht ausgeglichen werden.

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	Q2/2021	Q2/2020	Veränderung	H1/2021	H1/2020	Veränderung
Umsatz mit Dritten						
Baugeräte	106,0	80,0	32,5%	200,9	176,2	14,0%
Kompaktmaschinen	288,3	212,5	35,7%	529,9	439,9	20,5%
Dienstleistungen	103,1	97,0	6,3%	202,5	187,4	8,1%
	497,4	389,5	27,7%	933,3	803,5	16,2%
Abzüglich Cash Discounts	-3,1	-3,6	-13,9%	-5,0	-6,8	-26,5%
Gesamt	494,3	385,9	28,1%	928,3	796,7	16,5%

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.

Im ersten Halbjahr konnte im Bereich Kompaktmaschinen ein Wachstum¹ von 20,5 Prozent auf 529,9 Mio. Euro erzielt werden (H1/2020: 439,9 Mio. Euro). Der Anteil von Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz¹ nahm in der Berichtsperiode auf 56,8 Prozent zu (H1/2020: 54,7 Prozent). Im zweiten Quartal 2021 stieg der Segmentumsatz¹ gegenüber dem Vorjahr um 35,7 Prozent und erreichte 288,3 Mio. Euro (Q2/2020: 212,5 Mio. Euro).

In der Bauwirtschaft konnte der Konzern über alle wesentlichen Produktgruppen Wachstum verzeichnen. Hervorzuheben ist weiterhin der Erfolg des innovativen Dual-View Dumpers, mit dem im ersten Halbjahr vor allem in Großbritannien weitere Zuwächse erzielt werden konnten.

Während der Umsatz¹ mit Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft im ersten Quartal 2021 gegenüber einer sehr starken Vergleichsbasis noch rückläufig war, entwickelte sich das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen der Marken Kramer und Weidemann im zweiten Quartal äußerst positiv. Der Konzern konnte seinen Umsatz hier im ersten Halbjahr um 13,9 Prozent steigern (H1/2021: 174,7 Mio. Euro; H1/2020: 153,4 Mio. Euro), und das obwohl sich das Landwirtschaftsgeschäft auch im von COVID-19 geprägten ersten Halbjahr 2020 mit einem Plus von knapp einem Prozent insgesamt robust gezeigt hatte. Der Anteil des Geschäftes mit landwirtschaftlichen Maschinen am Gesamtumsatz¹ betrug 18,7 Prozent (H1/2020: 19,1 Prozent).

Umsatzentwicklung im Bereich 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.

Im ersten Halbjahr 2021 zog vor allem die Nachfrage nach Ersatzteilen stark an, neben Europa auch in der Region Amerikas. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnte eine durchgängig hohe Verfügbarkeit sichergestellt und den Kunden ein unverändert gutes Servicelevel geboten werden. Daneben zeigten Maßnahmen einer Neustrukturierung des Ersatzteilvertriebs im Rahmen des Konzernprojektes „Xto1“ erste positive Effekte.

Ein beschleunigtes Wachstum zeigte in den ersten sechs Monaten darüber hinaus auch das Vermietgeschäft, während sich das Wachstum von Dienstleistungen wie Wartung und Reparatur im Vergleich

zum Vorjahreszeitraum verlangsamte, ebenso das Geschäft mit Abverkäufen aus dem konzerneigenen Vermietbestand.

Der Umsatz¹ mit Dienstleistungen nahm im ersten Halbjahr 2021 gegenüber einer starken Vergleichsbasis aus dem Vorjahr um 8,1 Prozent auf 202,5 Mio. Euro zu (H1/2020: 187,4 Mio. Euro). Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 11,5 Prozent. Der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtumsatz¹ verringerte sich aufgrund der starken Entwicklung des Bereichs Kompaktmaschinen auf 21,7 Prozent (H1/2020: 23,3 Prozent).

Im zweiten Quartal stieg der Segmentumsatz¹ gegenüber dem Vorjahr um 6,3 Prozent auf 103,1 Mio. Euro (Q2/2020: 97,0 Mio. Euro), währungsbereinigt ergibt sich ein Plus von 11,5 Prozent.

¹ Vor Cash Discounts.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im ersten Halbjahr 2021 erhöhte sich die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Jahresende 2020 um 3,2 Prozent auf 5.733 (31.12.2020: 5.554 Mitarbeiter). Im Vergleich zum 30. Juni 2020 betrug der Anstieg 4,2 Prozent (30.06.2020: 5.502 Mitarbeiter). Insbesondere im Bereich Produktion nahm die Mitarbeiterzahl zum Ende des ersten Halbjahres aufgrund der erhöhten Zahl an Leiharbeitnehmern im Vergleich zum Vorjahresstichtag deutlich zu (30. Juni 2021: 591; 30. Juni 2020: 357; 31. Dezember 2020: 353). Im Vorjahr war die Zahl der Leiharbeiter im Zusammenhang mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie reduziert worden.¹

Aufgrund der temporären Schließung des US-amerikanischen Produktionswerkes im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Krise hatten sich zum Vorjahreszwischenbilanzstichtag noch 262 der dortigen Mitarbeiter in unbezahlter Freistellung befunden. Zum 31. Dezember 2020 hatte sich diese Zahl auf 90 reduziert. Zum 30. Juni 2021 gab es keine Mitarbeiter in unbezahlter Freistellung.

Veränderungen der Chancen- und Risikosituation

Im Vergleich zur im Geschäftsbericht 2020 abgebildeten Chancen- und Risikosituation hat sich für den aktuellen Berichtszeitraum eine Zunahme des Risikoausmaßes ergeben. Der Anstieg resultiert vor allem aus den gewachsenen Materialverfügbarkeits-, Materialpreis- und Transportkostenrisiken. Insgesamt liegt das Risikoausmaß zum Zwischenbilanzstichtag um 67 Prozent über dem Wert zum Jahresende. Für die folgenden Risikokategorien haben sich wesentliche Veränderungen im Vergleich zum Jahresende 2020 ergeben:

- Operative Risiken +97%
- Finanzwirtschaftliche Risiken +22%
- Personelle Risiken -56%

Operative Risiken

Das Risiko, für die Produktion benötigte Materialien nicht oder nicht rechtzeitig zu erhalten, ist im aktuellen Berichtszeitraum stark gestiegen. Zusätzlich nahm auch das Risiko für stark steigende Materialpreise zu. Aufgrund der Verknappung der weltweiten Transportkapazitäten stiegen zudem auch die Risiken für höhere Transportkosten.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Wieder gestiegene Fremdwährungsbestände und gestiegene Einkaufsvolumen erhöhen die Fremdwährungsrisiken. Zudem hat das Risiko möglicher Zahlungsausfälle von Kunden in Südamerika im Berichtszeitraum zugenommen.

Personelle Risiken

Mögliche kurzfristige, temporäre Schließungen von Werken oder Vertriebsniederlassungen aufgrund befürchteter und/oder bestätigter Ansteckungen von Mitarbeitern werden als weniger wahrscheinlich betrachtet.

Im Berichtszeitraum im Wesentlichen unveränderte Risiken sind im Geschäftsbericht 2020 auf den Seiten 58 bis 64 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. Das Risikoausmaß ist damit gemäß der Definition des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als „hoch“ einzuordnen (siehe Geschäftsbericht 2020, S. 60).

Unternehmerische Chancen sind im Geschäftsbericht 2020 auf den Seiten 64 und 73ff. sowie auch im nachstehenden Ausblick dieses Zwischenlageberichts beschrieben.

Ausblick

Rasante Erholung im Baumaschinenmarkt, überspannte und teilweise unterbrochene Lieferketten dämpfen Wachstumsaussichten

Laut dem Branchenverband der europäischen Baumaschinenindustrie CECE erfuhr der europäische Baumaschinenmarkt 2021 eine überraschend zügige Erholung. Die starke Belegung der Nachfrage im ersten Quartal weckte die Hoffnung, dass sich das Vorkrisenniveau von 2019 bereits 2021 wieder erreichen ließe. Dabei sei eine zentrale Frage jedoch, ob das potenzielle Nachfrageniveau des Marktes angesichts der sich abzeichnenden erheblichen Engpässe auf der Angebotsseite bedient werden könne. Trotz deutlich gesunkener Maschinenbestände und verlängerter Lieferzeiten infolge von Engpässen bei Komponenten und Containertransporten zeigen sich die europäischen Baumaschinenhersteller bezüglich der Marktaussichten für das zweite Halbjahr jedoch sehr optimistisch. Während der Geschäftsklimaindex des CECE noch im Mai 2020 seine Talsohle durchschritt, zeigte er in der Folge eine kontinuierliche Verbesserung und erreichte in den Monaten April bis Juni 2021 die höchsten jemals gemessenen Werte. Nach zweistelligen Wachstumsraten im ersten Halbjahr über alle europäischen Märkte und Produktsegmente hinweg, jedoch vor dem Hintergrund einer schwachen Vergleichsbasis zum Vorjahr, erwartet der CECE in der zweiten Jahreshälfte eine allmähliche Abschwächung des Wachstums. Dies zum einen aufgrund der stärkeren Vergleichsbasis für das zweite Halbjahr, zum anderen aufgrund der bereits beschriebenen Situation in den Lieferketten. Im Hinblick auf die außereuropäischen Märkte zeigten sich die vom CECE befragten Baumaschinenhersteller für den nordamerikanischen Markt am zuversichtlichsten. Dies ist nach Einschätzung des CECE vor allem auf die in den USA erzielten Erfolge im Kampf gegen die Pandemie sowie auf Erwartungen aus dem Infrastrukturpaket zurückzuführen.²

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)³ erwartet für das Gesamtjahr ein Wachstum von 15 Prozent auf dem Weltmarkt für Baumaschinen. Für Europa geht der VDMA von einem Wachstum von 10 Prozent aus, für die deutschen Hersteller rechnet er mit einem Plus von 5 Prozent. Als Treiber für das Wachstum nennt der Verband positive Aussichten für die meisten Kundensegmente und das aufgrund niedriger Zinsen nach wie vor günstige Investitionsklima. Kritische Faktoren sind laut dem VDMA ernstzunehmende Engpässe in der Lieferkette, die mehr als je zuvor hohe Flexibilität in der Produktion erforderten. Daneben sieht der Verband Anzeichen für eine Überhitzung der Märkte, z.B. des weltgrößten Baumaschinenmarktes China, der in Folge der COVID-19-Pandemie durch Stimulationsprogramme der Regierung befeuert wurde, und prognostiziert daher für 2022 eine Abkühlung des Weltmarktes mit einem Umsatzrückgang von 5 Prozent sowie stagnierende Umsätze in Europa.

Der ifo-Geschäftsklimaindex ist für das Bauhauptgewerbe im ersten Halbjahr zwar gestiegen, dennoch bleiben die Erwartungen aufgrund der vorherrschenden Materialknappheit insgesamt pessimistisch.⁴

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

² Quelle: Committee For European Construction Equipment, May 2021, Quarterly Economic Bulletin, Brussels

³ Quelle: VDMA, June 2020, Economic Situation, Construction Equipment and Building Material Machinery, Frankfurt

⁴ Quelle: ifo Institut, Juni 2021, ifo Geschäftsklima Deutschland

Positive Zukunftsaussichten in der europäischen Landtechnikbranche

Der Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landtechnikindustrie (CEMA)¹ verzeichnete im Jahr 2021 einen kontinuierlichen, steilen Anstieg und erreichte im Juni einen Rekordwert von +72 Punkten. Beflügelt wurde die Stimmung der europäischen Landmaschinenhersteller durch anhaltend hohe Auftragseingänge aus Europa wie auch aus dem außereuropäischen Ausland und äußerst positive Zukunftserwartungen für die europäischen Märkte, allen voran Österreich, Frankreich, Italien und Polen. Im zweiten Quartal konnte der Index unverändert weiter zulegen. Während das Auftragsvolumen auf Rekordniveau liegt, sieht sich die Branche extremen Preissteigerungen und Engpässen auf der Lieferantenseite ausgesetzt. Die Erwartungen der Branchenvertreter bezüglich weiter steigender Auftragseingänge schwächten sich im Juni erstmals ab. Für das Jahr 2021 erwarten die Hersteller nach jüngsten Schätzungen ein Wachstum von 12 Prozent.

Auch die Stimmungslage in der deutschen Landwirtschaft hat sich nach Angaben des Deutschen Bauernverbands² insbesondere aufgrund höherer Erzeugerpreise leicht erholt. Dabei sei der Anteil der investitionswilligen Landwirte infolge des Investitions- und Zukunftsprogramms Landwirtschaft (IuZ), vor allem was Investitionsplanungen in umwelt- und klimaschonende Landtechnik betrifft, deutlich gestiegen. Negativen Einfluss auf die Stimmungslage hätte dagegen die Entwicklung der Einkaufspreise für Futter-, Düngemittel und Energie.

Prognose für das Geschäftsjahr 2021

Der Konzern verzeichnete im ersten Halbjahr in allen Berichtsregionen eine dynamische Entwicklung im Auftragseingang, der Auftragsbestand liegt auf sehr hohem Niveau. Als größte Herausforderung werden auch im zweiten Halbjahr die überspannten und derzeit teilweise unterbrochenen Lieferketten gesehen, die sich bereits in der ersten Jahreshälfte dämpfend auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns ausgewirkt haben.

Unter Berücksichtigung des bisherigen Geschäftsverlaufs, der 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 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). Dabei wird erwartet, dass sich die Situation der Lieferketten sowie die deutlich gestiegenen Kosten für Material und Transporte im zweiten Halbjahr verstärkt auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken werden.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2021 weiterhin zwischen 100 und 110 Mio. Euro prognostiziert (2020: 86,9 Mio. Euro)³.

Bei der Net Working Capital-Quote (Net Working Capital in Prozent vom Umsatz) geht der Vorstand im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2020 unverändert von einer Stagnation bis leichten Verbesserung aus (31. Dezember 2020: 30,8 Prozent).

Ausblick in das Jahr 2022

Unter Berücksichtigung der vorherrschenden Rahmenbedingungen sowie der sich für die Wacker Neuson Group ergebenden Chancen und Risiken und unter der Voraussetzung, dass sich die globale Konjunktur weiter positiv entwickeln wird und signifikante Rückschläge im Zusammenhang mit der COVID-19 Pandemie ausbleiben werden, geht der Vorstand aus heutiger Sicht für das Jahr 2022 von einem leichten Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität aus.

München, den 5. August 2021

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: CEMA, Business Barometer January, February, March, April, May, June, July 2021

² Quelle: Deutscher Bauernverband, Konjunkturbarometer Agrar, April 2021

³ 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. €				
	Q2/21	Q2/20	H1/21	H1/20
Umsatzerlöse	494,3	385,9	928,3	796,7
Umsatzkosten	-362,0	-290,1	-677,5	-591,8
Bruttoergebnis vom Umsatz	132,3	95,8	250,8	204,9
Vertriebskosten	-46,7	-46,1	-93,8	-101,5
Forschungs- und Entwicklungskosten	-11,6	-6,8	-24,0	-16,3
Allgemeine Verwaltungskosten	-18,2	-14,9	-36,0	-32,6
Sonstige betriebliche Erträge	3,1	3,7	5,8	6,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2,4	-10,2	-2,7	-10,6
Operatives Ergebnis (EBIT)	56,5	21,5	100,1	50,4
Finanzerträge	-0,7	-0,9	2,0	7,0
Finanzaufwendungen	-2,5	-0,7	-5,1	-20,8
Ergebnis vor Steuern (EBT)	53,3	19,9	97,0	36,6
Ertragsteuern	-12,4	-7,6	-27,0	-13,9
Periodenergebnis	40,9	12,3	70,0	22,7
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	40,9	12,3	70,0	22,7
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)¹	0,59	0,18	1,00	0,32

¹ Siehe Erläuterung unter Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	Q2/21	Q2/20	H1/21	H1/20
Periodenergebnis	40,9	12,3	70,0	22,7
Sonstiges Ergebnis				
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Fremdwährungsumrechnung	-1,3	-3,8	5,0	-1,0
Cash-Flow Hedges	0,6	-0,6	0,9	-0,7
Ertragsteuereffekt	-	0,1	-	0,2
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-0,7	-4,3	5,9	-1,5
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	1,7	-2,6	3,6	0,2
Ertragsteuereffekt	-0,5	0,8	-0,9	-0,1
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)	4,2	-4,5	4,2	-4,5
Gewinn aus Beteiligungsveräußerung	0,3	-	0,3	-
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	5,7	-6,3	7,2	-4,4
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	5,0	-10,6	13,1	-5,9
Gesamtergebnis nach Steuern	45,9	1,7	83,1	16,8
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	45,9	1,7	83,1	16,8

Konzern-Bilanz

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
Aktiva			
Sachanlagen	384,8	391,6	398,2
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	25,8	26,2	25,1
Geschäfts- oder Firmenwert	228,6	228,6	228,5
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	184,1	178,9	175,9
Beteiligungen	2,7	6,8	7,0
Latente Steueransprüche	28,3	29,4	41,3
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	53,9	109,7	125,7
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	–	–	0,1
Gesamt langfristige Vermögenswerte	908,2	971,2	1.001,8
Vermietbestand	178,6	159,5	173,0
Vorräte	427,4	412,2	544,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	288,8	222,4	320,3
Steuererstattungsansprüche	11,5	12,2	12,4
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	155,0	45,5	25,3
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	23,9	16,5	21,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	238,8	283,1	163,2
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	1,8	4,2	0,4
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte	1.325,8	1.155,6	1.260,8
Gesamt Aktiva	2.234,0	2.126,8	2.262,6
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	70,1	70,1	70,1
Andere Rücklagen	575,0	562,2	577,3
Bilanzgewinn	614,4	585,8	594,4
Eigene Anteile	-20,0	–	–
Eigenkapital	1.239,5	1.218,1	1.241,8
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	291,8	411,6	371,1
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	50,6	57,1	64,3
Latente Steuerschulden	45,6	43,9	40,5
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	58,2	64,8	61,0
Langfristige Rückstellungen	10,3	9,8	8,6
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	6,2	5,0	4,8
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten	462,7	592,2	550,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	187,3	137,1	121,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	140,5	9,2	154,6
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,9	0,2	0,6
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	24,2	25,7	26,1
Kurzfristige Rückstellungen	18,7	19,0	16,4
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	4,7	5,1	4,2
Ertragsteuerschulden	33,7	32,8	33,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	63,6	38,5	35,6
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	58,2	48,9	78,2
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten	531,8	316,5	470,5
Gesamt Passiva	2.234,0	2.126,8	2.262,6

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 2020	70,1	618,7	-5,8	-29,7	571,7	-	1.225,0
Periodenergebnis	-	-	-	-	22,7	-	22,7
Sonstiges Ergebnis	-	-	-1,0	-4,9	-	-	-5,9
Gesamtergebnis	-	-	-1,0	-4,9	22,7	-	16,8
Dividende	-	-	-	-	-	-	-
Stand zum 30. Juni 2020	70,1	618,7	-6,8	-34,6	594,4	-	1.241,8
Stand zum 1. Januar 2021	70,1	618,7	-18,9	-37,6	585,8	-	1.218,1
Periodenergebnis	-	-	-	-	70,0	-	70,0
Sonstiges Ergebnis	-	-	5,0	8,1	-	-	13,1
Umgliederung Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-0,3	0,3	-	-
Gesamtergebnis	-	-	5,0	7,8	70,3	-	83,1
Dividende	-	-	-	-	-41,7	-	-41,7
Kauf eigener Anteile	-	-	-	-	-	-20,0	-20,0
Stand zum 30. Juni 2021	70,1	618,7	-13,9	-29,8	614,4	-20,0	1.239,5

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	Q2/21	Q2/20	H1/21	H1/20
Ergebnis vor Steuern	53,3	19,9	97,0	36,6
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow				
Abschreibungen und Wertminderungen auf das langfristige Anlagevermögen	22,0	26,7	39,6	43,6
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne	3,8	-2,5	-0,7	2,8
Finanzergebnis	3,2	1,6	3,1	13,8
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-0,3	-1,2	-0,9	-1,1
Veränderung des Vermietbestands, netto	-15,9	-3,2	-19,5	-6,9
Veränderung der übrigen Vermögenswerte	48,1	-2,8	43,5	-36,7
Veränderung der Rückstellungen	-1,5	-0,1	-2,9	-1,1
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	28,5	22,3	43,9	22,9
Brutto-Cashflow	141,2	60,7	203,1	73,9
Veränderung der Vorräte	9,1	77,2	-9,8	52,3
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-7,8	23,3	-64,1	34,0
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11,5	-66,5	49,5	-28,2
Veränderung Net Working Capital	12,8	34,0	-24,4	58,1
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern	154,0	94,7	178,7	132,0
Gezahlte Ertragsteuern	-22,2	7,7	-23,4	-7,2
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	131,8	102,4	155,3	124,8
Investitionen in Sachanlagen	-7,5	-8,5	-15,9	-16,2
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-11,7	-9,3	-18,6	-19,9
Veräußerungserlöse aus Beteiligungen	8,6	-	8,6	-
Auszahlungen aufgrund von Finanzmittelanlagen	-	-	-100,0	-
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	2,5	4,0	4,1	4,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-8,1	-13,8	-121,8	-31,9
Free Cashflow	123,7	88,6	33,5	92,9
Dividende	-41,7	-	-41,7	-
Auszahlungen aus Aktienrückkaufprogramm	-19,2	-	-19,2	-
Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen	-	-1,6	-	63,4
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen	-	1,9	-0,4	-20,1
Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten	-6,3	-5,7	-12,3	-11,6
Gezahlte Zinsen	-2,7	-4,0	-6,0	-7,6
Erhaltene Zinsen	0,3	0,3	0,3	0,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-69,6	-9,1	-79,3	24,8
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten	54,1	79,5	-45,8	117,7
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	-1,3	-0,3	1,5	-0,8
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	52,8	79,2	-44,3	116,9
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	186,0	84,0	283,1	46,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	238,8	163,2	238,8	163,2

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
H1/21					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.184,5	184,8	45,4		1.414,7
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-388,7	-20,1	-8,0		-416,8
	795,8	164,7	37,4		997,9
Verkäufe zwischen den Segmenten	-58,7	-6,3	-4,6		-69,6
Umsatz mit Dritten	737,1	158,4	32,8		928,3
EBIT	98,8	7,3	2,2	-8,2	100,1
	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
H1/20					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	1.025,4	210,0	28,6		1.264,0
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-335,4	-61,1	-3,9		-400,4
	690,0	148,9	24,7		863,6
Verkäufe zwischen den Segmenten	-58,6	-5,5	-2,8		-66,9
Umsatz mit Dritten	631,4	143,4	21,9		796,7
EBIT	81,3	-21,2	-2,8	-6,9	50,4

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

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (SEGMENTE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN)

IN MIO. €

	H1/21	H1/20
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	200,9	176,2
Kompaktmaschinen	529,9	439,9
Dienstleistungen	202,5	187,4
	933,3	803,5
Abzüglich Cash Discounts	-5,0	-6,8
Gesamt	928,3	796,7

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/21	H1/20
Deutschland	437,1	371,4
USA	113,7	102,8
Österreich	75,8	51,3
Übrige	301,7	271,2
Wacker Neuson gesamt	928,3	796,7

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/21	H1/20
Deutschland	363,5	340,5
Österreich	362,1	359,8
USA	38,9	53,2
Übrige	58,8	74,3
Wacker Neuson gesamt	823,3	827,8

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

Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss des ersten Halbjahres 2021

Rechnungslegungsgrundsätze

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss der Wacker Neuson SE zum 30. Juni 2021 wurde in Übereinstimmung mit den am 1. Januar 2021 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 2020. Die dort enthaltenen Anmerkungen gelten, soweit nicht explizit auf Änderungen eingegangen wird, auch für die Quartalsmitteilungen und den Halbjahresabschluss des Jahres 2021.

Im Zwischenabschluss werden die Bilanzierungs-, Bewertungs- und Berechnungsmethoden inklusive Schätzannahmen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2020 beibehalten, mit Ausnahme einer Schätzungsänderung bei der Nutzungsdauer bestimmter immaterieller Vermögenswerte zum 30. Juni 2021.

Der verkürzte Konzernabschluss wurde am 5. August 2021 durch den Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben.

Aktienrückkaufprogramm 2021

Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat am 18. März 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, unter Ausnutzung der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 30. Mai 2017 erteilten Ermächtigung, ein Aktienrückkaufprogramm aufzulegen ("Aktienrückkaufprogramm 2021"). Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2021 können in einem Zeitraum vom 1. April 2021 bis zum 30. April 2022 insgesamt bis zu 2.454.900 eigene Aktien (dies entspricht bis zu 3,5 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft) zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von maximal 53 Mio. Euro zurückgekauft werden. Die eigenen Aktien sollen im Schwerpunkt als Gegenleistung im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder zur Bedienung von etwaigen Beteiligungsprogrammen für Mitarbeiter und Vorstände des Konzerns dienen.

Bis zum 30. Juni 2021 hat die Gesellschaft insgesamt 872.400 Stück für ca. 20,0 Mio. Euro eigene Aktien erworben. Die erworbenen Aktien werden im Eigenkapital als separater Posten „Eigene Anteile“ zu Anschaffungskosten inklusive Transaktionskosten und abzüglich eventueller Steuervorteile offen abgezogen. Nach Durchführung der

Rückkäufe bis zum 30. Juni 2021 besteht noch eine kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 0,8 Mio. Euro.

Der Aktienrückkauf hat Auswirkungen auf das Ergebnis je Aktie. Die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie beruht auf der gewichteten Anzahl der während der Periode durchschnittlich in Umlauf befindlichen Aktien. Während der Periode zurückgekaufte Aktien werden nur bis zu ihrem Rückkauf zeitanteilig als in Umlauf befindlich angesehen und dementsprechend gewichtet berücksichtigt. Danach bleiben eigene Aktien in der Ermittlung der in Umlauf befindlichen Aktien unberücksichtigt. Eine Anpassung der Vorjahreszahlen ist hierbei nicht vorgesehen. Im Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021 wurde das Ergebnis je Aktie mit einer gewichteten Anzahl durchschnittlich in Umlauf befindlicher Aktien von 69.826.300 Stück berechnet. Im Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020 wurde das Ergebnis je Aktie mit einer Anzahl von 70.140.000 durchschnittlich in Umlauf befindlicher Aktien berechnet.

Vorstandsvergütung

Alle seit dem 1. Oktober 2020 neu bestellten Vorstandsmitglieder werden nach dem vom Aufsichtsrat am 18. März 2021 verabschiedeten und von der Hauptversammlung am 26. Mai 2021 gebilligten Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder nach dem Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie („ARUG II“) vergütet, zur Vergütung der übrigen Vorstandsmitglieder wird auf den Vergütungsbericht im Geschäftsbericht des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2020 verwiesen.

Das Vergütungssystem besteht aus erfolgsunabhängigen (festen) und erfolgsabhängigen (variablen) Vergütungsbestandteilen, wobei die variable Vergütung wiederum eine kurzfristige, einjährige Vergütungskomponente (sog. Short Term Incentive, „STI“) und eine langfristige, mehrjährige Vergütungskomponente (sog. Long Term Incentive, „LTI“) beinhaltet.

Der LTI ist dabei als virtueller Performance Share Plan ausgestaltet, bei dem in jährlichen Tranchen virtuelle Aktien (Performance Shares) der Wacker Neuson SE den Vorstandsmitgliedern bedingt zugeteilt werden. Der Leistungs- bzw. Beobachtungszeitraum zur Bestimmung der Zielerreichung der jeweils jährlich gewährten Tranche beträgt dabei vier Jahre und ist nicht als Vesting Periode ausgestaltet. Zum Stichtag wurde eine erwartete Verpflichtung aus der langfristigen Komponente (LTI) von 0,3 Mio. Euro berücksichtigt.

Das Vergütungssystem mit näheren Beschreibungen zum Performance Share Plan ist den gesetzlichen Vorgaben entsprechend auf folgender Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich <https://wackerneusongroup.com/investor-relations/corporate-governance/verguetungssystem-fuer-vorstandsmitglieder>. Zudem wird das Unternehmen im Vergütungsbericht über das Geschäftsjahr 2021 ausführlich dazu berichten.

Die aus dem Performance Share Plan resultierenden Verpflichtungen des Unternehmens wurden nach den einschlägigen Vorschriften des IFRS 2 bilanziert. Dabei ist die langfristige aktienbasierte Barvergütung (LTI) mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert aufwandswirksam erfasst worden. Die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte unter Anwendung des Black-Scholes-Modell. Zu jedem Abschlussstichtag erfolgt eine Neubewertung. Der Ausweis der korrespondierenden Verpflichtungen aus diesem Beteiligungsprogramm erfolgte unter den langfristigen Rückstellungen.

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2021 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 4	Änderungen an IFRS 4 Versicherungsverträge – Verschiebung von IFRS 19	01.01.2021
IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16	Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung Phase 2	01.01.2021

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

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 ¹
EU-Endorsement noch ausstehend		
IFRS 17	Versicherungsverträge	01.01.2023
IAS 1	Änderungen an IAS 1: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	01.01.2023
IAS 1	Angaben zu Rechnungslegungsmethoden	01.01.2023
IAS 8	Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	01.01.2023
IFRS 16	Verlängerung der COVID-19 Erleichterungen über den 30. Juni 2021	01.04.2021
IAS 12	Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	01.01.2023
	Änderungen an IFRS 3: Unternehmenszusammenschlüsse IAS 16: Sachanlagen IAS 37: Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen Jährliche Verbesserungen 2018-2020	01.01.2022

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen. Erstanwendungszeitpunkt laut EU-Recht, soweit bereits in EU-Recht übernommen (endorsed).

Bezüglich der bereits im Vorjahr veröffentlichten Änderungen verweisen wir auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2020.

Im Februar 2021 hat das IASB weitere Änderungen an IAS 1 und IAS 8 herausgegeben. Die Änderungen an IAS 1 stellen klar, dass lediglich die „wesentlichen“ und unternehmensspezifischen Rechnungslegungsmethoden im Anhang dargestellt werden sollen und nicht standardisierte Ausführungen gegeben werden müssen. Die Änderung an IAS 8 betrifft die Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und stellt klar, wie Unternehmen Änderungen von Rechnungslegungsmethoden besser von Schätzungsänderungen abgrenzen können. Beide Änderungen treten in Kraft für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2023 beginnen. Die Änderungen könnten den Umfang an rechnungslegungsbezogenen Ausführungen im Konzernanhang der Wacker Neuson Gruppe verkürzen. Wacker Neuson wird sich rechtzeitig mit diesen Änderungen auseinandersetzen.

Als Reaktion auf die anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie hat das IASB im März 2021 IFRS 16 "Leasingverhältnisse" geändert, um eine einjährige Verlängerung der praktischen Erleichterung zu ermöglichen, die Leasingnehmer bei der Bilanzierung von COVID-19-bezogenen Mietkonzessionen unterstützt. Die Erleichterungen waren ursprünglich nur bis zum 30. Juni 2021 anzuwenden. Diese Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss und sind unter Wesentlichkeitsgesichtspunkten nicht relevant. Der Konzern hat die Erleichterung nicht in Anspruch genommen.

Die Änderungen an IAS 12 vom Mai 2021 sollen bestehende Unsicherheiten bei der Bilanzierung von latenten Steuern im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen und Entsorgungs- bzw. Wiederherstellungsverpflichtungen beseitigen. Es handelt sich dabei um eine Klarstellung, welche Sachverhalte von der sog. „initial recognition exemption“ ausgenommen sind. Wacker Neuson hat noch nicht geprüft, ob solche Sachverhalte in den Unternehmen der Gruppe abzubilden sind, wird sich aber rechtzeitig mit den Änderungen auseinandersetzen.

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

Änderung der Nutzungsdauer selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte

Der Konzern hat im Rahmen aktuell durchgeführter SAP-Implementierungsprojekte die Nutzungsdauer aktivierter selbst erstellter Software-Projekte (im Wesentlichen SAP-Projekte) überprüft. Dabei wurde festgestellt, dass die bisherige Nutzungsdauer von 8 Jahren den aktuellen schnelleren technologischen Fortschritt und die Häufigkeit wesentlicher Updates nicht genügend berücksichtigt. Dementsprechend wurde die Nutzungsdauer auf 6 Jahre geändert. Die Festlegung der Nutzungsdauer immaterieller Vermögenswerte stellt eine Ermessensentscheidung und die Änderung somit eine Schätzungsänderung nach IAS 8 dar. Dabei sind keine historischen Werte anzupassen. Die Änderung führte in der ersten Jahreshälfte zu einer zusätzlichen Abschreibung in Höhe von 1,1 Mio. Euro (H1/2021: 3,1 Mio. Euro) im Vergleich zur Vorjahresperiode (H1/2020: 1,5 Mio. Euro).

Q1/2021 – Fehlerkorrektur Segmentberichterstattung

Zum 30.06.2021 hat der Konzern den Ergebnisausweis je Region aufgrund eines technischen Fehlers im Zusammenhang mit der Allokation der Konsolidierungseffekte für das erste Quartal 2021 korrigiert. Es handelt sich hierbei um eine Fehlerkorrektur i.S.d. IAS 8.

KONZERN-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG – KORREKTURBETRÄGE

IN MIO. €

	Q1/2021 angepasst	Veränderung	Q1/2021
EBIT – Europa	45,9	5,3	40,6
EBIT – Amerikas	1,9	-4,4	6,3
EBIT – Asien-Pazifik	0,4	-0,9	1,3

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. Grundsätzlich haben sich die Sachverhalte für welche Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen zu treffen sind, gegenüber denjenigen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2020 nicht geändert. Daher verweisen wir an dieser Stelle auf den Geschäftsbericht 2020, Seite 104 ff. Im Folgenden haben wir die Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen aufgeführt, bei denen Änderungen gegenüber dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2020 notwendig waren:

(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 Ermessens-

entscheidungen 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 Konzern hat im Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung in Nordamerika für 8,9 Mio. Euro (10,0 Mio. USD) zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erworben. Zum 31. Dezember 2020 wurde diese mit einem beizulegenden Zeitwert von 4,1 Mio. Euro bilanziert. Im Laufe des ersten Halbjahres 2021 wurde diese Beteiligung in Anbetracht veränderter Schwerpunktsetzungen bei der strategischen Ausrichtung des Konzerns in der Region Nordamerika veräußert. Der Verkaufspreis in Höhe von 8,6 Mio. Euro (10,4 Mio. USD) ist in diesem Falle die zuverlässigste Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes dieser Beteiligung. Vor Verkauf erfolgte daher eine Zuschreibung auf den beizulegenden Zeitwert in Höhe von 4,5 Mio. Euro, die der Einordnung der Beteiligung als „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ entsprechend im sonstigen Ergebnis erfasst wurde. Diese Beteiligung war ursprünglich der Stufe 3 – „Bewertungshierarchie“ zugeordnet. Insgesamt entstand aus Bewertungseffekten in den Vorjahren und im Zusammenhang mit der Veräußerung ein Gewinn von 0,3 Mio. Euro, welcher nunmehr aus den sonstigen Reserven in den Bilanzgewinn umgegliedert wurde.

Die Minderheitenbeteiligung in Österreich, in Form von nicht notierten Anteilen, ist der Stufe 3 – „Bewertungshierarchie“ in Höhe von 2,7 Mio. Euro (2020: 2,7 Mio. Euro) zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte der nicht notierten Anteile wurden unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des externen Portfolio-Managements bezüglich der Inputfaktoren des Modells einschließlich prognostizierter Cashflows aus den gehaltenen Anteilen innerhalb des Portfolios, des Abzinsungssatzes, des Ausfallrisikos und der Volatilität. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb einer Bandbreite können angemessen beurteilt werden und werden vom externen Portfolio-Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet.

(b) Schätzungen und Annahmen

Anhaltspunkte für Wertminderungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten und Entwicklungskosten (anlassbezogene Impairment-Tests)

Zu jedem Bilanzstichtag schätzt der Konzern ein, ob irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der Buchwert einer Sachanlage oder eines sonstigen immateriellen Vermögenswertes wertgemindert sein könnte. Im ersten Halbjahr 2021 wurden Anhaltspunkte für wesentliche Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte identifiziert.

Geringere Nachfrage und erhöhter Preisdruck führten zu einem Wertberichtigungsbedarf bei Entwicklungsprojekten für Kompaktmaschinen, welche unter den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen sind. Es wurde ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 3,0 Mio. Euro in den Forschungs- und Entwicklungskosten erfasst. Dieser ist im Segment Europa ausgewiesen.

Für eine Immobilie in Russland wurde aufgrund der fallenden Preisentwicklung ein Wertminderungsindikator identifiziert. Durch staatliche Unterstützung für ausländische Investoren sind die Immobilienpreise im Umland stark eingebrochen. Es wurde ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 1,7 Mio. Euro in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Dieser ist im Segment Europa ausgewiesen.

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.

Im Zusammenhang mit der Veräußerung der Minderheitenbeteiligung in Nordamerika wurden auch langfristige Forderungen gegenüber der Minderheitsbeteiligung in Höhe von 28,2 Mio. Euro zu einem Kaufpreis von 49,1 Mio. Euro an den Erwerber abgetreten. Neben langfristigen Forderungen mit verlängerten Zahlungszielen wurden auch langfristige Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni veräußert. Folgerichtig konnten darüber hinaus auf dieses Portfolio gebildete Wertberichtigungen in Höhe von 21,1 Mio. Euro aufgelöst werden. Gegenläufig wurden weitere Wertberichtigungen aufgrund erhöhter Ausfallrisiken in der Region Amerikas in Höhe von 19,2 Mio. Euro gebildet. Sowohl die Auflösung als auch die Zuführung der Risikovorsorge werden unter den Vertriebskosten ausgewiesen.

Bei den Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) gegenüber Händlern wird im ersten Schritt auf historische Ausfallquoten abgestellt. Im zweiten Schritt wird diese empirische Risikovorsorge um spezifische zukunftsorientierte Faktoren, wie z.B. Länderrisiko, Klumpenrisiko und gegebene Sicherheiten angepasst. Hierzu verwendet der Konzern am Markt verfügbare Ausfallwahrscheinlichkeiten für Unternehmen bestimmter Industriezweige und vergleicht diese mit der historischen Analyse. Sollten sich im Zeitablauf wesentliche Änderungen ergeben, werden die historischen Analysen um diese zukunftsgerichteten Informationen angepasst. Gegenüber dem 31. Dezember 2020 mussten die verwendeten Parameter angepasst werden. Die Analysen haben bestätigt und ergeben, dass die historischen Ausfallquoten aufgrund gestiegener aktueller Ausfallquoten anzupassen sind. Das gestiegene Risiko für die Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) basiert hier auf die individuelle Liquiditätsverschlechterung und die anhaltende Unsicherheit bei den Investitionen. Dadurch wurde für die Berichtsperiode H1/2021 eine zusätzliche Risikovorsorge in Höhe von 10,6 Mio. Euro ergebniswirksam unter den Vertriebskosten erfasst. Diese Risikovorsorge wurde dem Segment Amerikas zugeordnet.

Um US-Händler bei der Marktdurchdringung und -bearbeitung zu unterstützen, werden Volumenboni an ausgewählte US-Händler im Voraus ausbezahlt. Der langfristige Anteil ist in der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ enthalten. Der Konzern bezieht auch hier die variablen Preisbestandteile bereits bei der Realisierung des Umsatzes aus dem Produktverkauf mit ein, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Kunde die vereinbarten Ziele über den Zeitraum der Vereinbarung erreicht, und reduziert in gleicher Höhe die Forderung aus dem vorausbezahlten Bonus an den Kunden. Durch die oben genannten Investitionsunsicherheiten wurde seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie der Umsatz mit den vereinzelt US-Händler hier stark beeinflusst. Unter Berücksichtigung der vergangenen Monate und dem aktuellen Ausblick hat der Konzern hier wesentliche Wertminderungen für die vorausbezahlten Volumenboni erfasst. Für die Berichtsperiode H1/2021 wurde eine zusätzliche Risikovorsorge in Höhe von 6,8 Mio. Euro ergebniswirksam unter den Vertriebskosten erfasst. Diese Risikovorsorge wurde dem Segment Amerikas zugeordnet.

In Lateinamerika haben sich die bereits politisch bedingt schwierigen Marktbedingungen durch die COVID-19-Pandemie zusätzlich verschärft. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Ausfallrisiko durch die anhaltende Unsicherheit erhöht. Dadurch wurde für die Berichtsperiode H1/2021 eine zusätzliche Risikovorsorge in Höhe von 1,8 Mio. Euro ergebniswirksam unter den Vertriebskosten erfasst. Diese Risikovorsorge wurde dem Segment Amerikas zugeordnet.

Rechtliche Veränderungen der Unternehmensstruktur

Im ersten Halbjahr 2021 ergaben sich keine 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 2018 bis 2020 stellt sich wie folgt dar:

IN %	2020	2019	2018
Quartal 1	25	23	22
Quartal 2	24	27	27
Quartal 3	24	25	24
Quartal 4	27	25	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. Durch die Aufnahme des Aktienrückkaufprogrammes hat sich die gewichtete Anzahl der während der Periode ausstehenden Aktien geändert, da eigene Aktien ab dem Tag des Rückkaufs nicht mehr als ausstehend berücksichtigt werden. Es muss kein verwässertes Ergebnis durch das Aktienrückkaufprogramm 2021 ermittelt werden, da für die geplanten Rückkäufe keine rechtliche Verpflichtung besteht und der Konzern hier jederzeit das Programm aufkündigen kann.

IN MIO. €	2021	2020
Q2		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	40,9	12,3
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	69.649	70.140
Ergebnis je Aktie in €	0,59	0,18
H1		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	70,0	22,7
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	69.826	70.140
Ergebnis je Aktie in €	1,00	0,32

Informationen zu Finanzinstrumenten

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

IN MIO. €	June 30, 2021 Fair value	June 30, 2021 Book value
Vermögenswerte		
Beteiligungen	2,7	2,7
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	53,4	53,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	288,8	288,8
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	155,0	155,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	238,8	238,8
Schulden		
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	298,7	291,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	187,3	187,3
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	140,5	140,5
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,9	0,9
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	63,6	63,6

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

- **Rentenfondsanteile:** Der Konzern besitzt Rentenfondsanteile in Höhe von 1,6 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 1,6 Mio. Euro) zur Absicherung der Pensionsansprüche von ausgeschiedenen Vorständen. Diese werden nicht als Planvermögen gem. IAS 19 definiert und nicht gegen die Rückstellung für Pensionen saldiert. Die 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).
- **Minderheitenbeteiligung in Österreich:** Der Konzern hält Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 2,7 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 2,7 Mio. Euro), dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien. Die Minderheitenbeteiligung in Österreich ist unter der Zeile „Beteiligungen“ ausgewiesen.

Angaben zu den Umsatzerlösen

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

IN MIO. €	2021	2020
Geografische Segmente		
Europa	737,1	631,4
Amerikas	158,4	143,4
Asien-Pazifik	32,8	21,9
Umsatz gesamt	928,3	796,7
Segmente nach Geschäftsbereichen		
Baugeräte	200,9	176,2
Kompaktmaschinen	529,9	439,9
Dienstleistung	202,5	187,4
Abzüglich Cash Discounts	-5,0	-6,8
Umsatz gesamt	928,3	796,7
Herkunftsart der Umsatzerlöse:		
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	837,6	710,7
Sonstige Umsatzerlöse	90,7	86,0
Umsatz gesamt	928,3	796,7

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 87,5 Mio. Euro (H1/2020: 83,3 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 15 Tage. Aus der Händler- und Kundenfinanzierung wurden ca. 3,2 Mio. Euro für das 1. Halbjahr 2021 ausgewiesen (H1/2020: 2,7 Mio. Euro).

Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 „Related Party Disclosures“ kommen für den Konzern grundsätzlich die Gesellschafter, Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden (Schwestergesellschaften), nichtkonsolidierte Unternehmen sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und ein Versorgungswerk in Betracht. Art und Umfang der Geschäfte mit nahestehenden Personen sind vergleichbar zum Vorjahr. Hierzu wird auf den Geschäftsbericht 2020 verwiesen. Für Änderungen zur Vorstandsvergütung sei auf dem vorangegangenen Absatz hierzu verwiesen.

Ereignisse von wesentlicher Bedeutung

Für den aktuellen Berichtszeitraum haben sich im Wesentlichen neben den bereits dargestellten Transaktionen in den USA und dem Aktienrückkaufprogramm folgende bedeutsame Ereignisse ergeben:

- Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 26. Mai 2021 erneut virtuell ohne physische 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 2020 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie. Somit wurden 41,7 Mio. Euro an die Aktionäre ausgeschüttet.
- Herr Dr. Karl Tragl wurde vom Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Juni 2021 als neuer Vorstandsvorsitzender und CEO bestellt.
- Herr Christoph Burkhard wurde vom Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Juni 2021 als neuer CFO bestellt.
- Herr Mag. Kurt Helletzgruber wechselte mit Wirkung zum 1. Juni 2021 planmäßig wieder vom Vorstand zurück in den Aufsichtsrat.
- Das Aktienrückkaufprogramm 2021 ist erfolgreich gestartet. Seit Beginn des Programms wurden bereits 872.400 Stück Aktien zu einem Kaufpreis von 20,0 Mio. Euro zurück erworben.
- Die übrigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betragen zum Ende des ersten Halbjahres 155,0 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 45,5 Mio. Euro). Der deutliche Anstieg seit Jahresbeginn resultierte vor allem aus der Investition in Festgeldanlagen von insgesamt 100,0 Mio. Euro. Dabei umfasst die Laufzeit mehr als 3 Monate, aber ist auf maximal 12 Monate angelegt.
- Die übrigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte betragen zum Ende des ersten Halbjahres 53,9 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 109,7 Mio. Euro). Im Zusammenhang mit der Veräußerung der Minderheitenbeteiligung in Nordamerika wurden auch langfristige Forderungen gegenüber der Minderheitsbeteiligung in Höhe von 28,2 Mio. Euro verkauft. Des Weiteren wurde aufgrund von erhöhten Ausfallrisiken im Segment Amerikas in Höhe von 19,2 Mio. Euro eine Zuführung der Risikovorsorge vorgenommen.
- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen sind zum 30. Juni 2021 auf 58,2 Mio. Euro gesunken (31. Dezember 2020: 64,8 Mio. Euro). Im Wesentlichen ist die Reduzierung aufgrund der gestiegenen Zinsentwicklung zurückzuführen, was zu einem Bewertungseffekt in Höhe von ca. 3,6 Mio. Euro im sonstigen Ergebnis geführt hat (siehe dazu die Konzern-Gesamtergebnisrechnung). Daneben ergab sich ein ergebniswirksamer Effekt in Höhe von ca. 0,9 Mio. Euro aufgrund der reduzierten

Entgeltverpflichtung für die vergangene Dienstzeit bei den Schweizer Pensionsvorsorgeplänen.

- Der Konzern hatte zum 31. Dezember 2020 ein Schuldscheindarlehen mit einem Buchwert in Höhe von 124,9 Mio. Euro unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aufgrund der Laufzeit (Fälligkeit zum Februar 2022) wurde zum 30. Juni 2021 das Schuldscheindarlehen in die Bilanzzeile „Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten“ umgegliedert.
- Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2020 eine Vereinbarung über den gebündelten Verkauf von Forderungen mit einem deutschen Kreditinstitut über ein Volumen von maximal 150 Mio. USD abgeschlossen. Für die nähere Informationen wird auf die Angaben in dem Geschäftsbericht 2020 verwiesen. In der ersten Jahreshälfte H1/2021 wurden zusätzlich Forderungen in Höhe von rd. 47,5 Mio. Euro übertragen (31. Dezember 2020: 34,3 Mio. Euro). Davon wurden ca. 6,1 Mio. Euro aus den langfristigen finanziellen Vermögenswerten in H1/2021 übertragen. Daneben wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 41,4 Mio. Euro an das Asset-Backed-Securities-Programm (ABS-Programm) verkauft. Damit waren Buchwerte in Höhe von 81,8 Mio. Euro zum Stichtag 30. Juni 2021 übertragen worden (31. Dezember 2020: 34,3 Mio. Euro). Das anhaltende Engagement zum 30. Juni 2021 betrug 17,3 Mio. Euro (31. Dezember 2020: 6,3 Mio. Euro).

Für nähere Informationen und Erläuterungen zu Ereignissen von wesentlicher Bedeutung zu der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage verweisen wir auf die Seiten 6 ff. des Konzernzwischenlageberichts zum 30. Juni 2021.

Ereignisse nach dem Zwischenabschlussstichtag

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

München, den 5. August 2021

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)

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 5. August 2021

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)

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Wacker Neuson SE, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss - bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben - und den Konzernzwischenlagebericht der Wacker Neuson SE, München, für den Zeitraum vom 1. Januar 2021 bis 30. Juni 2021, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

München, den 5. August 2021

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

von Wachter
Wirtschaftsprüfer

Strobl
Wirtschaftsprüfer

Impressum/Finanzkalender

Kontakt

Wacker Neuson SE

Investor Relations
Preußenstraße 41
80809 München

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

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

ir@wackerneuson.com

www.wackerneusongroup.com

Impressum

Herausgeber:

Wacker Neuson SE

Redaktion & Text:

Wacker Neuson SE

Finanzkalender 2021

09. August

21. September

10. November**Veröffentlichung Halbjahresbericht 2021**

Berenberg/Goldman Sachs German Corporate Conference (virtuell)

Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q3/2021

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 2021. 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 9. August 2021.

**Wacker Neuson SE**

Preußenstraße 41, 80809 München

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

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

www.wackerneusongroup.com