



Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Wacker Neuson SE

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Wacker Neuson SE, München, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) - bestehend aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden - geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Wacker Neuson SE, der mit dem Lagebericht der Wacker Neuson SE zusammengefasst wurde, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Konzernlageberichts sowie die dort aufgeführten Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird, haben wir nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogen.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- ▶ entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 und
- ▶ vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten, nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Bestandteile des Konzernlageberichts.



Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden "EU-APrVO") unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

1) Umsatzrealisierung und -abgrenzung

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Die Umsätze des Konzerns umfassen den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen inklusive Gebrauchtmachines, die Vermietung von Maschinen im europäischen Raum als auch den Verkauf von Ersatzteilen und Reparaturdienstleistungen. Im Rahmen der Expansion im Ausland erfolgt der Vertrieb verstärkt über Vertriebspartner, insbesondere Händler, Vermietunternehmen und strategische Partner, mit welchen Kooperationsvereinbarungen bestehen. Dabei wird gerade in USA vermehrt mit sogenannten Ankerhändlern zusammengearbeitet, die selbst über eine größere Zahl von Standorten bzw. Niederlassungen verfügen. Aufgrund der breiten Produktpalette, unterschiedlicher Vertriebskanäle und Leistungsangebote inklusive unterschiedlicher Kundenfinanzierungen und Kundenboni als auch Garantielaufzeiten, besteht das Risiko einer fehlerhaften Umsatzrealisierung bezogen auf die betragsmäßige Höhe der erfassten Umsatzerlöse und den Zeitpunkt der Erfassung. Gerade die verwendeten Finanzierungsmodelle für Händler in den USA führen zu Fragen des Zeitpunktes der Umsatzrealisierung. Dies betrifft neben der Identifikation einer Finanzierungskomponente bezüglich der Zahlungsmodalitäten auch vorab gezahlte Volumenboni. Zudem sind die Umsatzerlöse ein bedeutsamer Leistungsindikator und das Berichtsjahr war von einer allgemeinen Abschwächung des wirtschaftlichen Umfeldes aufgrund der COVID-19 Pandemie gekennzeichnet. Vor diesen Hintergründen war die Umsatzrealisierung und -abgrenzung im Rahmen unserer Prüfung einer der bedeutsamsten Sachverhalte.

Prüferisches Vorgehen: Im Rahmen unserer Prüfungshandlungen haben wir die im Konzernabschluss entsprechend der internen Bilanzierungsvorgaben angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für die Realisierung von Umsatzerlösen anhand der in IFRS 15 definierten Kriterien gewürdigt.

Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern implementierten Prozesse für die Umsatzrealisierung und die Abgrenzung von Finanzierungskomponenten, erwarteten verlängerten Gewährleistungen und vorab gezahlten Volumenboni anhand einzelner Geschäftsvorfälle vom Eingang der Bestellung bis zur Abbildung im Konzernabschluss nachvollzogen. Wir haben auf Grundlage unseres Geschäfts- und Prozessverständnisses die vereinbarten vertraglichen Grundlagen auf Stichprobenbasis eingesehen.



Unsere analytischen Prüfungshandlungen umfassten die Analyse der Umsatzerlöse im Jahresverlauf im Vergleich zum Vorjahr im Hinblick auf ungewöhnliche betragsmäßige Auffälligkeiten. Wir haben die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2020 unter anderem auf eine Korrelation mit den dazugehörigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Zahlungen untersucht, um Auffälligkeiten bei der Entwicklung der Umsatzerlöse zu erkennen. Um Auffälligkeiten in der Margenentwicklung im Jahresverlauf und im Vergleich zum Vorjahr zu erkennen, haben wir Analysen der Bruttomarge auf Monatsbasis durchgeführt.

Wir haben wesentliche Vereinbarungen mit Kundenfinanzierungen auf eine entsprechende Abgrenzung der Finanzierungskomponente geprüft.

Wir haben zur Beurteilung der periodengerechten Umsatzabgrenzung stichprobenhaft die zum Jahresende erfassten als auch die abgegrenzten Umsatzerlöse zur vertraglichen Grundlage abgestimmt und nachgerechnet.

Ferner haben wir die Vollständigkeit der Angaben nach IFRS 15 im Konzernanhang gewürdigt.

Aus unseren Prüfungshandlungen ergaben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Umsatzrealisierung und -abgrenzung.

Verweis auf zugehörige Angaben: Zu den bzgl. der Umsatzrealisierung und -abgrenzung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang im Kapitel Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - Umsatz-, Ertragsrealisierung und im Kapitel Aufwandsrealisierung sowie auf Ziffer 1 - Umsatzerlöse

2) Werthaltigkeit von Geschäfts- oder Firmenwerten, sonstigen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Geschäfts- oder Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen stellen einen wesentlichen Teil der Vermögenswerte des Wacker Neuson Konzerns dar. Das Berichtsjahr war von einer allgemeinen Abschwächung des wirtschaftlichen Umfeldes aufgrund der COVID-19 Pandemie gekennzeichnet, was ein Indikator für Wertminderungen sein kann. Weiterhin bestehen Ermessensspielräume bei der Einschätzung der Werthaltigkeit und den zugrundeliegenden künftigen Zahlungsmittelzuflüssen und Kapitalisierungszinssätzen. Aufgrund dessen war die Werthaltigkeit von Geschäfts- oder Firmenwerten, sonstigen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen im Rahmen unserer Prüfung ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen: Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die von den gesetzlichen Vertretern implementierten Prozesse sowie die Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben zur Durchführung von Wertminderungstests für Geschäfts- oder Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen auf mögliche Fehlerrisiken analysiert und uns ein Verständnis über die Prozessschritte verschafft. Hinsichtlich der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten niedrigeren beizulegenden Werte haben wir uns mit den Prozessen in Zusammenhang mit der Durchsicht und Genehmigung der Planungen als wesentliche Grundlage der Wertminderungstests und mit der Ermittlung der beizulegenden Werte befasst.

Wir haben die in die Werthaltigkeitstests eingeflossenen Planungen in Stichproben mit den vom Vorstand und Aufsichtsrat genehmigten Planungen verglichen. Bei unserer Beurteilung der Planungen und Annahmen haben wir die Erläuterungen des Managements zu den wesentlichen Werttreibern der Planungen vor dem Hintergrund der Markterwartungen diskutiert und gewürdigt. Wir haben die Planungen durch einen Vergleich mit den in der Vergangenheit tatsächlich erzielten Ergebnissen und aktuellen Entwicklungen der Geschäftszahlen analysiert. Die im Rahmen der Schätzungen der beizulegenden Werte verwendeten Bewertungsparameter wie beispielsweise die geschätzten Wachstumsraten sowie die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensätze wurden mit dem Management erörtert und öffentlich verfügbaren Marktdaten verglichen als auch vor dem Hintergrund zukünftiger Veränderungen bedeutender Annahmen beurteilt. Um bei einer für möglich gehaltenen Änderung einer der wesentlichen Annahmen ein Wertminderungsrisiko einschätzen zu können, haben wir die Sensitivitätsanalysen des Managements gewürdigt. Unter Einbezug von internen Bewertungsspezialisten haben wir die methodische und mathematische Richtigkeit der Bewertungsmodelle und Annahmen nachvollzogen.

Außerdem wurden die Planungen und Annahmen hinsichtlich ihrer Konsistenz mit Angaben zu den Prognosen im Konzernlagebericht zur zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung verglichen.

Ergänzend haben wir die Angaben im Konzernanhang zu den wesentlichen Ermessensentscheidungen und Schätzungen sowie zu den wesentlichen Annahmen bei der Überprüfung für Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte im Hinblick auf die sich ergebenden Anforderungen der Vorschriften nach IAS 1 und IAS 36 gewürdigt.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich hinsichtlich der Werthaltigkeit von Geschäfts- oder Firmenwerten, sonstigen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen keine Einwendungen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben: Zu den bzgl. Geschäfts- oder Firmenwerten, sonstigen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang im Kapitel Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - Sachanlagen sowie Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen sowie auf Ziffer 8 - Sachanlagen und Ziffer 10 - Immaterielle Vermögenswerte.

3) Werthaltigkeit von langfristigen finanziellen Vermögenswerten und Forderungen aus vorausgezahlten Volumenboni im Rahmen von wesentlichen Händlerfinanzierungen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie vorausbezahlte Volumenboni aus Händlerfinanzierungen in den USA, stellen einen wesentlichen Teil der Vermögenswerte des Wacker Neuson Konzerns dar. Die Beurteilung der Werthaltigkeit erfordert bedeutende Ermessenseinschätzungen der gesetzlichen Vertreter über die Ausfallrisiken sowie über zukunftsorientierte Informationen auf Ebene einzelner Händler, inklusive der Berücksichtigung der Auswirkungen der COVID-19 Pandemie. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte war daher im Rahmen unserer Prüfung ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen: Wir haben uns mit den Prozessen zur Beurteilung der Ausfallrisiken und der Schätzung der erwarteten Kreditverluste für individuelle Händler in den USA befasst. Die Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter über die Ausfallrisiken und erwarteten Kreditverluste wurden erörtert und kritisch gewürdigt.

Dabei wurden vergangenheits- und zukunftsorientierte Informationen insbesondere zu Erkenntnissen aus Branchen- und Marktanalysen verglichen sowie unter Einbezug unserer Erfahrungen aus der Vergangenheit und des wirtschaftlichen Umfelds des Konzerns gewürdigt. Die von den gesetzlichen Vertretern getroffenen und von uns gewürdigten Annahmen zu den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf die finanzielle Situation der jeweiligen Händler flossen in diese Beurteilung ein.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Werthaltigkeit der langfristigen finanziellen Vermögenswerte und der Forderungen aus vorabgezahlten Volumenboni im Rahmen von Händlerfinanzierungen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben: Zu den bzgl. langfristigen finanziellen Vermögenswerten und Forderungen aus vorausgezahlten Volumenboni angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang im Kapitel Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte, sowie auf Ziffer 11 - Übrige langfristige Vermögenswerte, Ziffer 15 - Übrige kurzfristige Vermögenswerte und Ziffer 29 - Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten.

4) Asset-Backed-Securities (ABS)

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt: Der Konzern nutzt zur Ausweitung des USA-Geschäfts verschiedene Kundenanreize, auch in Form von Forderungen mit längerfristigen Zahlungszielen (> 360 Tage). Zum Liquiditäts-Management wird das Instrument der ABS genutzt und Forderungen aus den Händlerfinanzierungen verkauft. Im Rahmen dieser ABS Transaktionen behält der Konzern das Ausfallrisiko bis zu einem Maximalbetrag zurück. Das Management hat nach IFRS 9 beurteilt, ob der Konzern seine Rechte auf den Bezug von Zahlungsströmen aus den Vermögenswerten übertragen hat sowie ob auf Basis der geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeiten alle Chancen und Risiken übertragen oder behalten wurden. Bei der Bestimmung der Ausfallwahrscheinlichkeiten zur Beurteilung der vollständigen oder teilweisen Übertragung der Chancen und Risiken und der damit verbundenen Ausbuchung oder teilweisen Ausbuchung und weiteren Bilanzierung der Vermögenswerte in dem Umfang eines anhaltenden Engagements, haben die Einschätzungen des Managements eine wesentliche Auswirkung und sind mit Unsicherheiten und Ermessensspielräumen behaftet. Vor diesem Hintergrund war die Abbildung der wirtschaftlichen Risiken aus der Ausweitung des USA-Geschäfts durch Händlerfinanzierungen und deren Gegenfinanzierungen im Rahmen unserer Prüfung einer der bedeutsamsten Sachverhalte.

Prüferisches Vorgehen: Wir haben uns mit dem Prozess zur Beurteilung der ABS Transaktionen und der Ermittlung der Risikovorsorge für erwartete Kreditverluste befasst. Betreffend der ABS Transaktionen haben wir insbesondere die entsprechenden Verträge sowie internen Stellungnahmen des Managements als auch externe Stellungnahmen beurteilt, ob die getroffenen Einschätzungen hinsichtlich des Übergangs von Chancen und Risiken in Einklang mit den Vorschriften des IFRS und in Einklang mit unseren sonstigen Kenntnissen auf Basis der Vergangenheit und des wirtschaftlichen Umfelds des Konzerns und der Branche sind. Wir haben die Parameter, die den Berechnungen zugrunde gelegt wurden, mit den Verträgen und sonstigen Informationen über die Branche und Händler verglichen sowie Nachberechnungen vorgenommen. Ferner haben wir die Angaben zu den ABS Transaktionen im Konzernanhang gewürdigt.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Bilanzierung und der Darstellung der ABS Transaktionen im Konzernanhang ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben: Zu den bzgl. Asset-Backed-Securities angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang im Kapitel Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen (Übertragung von finanziellen Vermögenswerten) sowie auf Ziffer 29 - Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten - Asset-Backed-Transaktion.

Sonstige Informationen

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die in der Anlage genannten Bestandteile des Geschäftsberichts.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- ▶ wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- ▶ anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- ▶ identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher - beabsichtigter oder unbeabsichtigter - falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- ▶ gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;

- ▶ beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ▶ ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- ▶ beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- ▶ holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- ▶ beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;

- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.



Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei „WackerNeusonGroup_Konzernabschluss_2020.zip“ enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3b HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3b HGB (IDW EPS 410) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Konzernabschluss und geprüften Konzernlagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.



Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- ▶ identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher - beabsichtigter oder unbeabsichtigter - Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen;
- ▶ gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben;
- ▶ beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlusstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt;
- ▶ beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen;
- ▶ beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.



Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Juni 2020 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 30. Juni 2020 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2012 als Konzernabschlussprüfer der Wacker Neuson SE tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Konzernabschluss oder im Konzernlagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für die Konzernunternehmen erbracht: freiwillige Abschlussprüfungsleistungen sowie sonstige Bestätigungsleistungen im Zuge der Prüfung des nichtfinanziellen Konzernberichts.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Peter von Wachter.

München, den 18. März 2021

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

von Wachter
Wirtschaftsprüfer

Strobl
Wirtschaftsprüfer

Anlage zum Bestätigungsvermerk:

1. Nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogene Bestandteile des Konzernlageberichts

Folgender Bestandteil des Konzernlageberichts, der zu den „Sonstigen Informationen“ zählt, haben wir nicht in die inhaltliche Prüfung einbezogen:

- ▶ die öffentlich zugänglich gemachte Erklärung zur Unternehmensführung.

Darüber hinaus haben wir die nachfolgend aufgeführten lageberichtsfremden Angaben, die zu den „Sonstigen Informationen“ zählen, nicht inhaltlich geprüft:

- ▶ Tabelle „Quartalsvergleich: Umsatz und EBIT-Marge 2016 - 2020“ in Abschnitt „Ertragslage“ in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage,
- ▶ Abschnitt „Geschäftsverlauf geprägt vom Verlauf der Corona-Pandemie“ im Kapitel Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage und die dortigen Angaben zu einzelnen Quartalen,
- ▶ Abschnitt „Entwicklung im vierten Quartal 2020“ sowie die dort enthaltenen Unterabschnitte „Entwicklung der Regionen“, „Entwicklung der Geschäftsbereiche“ und „Positive Entwicklung des Free Cashflow setzt sich auch im vierten Quartal fort“ sowie die Tabelle „Entwicklung im vierten Quartal“ in Abschnitt „Vermögenslage“ in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

2. Weitere Sonstige Informationen

Zu den „Sonstigen Informationen“ zählen, neben den vorstehend aufgeführten, folgende Bestandteilen des Geschäftsberichts:

- ▶ Nichtfinanzieller Konzernbericht 2020
- ▶ „Zahlen im Überblick“,
- ▶ „An unsere Aktionäre“,
- ▶ „Die Aktie im Jahr 2020“,
- ▶ „Erklärung zur Unternehmensführung“,
- ▶ „10-Jahres-Übersicht“,
- ▶ „Versicherung der gesetzlichen Vertreter“,
- ▶ „Technik“- und „Finanzglossar“ sowie
- ▶ „Bericht des Aufsichtsrats“.



3. Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird

Auf folgende Informationen des Unternehmens, die nicht zu dessen Geschäftsbericht zählen, wird im Lagebericht verwiesen:

www.wackerneuson.com/zeroemission,
www.wackerneusongroup.com/de/konzern/compliance/verhaltenskodex-fuer-lieferanten/,
www.wackerneusongroup.com/investor-relations und www.wackerneusongroup.com.

Konzernabschluss

78 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

79 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

80 Konzern-Bilanz

81 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

82 Konzern-Kapitalflussrechnung

83 Konzern-Segmentberichterstattung

84 Informationen über geografische Gebiete

85 Konzernanhang

85 Allgemeine Unternehmensinformationen

85 Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung

85 Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS

93 Ereignisse von wesentlicher Bedeutung

94 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

108 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

108 (1) Umsatzerlöse

108 (2) Sonstige betriebliche Erträge

108 (3) Personalaufwand

109 (4) Sonstige betriebliche Aufwendungen

109 (5) Finanzergebnis

110 (6) Ertragsteuern

111 (7) Ergebnis je Aktie

112 Erläuterungen zur Bilanz

112 (8) Sachanlagen

116 (9) Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

117 (10) Immaterielle Vermögenswerte

121 (11) Übrige langfristige Vermögenswerte

122 (12) Vermietbestand

122 (13) Vorräte

123 (14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

124 (15) Übrige kurzfristige Vermögenswerte

125 (16) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

125 (17) Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

125 (18) Eigenkapital

126 (19) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

129 (20) Sonstige Rückstellungen

130 (21) Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

132 (22) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

132 (23) Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

133 (24) Vertragsverbindlichkeiten

133 (25) Derivative Finanzinstrumente

133 (26) Leasing Verbindlichkeiten

135 Sonstige Angaben

135 (27) Haftungsverhältnisse (Eventualverbindlichkeiten)

135 (28) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

135 (29) Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten

139 (30) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

139 (31) Segmentberichterstattung

140 (32) Kapitalflussrechnung

141 (33) Risikomanagement

142 (34) Organe der Gesellschaft

143 (35) Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

144 (36) Honorare des Abschlussprüfers

144 (37) Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

145 (38) Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB

146 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

147 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €			
	Anhang	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Umsatzerlöse	(1)	1.615,5	1.901,1
Umsatzkosten		-1.215,2	-1.426,2
Bruttoergebnis vom Umsatz		400,3	474,9
Vertriebskosten		-227,7	-224,8
Forschungs- und Entwicklungskosten		-32,5	-36,9
Allgemeine Verwaltungskosten		-71,4	-75,8
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	18,6	17,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	-11,8	-1,9
Operatives Ergebnis (EBIT)		75,5	153,1
Finanzerträge	(5a)	9,2	5,6
Finanzaufwendungen	(5b)	-30,9	-21,2
Ergebnis vor Steuern (EBT)		53,8	137,5
Ertragsteuern	(6)	-39,7	-49,0
Periodenergebnis		14,1	88,5
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		14,1	88,5
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)	(7)	0,20	1,26

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Anhang	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Periodenergebnis		14,1	88,5
Sonstiges Ergebnis			
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis			
Fremdwährungsumrechnung		-13,1	5,8
Cash-Flow Hedges		-0,2	-2,4
Ertragsteuereffekt		-0,1	0,4
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		-13,4	3,8
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis			
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-4,7	-10,6
Ertragsteuereffekt		1,1	2,9
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)		-4,0	-0,4
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	(18)	-7,6	-8,1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-21,0	-4,3
Gesamtergebnis nach Steuern		-6,9	84,2
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-6,9	84,2

Konzern-Bilanz

ZUM 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Anhang	31.12.2020	31.12.2019 angepasst
Aktiva			
Sachanlagen	(8)	391,6	400,3
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	(9)	26,2	25,3
Geschäfts- oder Firmenwert	(10a)	228,6	237,8
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(10b)	178,9	165,9
Beteiligungen	(29)	6,8	11,5
Latente Steueransprüche	(6)	29,4	38,3
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(11)	109,7	144,7
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	(11)	–	0,1
Gesamt langfristige Vermögenswerte		971,2	1.023,9
Vermietbestand	(12)	159,5	166,1
Vorräte	(13)	412,2	602,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(14)	222,4	309,3
Steuererstattungsansprüche	(6)	12,2	4,3
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(15)	45,5	23,6
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	(15)	16,5	19,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(16)	283,1	46,3
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(17)	4,2	0,9
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte		1.155,6	1.172,7
Gesamt Aktiva		2.126,8	2.196,6
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	(18)	70,1	70,1
Andere Rücklagen	(18)	562,2	583,2
Bilanzgewinn		585,8	571,7
Eigenkapital		1.218,1	1.225,0
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(21)	411,6	372,4
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	(26)	57,1	66,9
Latente Steuerschulden	(6)	43,9	36,8
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(19)	64,8	61,8
Langfristige Rückstellungen	(20)	9,8	7,9
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	(24)	5,0	3,9
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten		592,2	549,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(22)	137,1	149,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	(21)	9,2	112,4
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	(21)	0,2	0,5
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	(26)	25,7	25,2
Kurzfristige Rückstellungen	(20)	19,0	17,6
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	(24)	5,1	5,5
Ertragsteuerschulden	(6)	32,8	19,0
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	38,5	41,7
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	(23)	48,9	50,1
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten		316,5	421,9
Gesamt Passiva		2.126,8	2.196,6

Durch Ausweisänderungen aufgrund einer zusätzlichen Zeile für die Aufteilung der Vertragsverbindlichkeiten in einen kurzfristigen und langfristigen Anteil sowie einer Fehlerkorrektur im Zusammenhang mit dem Ausweis von langfristigen Forderungen wurde die Konzern-Bilanz im Vergleich zur Darstellung im Vorjahr angepasst. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS. → [Seite 88](#)

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Wechsel- kursdiffe- renzen	Andere neutrale Verrech- nungen	Bilanz- gewinn	Eigenkapi- tal
Stand zum 31. Dezember 2018	70,1	618,7	-11,6	-19,6	563,8	1.221,4
Erstanwendung IFRS 16	-	-	-	-	-3,4	-3,4
Stand zum 1. Januar 2019	70,1	618,7	-11,6	-19,6	560,4	1.218,0
Periodenergebnis	-	-	-	-	88,5	88,5
Sonstiges Ergebnis	-	-	5,8	-10,1	-	-4,3
Gesamtergebnis	-	-	5,8	-10,1	88,5	84,2
Dividende	-	-	-	-	-77,2	-77,2
Stand zum 31. Dezember 2019	70,1	618,7	-5,8	-29,7	571,7	1.225,0
Stand zum 1. Januar 2020	70,1	618,7	-5,8	-29,7	571,7	1.225,0
Periodenergebnis	-	-	-	-	14,1	14,1
Sonstiges Ergebnis	-	-	-13,1	-7,9	-	-21,0
Gesamtergebnis	-	-	-13,1	-7,9	14,1	-6,9
Stand zum 31. Dezember 2020	70,1	618,7	-18,9	-37,6	585,8	1.218,1

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN MIO. €

	Anhang	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019 angepasst
Ergebnis vor Steuern		53,8	137,5
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow			
Abschreibungen und Wertminderungen auf das langfristige Anlagevermögen		88,3	63,3
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne		10,5	-10,2
Finanzergebnis	(5)	21,7	15,6
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		-3,9	-0,6
Veränderung des Vermietbestands, netto		5,2	-14,9
Veränderung der übrigen Vermögenswerte		3,3	-48,5
Veränderung der Rückstellungen		2,5	2,4
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten		1,5	12,7
Brutto-Cashflow		182,9	157,3
Veränderung der Vorräte		172,2	-42,5
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		78,6	-18,9
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-11,5	-64,0
Veränderung Net Working Capital		239,3	-125,4
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern		422,2	31,9
Gezahlte Ertragsteuern		-17,2	-52,8
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit		405,0	-20,9
Investitionen in Sachanlagen	(8)	-48,0	-50,5
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(10)	-38,9	-38,7
Investitionen in Beteiligungen		-0,6	-9,3
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		9,5	3,7
Einzahlungen aus Abgängen aus dem Konsolidierungskreis		2,0	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-76,0	-94,8
Free Cashflow		329,0	-115,7
Dividende	(18)	-	-77,2
Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen		30,0	172,0
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen		-137,4	-95,1
Zuflüsse aus langfristigen Darlehen		50,0	150,0
Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten	(26)	-23,4	-19,8
Gezahlte Zinsen		-12,6	-14,2
Erhaltene Zinsen		1,8	2,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-91,6	117,9
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten		237,4	2,2
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand		0,7	0,3
Veränderung Konsolidierungskreis		-1,3	-
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes		236,8	2,5
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	(16)	46,3	43,8
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	(16)	283,1	46,3

Konzern-Segmentberichterstattung

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

Die Konzern-Segmentberichterstattung ist Teil des Anhangs (siehe Anhangsangabe 31 → [siehe Seite 139](#)).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (GEOGRAFISCHE SEGMENTE)

IN MIO. €

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
2020					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	2.008,2	390,5	70,8		2.469,5
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-627,1	-107,6	-8,6		-743,3
	1.381,1	282,9	62,2		1.726,2
Verkäufe zwischen den Segmenten	-91,4	-12,5	-6,8		-110,7
Umsatz mit Dritten	1.289,7	270,4	55,4		1.615,5
EBIT	129,1	-63,7	-4,3	14,4	75,5
	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
2019					
Segmenterlöse					
Umsatz gesamt	2.236,9	684,6	76,7		2.998,2
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-719,6	-205,6	-7,2		-932,4
	1.517,3	479,0	69,5		2.065,8
Verkäufe zwischen den Segmenten	-138,3	-19,5	-6,9		-164,7
Umsatz mit Dritten	1.379,0	459,5	62,6		1.901,1
EBIT	161,5	-2,9	-1,9	-3,6	153,1

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

Vorjahr resultiert aus dem wesentlichen Abbau der Intercompany-Bestände.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (SEGMENTE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN)

IN MIO. €

	2020	2019
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	351,8	485,3
Kompaktmaschinen	878,9	1.052,8
Dienstleistungen	399,0	382,5
	1.629,7	1.920,6
Abzüglich Cash Discounts	-14,2	-19,5
Gesamt	1.615,5	1.901,1

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	2020	2019
Deutschland	741,0	767,1
USA	185,6	345,3
Österreich	109,3	129,4
Übrige	579,6	659,3
Wacker Neuson gesamt	1.615,5	1.901,1

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	2020	2019
Deutschland	361,0	324,6
Österreich	362,3	358,4
USA	39,8	63,3
Übrige	62,2	83,1
Wacker Neuson gesamt	825,3	829,4

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

Konzernanhang

Allgemeine Unternehmensinformationen

Die Wacker Neuson SE (nachfolgend auch die „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, kurz: SE) mit Sitz in München (Deutschland) und im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HRB 177839 eingetragen.

Die Aktien der Gesellschaft sind seit Mai 2007 im Prime Standard des Regulierten Marktes der Deutschen Börse in Frankfurt zugelassen und seit September 2007 im Auswahlindex SDAX gelistet.

Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung

Die Aufstellung des vorliegenden Konzernabschlusses der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2020 erfolgte in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Accounting Standards (IAS) beziehungsweise International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das IFRS Interpretation Committee (IFRS IC), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften. Alle für das Geschäftsjahr 2020 gültigen und verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt.

Der Konzernabschluss besteht aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Darstellung des Konzern-Gesamtergebnisses, der Konzern-Bilanz, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, der Konzern-Kapitalflussrechnung sowie dem Konzernanhang. Zusätzlich wurde gemäß § 315 HGB ein Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, erstellt. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips und unter der Annahme der Unternehmensfortführung. Ausnahme ist die Bilanzierung von Derivaten sowie von bestimmten anderen Finanzinstrumenten, welche immer zum Fair Value bilanziert werden. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro (€) aufgestellt und alle Beträge werden, soweit nicht anders angegeben, kaufmännisch gerundet in Millionen Euro (MIO. € beziehungsweise Mio. Euro) angegeben.

Das Geschäftsjahr der Wacker Neuson SE entspricht dem Kalenderjahr und der vorliegende Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2020 (unter Angabe der Vorjahreszahlen) wurde am 18. März 2021 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Änderungen in der Rechnungslegung nach IFRS

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards beziehungsweise Interpretationen

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2020 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungs-pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
Rahmen-konzept	Änderungen am Rahmenkonzept für die Aufstellung und Darstellung von Abschlüssen	01.01.2020
IAS 1 und IAS 8	Änderungen an IAS 1 und IAS 8: Definition von Wesentlichkeit	01.01.2020
IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7	Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7: mögliche Auswirkungen der IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung	01.01.2020
IFRS 3	Änderungen an IFRS 3: Definition eines Geschäftsbetriebs	01.01.2020
IFRS 16	Änderungen an IFRS 16: Mietzugeständnisse im Zusammenhang mit COVID-19	01.06.2020

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

Änderungen am Rahmenkonzept für die Aufstellung und Darstellung von Abschlüssen

Das Rahmenkonzept ist kein IFRS-Standard und setzt auch keine Standardregelungen außer Kraft. Das überarbeitete Rahmenkonzept wird jedoch in Zukunft bei der Entwicklung neuer Standards und Interpretationen verwendet werden. Es enthält einige neue Konzepte, bietet aktualisierte Definitionen und Ansatzkriterien für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten an. An bestehenden IFRS werden derzeit keine fachlichen Änderungen vorgenommen. Abschlusserstellern hilft das Rahmenkonzept auch bei der Entwicklung von Rechnungslegungsmethoden für Sachverhalte, für die es bislang noch keine IFRS-Regelungen gibt. Durch die Erstanwendung haben sich keine Auswirkungen auf den Konzern ergeben.

IAS 1 und IAS 8 (Definition von Wesentlichkeit)

Die Änderungen an IAS 1 und 8 führen zu einer Präzisierung der Definition des Begriffes „wesentlich“ innerhalb der IFRS. Informationen sind wesentlich, wenn vernünftigerweise zu erwarten ist, dass ihre Auslassung, fehlerhafte Darstellung oder Verschleierung die Entscheidungen der primären Adressaten von Mehrzweckabschlüssen,

die diese auf Grundlage eines solchen Abschlusses, der Finanzinformationen eines bestimmten Unternehmens bietet, treffen, beeinflussen können.

Die Änderungen stellen klar, dass sich der Verweis auf die Verschleierung von Informationen auf Situationen bezieht, bei denen die Auswirkungen mit dem Weglassen oder der falschen Darstellung dieser Informationen vergleichbar sind. Sie besagt außerdem, dass ein Unternehmen Wesentlichkeit in Zusammenhang mit dem Abschluss als Ganze zu bewerten hat.

Zusätzlich wird die Bedeutung von „primären Abschlussadressaten von Abschlüssen für allgemeine Zwecke“ klargestellt, indem diese als „bestehende und potenzielle Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger“ definiert werden, die im Hinblick auf von ihnen benötigte Finanzinformationen mehrheitlich auf die in den Abschlüssen gegebenen Informationen zurückgreifen müssen. Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen ergeben sich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 (IBOR-Reform)

Der Konzern hat diese Erleichterungen für das Hedge Accounting vorzeitig für das Geschäftsjahr 2019 bereits angewendet. Für Details zu der Zinsabsicherung des USD-Schuldscheindarlehens siehe Anhangsangabe 29 im Geschäftsbericht 2019 – Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten.

IFRS 3 (Definition eines Geschäftsbetriebs)

Die Änderungen an IFRS 3 führen zu einer Klarstellung der Definition eines Geschäftsbetriebs und zielen darauf ab, die Unstimmigkeiten zu lösen, die aufkommen, wenn ein Unternehmen bestimmt, ob es einen Geschäftsbetrieb oder eine Gruppe von Vermögenswerten erworben hat.

Durch die Änderung wird klargestellt, dass ein Geschäftsbetrieb eine integrierte Gruppe von Tätigkeiten und Vermögenswerten umfasst, die mit dem Ziel geführt werden kann, Güter oder Dienstleistungen für Kunden zu erzeugen, Kapitalerträge (wie Dividenden oder Zinsen) zu erwirtschaften oder sonstige Erträge aus gewöhnlicher Tätigkeit zu erwirtschaften. Ein Geschäftsbetrieb besteht aus Ressourceneinsätzen (Input) und darauf anzuwendende Verfahren, die zur Leistungserzeugung (Output) beitragen können. Die neuen Vorschriften enthalten darüber hinaus auch einen optionalen „Konzentrationstest“, der eine vereinfachte Beurteilung, ob ein Geschäftsbetrieb vorliegt, ermöglicht. Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen ergeben sich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Änderungen an IFRS 16 (Mietzugeständnisse im Zusammenhang mit COVID-19)

Infolge der Corona-Virus-Pandemie (COVID-19) wurden Leasingnehmern Mietzugeständnisse in unterschiedlicher Form gewährt. Am 28. Mai 2020 veröffentlichte der International Accounting Standards Board (IASB) eine Änderung des IFRS 16, die eine optionale Erleichterung für Leasingnehmer enthält, die es diesen erlaubt, auf die Beurteilung, ob ein Mietzugeständnis im Zusammenhang mit COVID-19 nach IFRS 16 eine Modifikation des Leasingverhältnisses darstellt, zu verzichten. Stattdessen können Leasingnehmer solche Mietzugeständnisse so behandeln, als handele es sich nicht um eine Modifikation des Leasingverhältnisses. In vielen Fällen wird dies dazu führen, dass das Mietzugeständnis in den Perioden, in denen das Ereignis oder die Bedingung, die die niedrigere Zahlung auslöst, eintritt, als variable Leasingzahlung bilanziert wird.

Die Erleichterung gilt nur für Mietzugeständnisse, die als direkte Folge der COVID-19-Pandemie auftreten, und nur dann, wenn alle folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- die Änderung der Leasingzahlungen führt zu einer geänderten Gegenleistung für den Leasingvertrag, die im Wesentlichen gleich oder geringer ist als die Gegenleistung für den Leasingvertrag unmittelbar vor der Änderung
- jede Reduzierung der Leasingzahlungen betrifft nur Zahlungen, die ursprünglich bis zum 30. Juni 2021 fällig waren und
- es gibt keine wesentlichen Änderungen an anderen Bedingungen des Leasingvertrags

Leasingnehmer, die die Befreiung anwenden, müssen diese Tatsache sowie die in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beträge, die aus den Mietzugeständnissen im Zusammenhang mit COVID-19 resultieren, im Anhang angeben. Wenn ein Leasingnehmer sich dafür entscheidet, die Erleichterung anzuwenden, ist diese einheitlich auf alle Leasingverträge mit ähnlichen Merkmalen und unter ähnlichen Umständen anzuwenden. Die Vorschläge sind in Übereinstimmung mit IAS 8 rückwirkend, allerdings ohne eine Verpflichtung zur Anpassung von Vorjahreszahlen anzuwenden. Diese Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss und sind unter Wesentlichkeitsgesichtspunkten nicht relevant. Der Konzern hat die Erleichterung nicht in Anspruch genommen.

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		Anwendungspflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 4	Änderungen an IFRS 4 Versicherungsverträge - Verschiebung von IFRS19	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 IFRS 16: mögliche Auswirkungen der IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung Phase 2	01.01.2021
EU-Endorsement noch ausstehend		
	Änderungen an IFRS 3: Unternehmenszusammenschlüsse IAS 16: Sachanlagen IAS 37: Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen Jährliche Verbesserungen 2018-2020	01.01.2022
IFRS 17	Versicherungsverträge	01.01.2023
IAS 1	Änderungen an IAS 1: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	01.01.2023

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

Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16: mögliche Auswirkungen der IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung Phase 2

Das IASB hat Änderungen herausgegeben mit der „Interest Rate Benchmark Reform — Phase 2 (Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16)“, die Sachverhalte adressieren, die die Finanzberichterstattung nach der Reform eines Referenzzinssatzes beeinflussen könnten, einschließlich seiner Ersetzung durch alternative Referenzzinssätze.

Die Änderungen sollen die Bilanzierenden dabei unterstützen, nützliche Informationen bei den anstehenden Umstellungen im Zusammenhang mit der IBOR-Reform zur Verfügung stellen zu können. Sie ergänzen die Vorgaben der ersten Phase des Projekts und setzen grundsätzlich bei dem Ersatz eines Referenzzinssatzes durch einen anderen Referenzzins an.

Im Hinblick auf die Abbildung von Finanzinstrumenten sind insbesondere folgende Aspekte betroffen:

- Bei Änderungen der vertraglichen Cashflows ist es auf Basis der Anpassungen gegebenenfalls nicht erforderlich, den Buchwert von Finanzinstrumenten anzupassen oder auszubuchen. Vielmehr wird unter gewissen Voraussetzungen die Möglichkeit eröffnet, den Effektivzinssatz anzupassen, um die Änderung des alternativen Referenzzinssatzes widerzuspiegeln.
- Im Hinblick auf die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ist es auf Basis der Änderungen unter gewissen Voraussetzungen nicht erforderlich, eine für Zwecke des Hedge Accounting designierte Sicherungsbeziehung aufgrund von Anpassungen, die durch die IBOR-Reform ausgelöst werden, zu beenden.
- Weiterhin werden Unternehmen verpflichtet, Informationen über neue Risiken, die sich aus der Reform ergeben, und darüber hinaus, wie sie den Übergang zu alternativen Referenzzinssätzen handhaben, offenzulegen.

Neben den Anpassungen zu IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 verabschiedete der IASB auch geringfügige Anpassungen an IFRS 4 und IFRS 16. Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen erwartet der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Änderungen an IFRS 3, IAS 16, IAS 37 sowie jährliche Verbesserungen 2018–2020

Durch die Änderungen wird IFRS 3 dahingehend aktualisiert, dass sich die Verweise nunmehr auf das aktuelle Rahmenkonzept für die Finanzberichterstattung 2018 beziehen. Die Änderungen enthalten auch das Erfordernis, dass ein Erwerber bei Verpflichtungen, die in den Anwendungsbereich von IAS 37 fallen, IAS 37 anwendet, um festzustellen, ob zum Erwerbszeitpunkt eine gegenwärtige Verpflichtung aufgrund von Ereignissen der Vergangenheit besteht. Bei einer Abgabe, die in den Anwendungsbereich von IFRIC 21 fällt, wendet der Erwerber IFRIC 21 an, um zu bestimmen, ob das verpflichtende Ereignis, das zu einer Verpflichtung zur Zahlung der Abgabe führt, bis zum Erwerbszeitpunkt eingetreten ist. Schließlich fügen die Änderungen eine ausdrückliche Klarstellung hinzu, dass ein Erwerber die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Eventualforderungen nicht ansetzen darf.

Die Änderungen an IAS 16 verbieten nunmehr explizit den Abzug möglicher Nettoerträge von den Anschaffungskosten einer Sachanlage. Sofern Güter hergestellt werden, während eine Sachanlage an den vom Management beabsichtigten Standort beziehungsweise in den beabsichtigten betriebsbereiten Zustand gebracht wird, hat ein

Unternehmen die Erträge aus der Veräußerung solcher Güter und deren Herstellungskosten erfolgswirksam in Übereinstimmung mit den jeweils einschlägigen Standards zu erfassen. Für die Bewertung der Herstellungskosten sind die Vorschriften in IAS 2 anzuwenden. Kosten für Testläufe, mit denen überprüft wird, ob der Vermögenswert ordnungsgemäß funktioniert, stellen weiterhin ein Beispiel für direkt zurechenbare Kosten dar. Durch die Änderungen wird nunmehr klargestellt, dass Testläufe dazu dienen, zu beurteilen, ob die technische oder physische Leistungsfähigkeit des Vermögenswerts so ausgestaltet ist, dass dieser für die Herstellung oder Lieferung von Gütern oder Dienstleistungen, die Vermietung an Dritte oder für Verwaltungszwecke genutzt werden kann. Weiterhin sind nun zusätzliche Anhangsangaben zu den erfolgswirksam erfassten Erträgen und Kosten aus der Veräußerung von Gütern erforderlich, die im Rahmen von Testläufen produziert wurden, die nicht im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens anfallen. Die jeweiligen Beträge sind anzugeben und darüber hinaus die Posten, in denen diese enthalten sind. Dies ist nur dann nicht erforderlich, wenn sie in der Gesamtergebnisrechnung separat ausgewiesen werden. Die geänderten Vorschriften sind retrospektiv nur auf die Sachanlagen anzuwenden, die am oder nach dem Beginn der frühesten Vergleichsperiode zu der Berichtsperiode, in der die Änderungen erstmals angewendet werden, an den vom Management beabsichtigten Standort beziehungsweise in den beabsichtigten betriebsbereiten Zustand gebracht wurden. Ein Unternehmen hat den kumulierten Effekt aus der erstmaligen Anwendung in den Gewinnrücklagen (oder einer anderen sachgerechten Eigenkapitalkomponente) in der Eröffnungsbilanz der frühesten dargestellten Berichtsperiode zu erfassen.

Die Änderungen an IAS 37 konkretisieren den Umfang der Erfüllungskosten bei belastenden Verträgen. Als Erfüllungskosten sind alle direkt zurechenbaren Kosten zu berücksichtigen, also die inkrementellen Kosten der Erfüllung des Vertrags (z. B. direkt zurechenbare Arbeits- und Materialkosten) und eine Verrechnung anderer, der Erfüllung des Vertrags direkt zurechenbaren Kosten (z. B. anteilige Abschreibung auf Sachanlagen, die für die Erfüllung mehrerer Verträge genutzt werden). Die Änderungen sind auf Verträge anzuwenden, bei denen zum Zeitpunkt des Inkrafttretens noch nicht alle Verpflichtungen erfüllt wurden. Die Vergleichsinformationen sind nicht anzupassen; stattdessen ist der kumulierte Effekt der Erstanwendung in den Gewinnrücklagen (oder einem anderen geeigneten Eigenkapitalposten) der Eröffnungsbilanz zu erfassen.

Der IASB hat die jährliche Verbesserungen an den IFRS 2018–2020 am 14. Mai 2020 herausgegeben und folgende Standards geändert:

- IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards mit besonderen Vorgaben für die Bilanzierung bei Tochterunternehmen.
- IFRS 9 Finanzinstrumente mit Änderungen im „10%-Test“ in Bezug auf die Ausbuchung von finanziellen Verbindlichkeiten. Ein Unternehmen berücksichtigt im „10%-Test“ nur Gebühren, die zwischen dem Unternehmen (dem Kreditnehmer) und dem Kreditgeber gezahlt oder erhalten wurden, einschließlich Gebühren, die entweder von dem Unternehmen oder dem Kreditgeber im Namen des anderen gezahlt oder erhalten wurden.
- IFRS 16 mit Klarstellungen zur Bilanzierung von Leasinganreizen.
- IAS 41 Landwirtschaft.

Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen ergeben sich voraussichtlich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Änderungen an IAS 1: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig

Das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichte eine eng gefasste Änderung zu IAS 1, um klarzustellen, dass sich die Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurz- oder langfristig nach den Rechten richtet, über die das Unternehmen am Abschlussstichtag verfügt.

Verbindlichkeiten werden als langfristig eingestuft, wenn das Unternehmen am Ende des Berichtszeitraums ein substantielles Recht besitzt, die Erfüllung der Schuld um mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben. Die Klassifizierung bestimmt sich nicht mehr nach unbedingten Rechten, da Darlehen selten bedingungslos sind. Bei der Beurteilung, ob ein substantielles Recht vorhanden ist, ist nicht zu berücksichtigen, ob das Unternehmen sein Recht auch ausüben wird. Eine diesbezügliche Absicht des Managements hat somit keinen Einfluss auf die Klassifizierung.

Bei Rechten zum Aufschub, die von dem Vorhandensein bestimmter Bedingungen abhängig sind, ist darauf abzustellen, ob die Bedingungen am Abschlussstichtag erfüllt sind. Nur wenn dies der Fall ist, besteht ein Recht auf Aufschub. Eine Verbindlichkeit ist somit als kurzfristig einzustufen, wenn eine Bedingung zum Aufschub am oder vor dem Abschlussstichtag verletzt wurde, auch dann, wenn seitens des Gläubigers nach dem Berichtszeitpunkt ein Verzicht auf die Erfüllung der Bedingung erfolgt. Wird die Bedingung hingegen erst nach dem Abschlussstichtag verletzt, ist die entsprechende Verbindlichkeit im Abschluss noch als langfristig auszuweisen.

Die „Erfüllung“ einer Verbindlichkeit wird definiert als die Tilgung einer Verbindlichkeit mit Bargeld, anderen wirtschaftlichen Ressourcen oder eigenen Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens. Für wandelbare Schuldinstrumente, die Bedingungen enthalten, aufgrund derer die Gegenpartei eine Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten verlangen kann, gilt die Ausnahme, dass diese Bedingungen die Klassifizierung als kurz- oder langfristig nicht beeinflussen, sofern die Option separat als Eigenkapitalkomponente eines zusammengesetzten Finanzinstruments nach IAS 32 ausgewiesen wird.

Aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen ergeben sich voraussichtlich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die nicht explizit beschriebenen Standards beziehungsweise Interpretationen werden bei erstmaliger Anwendung voraussichtlich zu keiner wesentlichen Änderung der gegenwärtigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft führen.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Neue Bilanzzeilen „Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten“ und „Langfristige Vertragsverbindlichkeiten“ (siehe auch Geschäftsbericht 2019 Seite 88 ff.)

Der Konzern bietet zusätzlich zu der Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen, verlängerte Gewährleistungen (Vertragsverbindlichkeiten) an. Diese sogenannten „service-type warranties“ werden entweder separat oder im Bündel gemeinsam mit Baugeräten oder Kompaktmaschinen verkauft. Daneben werden vom Konzern im Rahmen von sogenannten Telematik-Geschäften auch Dienstleistungen über einen Zeitraum erbracht, die vom Kunden im Wesentlichen im Voraus bezahlt werden. Seit dem Geschäftsjahr 2019 forciert der Konzern solche Geschäftsmodelle immer mehr, um aktiv die Kundenbindung zu gestalten. Aufgrund der steigenden Wichtigkeit wurde im Geschäftsjahr 2019 eine separate Bilanzzeile

„Vertragsverbindlichkeiten“ für die Vertragsverbindlichkeiten aus solchen Geschäftsvereinbarungen eingefügt. Im Geschäftsjahr 2020 wurde die Bilanzzeile „Vertragsverbindlichkeiten“ in zwei separate Bilanzzeilen, kurzfristig und langfristig, unterteilt. Es handelt sich hierbei um eine Methodenänderung i. S. d. IAS 8, weshalb die Werte des Vorjahres entsprechend angepasst wurden. Dies ist eine Ausweisänderung und hat keine ergebniswirksame Auswirkung.

KONZERN-BILANZ – ANPASSUNGSBETRÄGE

IN MIO. €

	31.12.2019 angepasst	Veränderung	31.12.2019
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	3,9	3,9	0,0
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	5,5	5,5	0,0
Vertragsverbindlichkeiten	0,0	-9,4	9,4

Bewertung einer Beteiligung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert

Der Konzern hält eine Minderheitenbeteiligung in Österreich, deren Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Diese Beteiligung wurde im Vorjahr der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)“ zugeordnet. Eine erneute Überprüfung der gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse der Gesellschaft hat ergeben, dass das legale Eigenkapital der Gesellschaft nach den Vorschriften des IAS 32 nicht als Eigenkapital sondern als Fremdkapital einzustufen ist. Mithin scheidet die Klassifizierung in die Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)“ aus. Die Beteiligung wird nunmehr der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert“ zugeordnet. Der Ausweis erfolgt weiterhin in der Bilanzzeile „Beteiligungen“. Änderungen im beizulegenden Zeitwert werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Im Vorjahr wurde eine Wertminderung auf diese Beteiligung in Höhe von 0,4 Mio. Euro vorgenommen und im sonstigen Ergebnis erfasst. Aufgrund der unwesentlichen Bedeutung für den Konzern erfolgt allerdings keine Anpassung des Vorjahres, sondern die Korrektur wurde im laufenden Geschäftsjahr vorgenommen und führte zu einer Umgliederung von 0,4 Mio. Euro aus „Andere neutrale Verrechnungen“ (Bestandteil der „Anderen Rücklagen“) in die Finanzaufwendungen und somit zu einem Ergebniseffekt in gleicher Höhe.

Ausweis langfristiger Forderungen

Aus Gründen der Vertriebsunterstützung gewährt der Konzern ausgewählten Händlern Zahlungsziele von über einem Jahr. Die hiermit verbundenen langfristigen Forderungen werden in der Bilanzzeile „Langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen, solange die Fälligkeit noch mehr als ein Jahr beträgt. Sobald die Fälligkeit unterhalb von einem Jahr liegt, wird der kurzfristige Anteil in die Bilanzzeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ umgegliedert. Für das Geschäftsjahr 2019 wurde in diesem Zusammenhang eine Korrektur vorgenommen: Langfristige Forderungen (Fälligkeit größer ein Jahr) in Höhe von 49,8 Mio. Euro waren hier fehlerhaft in der Bilanzzeile „Forderung aus Lieferung und Leistungen“ und damit als kurzfristig ausgewiesen worden.

**KONZERN-BILANZ –
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	31.12.2019 angepasst	Verände- rung	31.12.2019
Langfristige finanzielle Vermögens- werte	144,7	49,8	94,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	309,3	-49,8	359,1

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG–
KORREKTURBETRÄGE**

IN MIO. €

	31.12.2019 angepasst	Verände- rung	31.12.2019
Veränderung der übrigen Vermö- genswerte	-48,5	-32,9	-15,6
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-18,9	32,9	-51,8

Bilanzstichtag

Der Bilanzstichtag aller der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen ist jeweils der 31. Dezember eines Jahres. Die für den vorliegenden Abschluss geltende Rechnungsperiode ist der Zeitraum vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020.

Konsolidierungskreis → [siehe Seite 90](#)

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 sind neben der Wacker Neuson SE als Muttergesellschaft folgende Tochterunternehmen einbezogen, die durch die Gesellschaft beherrscht werden. Eine Beherrschung liegt vor, wenn die Gesellschaft eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus ihrem Engagement bei dem Beteiligungsunternehmen hat und sie ihre Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen auch dazu einsetzen kann, diese Renditen zu beeinflussen. Die Beherrschung wird grundsätzlich durch die folgenden Stimmrechte ausgeübt:

KONSOLIDIERUNGSKREIS

	Name des Unternehmens	Stadt	Art der Gesellschaft ¹	Land	Höhe des Anteils der Wacker Neuson SE in %		Eigenkapital IN K€	Segment
					direkt	indirekt		
	Deutschland							
1	Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG	Reichertshofen	PXX	Deutschland	100		71.600	Europa
2	Wacker Neuson PGM Verwaltungs GmbH	Reichertshofen	Sonstige	Deutschland		100	36	Europa
3	Wacker Neuson Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG	München	SXX	Deutschland	100		45.493	Europa
4	Wacker Neuson SGM Verwaltungs GmbH	München	Sonstige	Deutschland		100	34	Europa
5	Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH	München	Logistik	Deutschland	100		31.535	Europa
6	Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtendorf	PXX	Deutschland	100		66.465	Europa
7	Kramer-Werke GmbH	Pfullendorf	PXX	Deutschland	5	90	92.926	Europa
8	Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG	Pfullendorf	Sonstige	Deutschland		95	7.120	Europa
9	Wacker Neuson Grundbesitz Verwaltungs GmbH	Pfullendorf	Sonstige	Deutschland		95	29	Europa
10	Wacker Neuson Immobilien GmbH	Überlingen	Sonstige	Deutschland		95	3.160	Europa
	Restliches Europa							
11	Wacker Neuson S.A.S.	Brie-Comte-Robert (bei Paris)	SXX	Frankreich	100		7.134	Europa
12	Wacker Neuson Ltd.	Stafford (bei Birmingham)	SXX	Großbritannien	100		17.440	Europa
13	Wacker Neuson srl con socio unico	San Giorgio	SXX	Italien	100		2.166	Europa
14	Wacker Neuson B.V.	Amersfoort	SXX	Niederlande	100		2.854	Europa
15	Wacker Neuson Belgium BVBA	Asse-Mollem	SXX	Belgien		100	1.753	Europa
16	Wacker Neuson AS	Hagan (bei Oslo)	SXX	Norwegen	100		-594	Europa
17	Wacker Neuson Beteiligungs GmbH	Hörsching (bei Linz)	Holding	Österreich	100		154.081	Europa
18	Wacker Neuson Linz GmbH	Hörsching (bei Linz)	PXX	Österreich		100	177.359	Europa
19	Wacker Neuson Kragujevac d.o.o.	Kragujevac	PXX	Serbien	100		3.114	Europa
20	Wacker Neuson GmbH	Wien	SXX	Österreich	100		16.441	Europa
21	Wacker Neuson Sp. z o.o.	Jawczyce (bei Warschau)	SXX	Polen	100		10.147	Europa
22	Wacker Neuson GmbH	Moskau	SXX	Russland	100		940	Europa
23	Wacker Neuson AB	Arlöv (bei Malmö)	SXX	Schweden	100		-4.574	Europa
24	Wacker Neuson AG	Volketswil (bei Zürich)	SXX	Schweiz	100		18.616	Europa
25	Wacker Neuson, S.A.	Torrejón de Ardoz (bei Madrid)	SXX	Spanien	100		2.724	Europa
26	Wacker Neuson (Pty) Ltd.	Florida (bei Johannesburg)	SXX	Südafrika	100		-459	Europa
27	Wacker Neuson s.r.o.	Prag	SXX	Tschechien	100		3.826	Europa
28	Wacker Neuson s.r.o.	Lučenec	SXX	Slowakei	100		126	
29	Wacker Neuson Makina Limited Şirketi	Tuzla (bei Istanbul)	SXX	Türkei	100		-75	Europa
30	Wacker Neuson Kft.	Törökbálint (bei Budapest)	SXX	Ungarn	100		941	Europa
	Amerikas							
31	Wacker Neuson Máquinas Ltda.	Itaiba (bei São Paulo)	SXX	Brasilien	100		1.236	Amerikas
32	Wacker Neuson Ltda.	Huechuraba (bei Santiago)	SXX	Chile	100		-2.026	Amerikas
33	Wacker Neuson Ltd.	Mississauga (bei Toronto)	SXX	Kanada	100		5.937	Amerikas
34	Wacker Neuson S.A. de C.V.	Mexico City	SXX	Mexiko	100		2.181	Amerikas
35	Wacker Neuson Corporation	Menomonee Falls2	SXX	USA	100		62.097	Amerikas
36	Lightning Rod Investments LLC	Menomonee Falls2	Sonstige	USA		100	4.075	Amerikas
37	Wacker Neuson Bogotá S.A.S.	Bogotá	SXX	Kolumbien	100		-2.468	Amerikas
38	Wacker Neuson Lima S.A.C.	Lima	SXX	Peru	99	1	-710	Amerikas
	Asien-Pazifik							
39	Wacker Neuson Pty Ltd.	Springvale (bei Melbourne)	SXX	Australien	100		1.232	Asien-Pazifik
40	Wacker Neuson Limited	Hongkong	SXX	Hongkong	100		2.429	Asien-Pazifik

KONSOLIDIERUNGSKREIS

	Name des Unternehmens	Stadt	Art der Gesellschaft ¹	Land	Höhe des Anteils der Wacker Neuson SE in %		Eigenkapital IN K€	Segment
					direkt	indirekt		
41	Wacker Neuson Machinery Trading (Shenzhen) Ltd. Co.	Shenzhen	SXX	China		100	– ³	Asien-Pazifik
42	Wacker Neuson Shanghai Ltd.	Shanghai	SXX	China	100		-5.343	Asien-Pazifik
43	Wacker Neuson Machinery (China) Co., Ltd.	Pinghu	PXX	China	100		3.009	Asien-Pazifik
44	Wacker Neuson Machinery Trading (Pinghu) Co., Ltd.	Pinghu	SXX	China		100	778	Asien-Pazifik
45	Wacker Neuson (Singapore) PTE. LTD	Singapur	SXX	Singapur	100		1.662	Asien-Pazifik
46	Wacker Neuson Equipment Private Ltd.	Bangalore	SXX	Indien	100		1.016	Asien-Pazifik
47	Wacker Neuson Manila, Inc. i.L.	Dasmariñas (bei Manila)	PXX	Philippinen	100		6.407	Asien-Pazifik

¹SXX = Sales-Gesellschaft / PXX = Produktionsgesellschaft / Sonstige = umfasst im Wesentlichen Komplementär- sowie Grundstücksgesellschaften.

² Bei Milwaukee.

³ Eigenkapital der Gesellschaft ist im Eigenkapital der Muttergesellschaft (Nr. 42) enthalten.

Im Geschäftsjahr 2020 ergaben sich folgende Änderungen im Konsolidierungskreis:

Die Drillfix AG in Volketswil, Schweiz, hat ihren Geschäftsbetrieb eingestellt und wurde zum 30. April 2020 entkonsolidiert.

Die „Wacker Neuson Holding Limited“ in Samutprakarn (bei Bangkok), Thailand, hat ihren Geschäftsbetrieb eingestellt und wurde zum 31. Dezember 2020 aus Wesentlichkeitsgründen entkonsolidiert. Die „Wacker Neuson Limited“ in Samutprakarn (bei Bangkok), Thailand, hat ihren Geschäftsbetrieb eingestellt und wurde zum 31. Dezember 2020 aus Wesentlichkeitsgründen entkonsolidiert.

Die „Wacker Neuson ApS“ in Dänemark wurde mit Wirkung zum 30. Dezember 2020 veräußert und wird seitdem nicht mehr in den Konsolidierungskreis einbezogen.

Die beiden US-Tochtergesellschaften „Wacker Neuson Production Americas LLC“ und „Wacker Neuson Sales Americas LLC“ wurden per 31. Dezember 2020 auf die US-Holding „Wacker Neuson Corporation“ verschmolzen. Bei der US-Holding „Wacker Neuson Corporation“ handelt es sich um eine unmittelbare hundertprozentige Tochtergesellschaft der Wacker Neuson SE. Die „Wacker Neuson Production Americas LLC“ und „Wacker Neuson Sales Americas LLC“ waren hundertprozentige Tochtergesellschaften der „Wacker Neuson Corporation“.

Im Dezember 2020 wurde die Gesellschaft „Wacker Neuson Lapovo d.o.o.“ auf die „Wacker Neuson Kragujevac d.o.o.“ verschmolzen.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden keine Käufe voll konsolidierter Gesellschaften vorgenommen.

Es existieren keine at-equity-bilanzierten Gemeinschaftsunternehmen.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss beruht auf den nach IFRS aufgestellten Jahresabschlüssen der einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen zum 31. Dezember 2020. Die Jahresabschlüsse dieser Unternehmen werden nach für den Konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte nach der Erwerbsmethode. Dabei wurden bei erstmalig konsolidierten Tochterunternehmen die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden der erworbenen Unternehmen mit deren beizulegenden Zeitwerten angesetzt.

Bei der Erstkonsolidierung von erworbenen Unternehmen, die einen Geschäftsbetrieb darstellen, entstehen nach Berücksichtigung stiller Reserven beziehungsweise Lasten aktive Unterschiedsbeträge. Diese werden als Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung aktiviert und einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterworfen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird für den Impairment-Test denjenigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die voraussichtlich von dem Unternehmenszusammenschluss profitieren werden.

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows aus Geschäftsvorfällen, die zwischen Konzernunternehmen stattfinden, werden bei der Konsolidierung vollständig eliminiert. Die Konzernvorräte, der Vermietbestand und das Anlagevermögen werden um vorhandene Zwischenergebnisse bereinigt.

Ergebniswirksame und nicht ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge unterliegen der Abgrenzung latenter Steuern.

Klassifizierung in kurzfristig und langfristig

Der Konzern gliedert seine Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz in kurz- und langfristige Vermögenswerte beziehungsweise Schulden. Ein Vermögenswert ist als kurzfristig einzustufen, wenn die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird oder der Vermögenswert zum Verkauf oder Verbrauch innerhalb dieses Zeitraums gehalten wird, der Vermögenswert primär für Handelszwecke gehalten wird, die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente handelt, es sei denn, der Tausch oder die Nutzung des Vermögenswerts zur Erfüllung einer Verpflichtung ist für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag eingeschränkt. Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig eingestuft.

Eine Schuld ist als kurzfristig einzustufen, wenn die Erfüllung der Schuld innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird, die Schuld primär für Handelszwecke gehalten wird, die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder das Unternehmen kein uneingeschränktes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag hat.

Ist die Schuld mit Bedingungen verbunden, nach denen diese aufgrund einer Option der Gegenpartei durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten erfüllt werden kann, so beeinflusst dies ihre Einstufung nicht.

Alle anderen Schulden werden als langfristig eingestuft.

Fremdwährungsumrechnung

Transaktionen in Fremdwährung werden zum Transaktionszeitpunkt mit dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Wechselkurs erfasst. Nominal in Fremdwährung gebundene Vermögenswerte und Schulden werden jeweils mit dem Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Die entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam erfasst. Hiervon ausgenommen sind monetäre Posten, die als Teil einer Nettoinvestition des Konzerns in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designiert sind. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition im sonstigen Ergebnis erfasst.

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Tochterunternehmen werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Als funktionale Währung fungiert hierbei die jeweilige Landeswährung mit Ausnahme der Philippinen, Peru (US-Dollar) und Ungarn (Euro). Vermögenswerte und Schulden werden demzufolge mit den Devisenmittelkursen am Bilanzstichtag, die Aufwendungen und Erträge mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet, es sei denn, die Umrechnungskurse unterlagen während der Periode starken Schwankungen.

Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften in die Konzernwährung, die sich aus der Anwendung unterschiedlicher Kurse zwischen den Bilanzen und den Gewinn- und Verlustrechnungen ergeben, werden im sonstigen Ergebnis erfasst und ergebnisneutral als separater Bestandteil des Eigenkapitals erfasst.

Die Kurse der für den Konzern wesentlichen Währungen stellen sich wie folgt dar:

KURSE WESENTLICHER WÄHRUNGEN

1 Euro entspricht		2020	2019	2020	2019
		Jahresdurchschnittswerte		Stichtagswerte ¹	
Australien	AUD	1,6553	1,6103	1,5896	1,5995
Brasilien	BRL	5,8866	4,4154	6,3735	4,5157
Chile	CLP	902,6920	785,9871	869,6500	843,5400
China	CNY	7,8728	7,7331	8,0225	7,8205
Dänemark	DKK	7,4543	7,4661	7,4409	7,4715
Großbritannien	GBP	0,8894	0,8772	0,8990	0,8508
Hongkong	HKD	8,8543	8,7691	9,5142	8,7473
Indien	INR	84,6041	78,8202	89,6605	80,1870
Japan	JPY	121,8085	122,0167	126,4900	121,9400
Kanada	CAD	1,5297	1,4848	1,5633	1,4598
Kolumbien	COP	4214,7682	3673,6098	4200,5000	3688,1000
Mexiko	MXN	24,5099	21,5484	24,4160	21,2202
Norwegen	NOK	10,7245	9,8491	10,4703	9,8638
Peru	PEN	3,9900	3,7348	4,4461	3,7237
Philippinen	PHP	56,6013	57,9520	59,1250	56,9000
Polen	PLN	4,4437	4,2972	4,5597	4,2568
Russland	RUB	82,6507	72,3528	91,4671	69,9563
Schweden	SEK	10,4883	10,5910	10,0343	10,4468
Schweiz	CHF	1,0704	1,1123	1,0802	1,0854
Serbien	RSD	117,5778	117,8532	117,5910	117,5430
Singapur	SGD	1,5737	1,5268	1,6218	1,5111
Südafrika	ZAR	18,7626	16,1677	18,0219	15,7773
Thailand	THB	35,7000	34,7327	36,7270	33,4150
Tschechien	CZK	26,4569	25,6688	26,2420	25,4080
Türkei	TRY	8,0428	6,3632	9,1131	6,6843
Vereinigte Staaten	USD	1,1416	1,1192	1,2271	1,1234

Stichtagswerte: Kurs des letzten Werktags des Jahres.

Ereignisse von wesentlicher Bedeutung

Für den Berichtszeitraum 2020 haben sich neben den rechtlichen Veränderungen im Wesentlichen noch folgende bedeutsame Ereignisse ergeben:

Hauptversammlung 2020

- Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 30. Juni 2020 virtuell ohne physische Präsenz der Aktionäre und ihrer Bevollmächtigten (mit Ausnahme der Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft) statt.
- Die Aktionäre stimmten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 keine Dividende auszuschütten und den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.
- Die Wacker Neuson SE und die Kramer-Werke GmbH haben am 14. Mai 2020 einen Gewinnabführungsvertrag gemäß § 291 Abs. 1 Satz 1 Fall 2 AktG geschlossen. Die Aktionäre stimmten der Beschlussfassung über die Zustimmung zum Gewinnabführungsvertrag zu.
- Alle zur Wiederwahl stehenden Aufsichtsräte, Mag. Kurt Helletzgruber, Hans Neunteufel, Prof. Dr. Matthias Schüppen und Ralph Wacker wurden von der Hauptversammlung für eine weitere Amtsperiode bestellt.

Veränderungen in den Organen

- Zum 1. Oktober 2020 hat der Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE Felix Bietenbeck auf die neugeschaffene Position des Chief Operations Officer (COO) in den Vorstand berufen.
- Am 18. November 2020 meldete der Konzern, dass Martin Lehner, Vorstandsvorsitzender, CEO und CTO der Wacker Neuson SE dem Aufsichtsrat mitgeteilt habe, aus persönlichen Gründen nicht für eine weitere Amtszeit zur Verfügung zu stehen. Ebenso hätten sich der Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE und Wilfried Trepels, Finanzvorstand, einvernehmlich auf ein vorzeitiges Ausscheiden von Herrn Trepels aus dem Unternehmen verständigt, nachdem dieser dem Aufsichtsrat mitgeteilt hatte, aufgrund unterschiedlicher Auffassungen zur Unternehmensführung für eine weitere Amtszeit nicht zur Verfügung zu stehen und sein Vorstandsmandat zum 30. November 2020 niederzulegen. Martin Lehner steht dem Unternehmen nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand am 31. Dezember 2020 noch bis zum 31. März 2021 in beratender Funktion zur Verfügung.
- Mag. Kurt Helletzgruber, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, wurde gemäß § 105 Abs. 2 AktG bis zum 30. Juni 2021 vom Aufsichtsrat in den Vorstand delegiert und hat am 1. Dezember 2020 interimistisch das Vorstandsressort Finanzen, sowie am 1. Januar 2021 vorübergehend auch den Vorstandsvorsitz, übernommen. Zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses wurde Prof. Dr. Matthias Schüppen benannt.

Geschäftsverlauf

- Im Zusammenhang mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie musste die Wacker Neuson Group im Geschäftsjahr 2020 deutliche Umsatzeinbußen hinnehmen. Die von zahlreichen Staaten, Institutionen und Unternehmen ergriffenen Schutzmaßnahmen führten insbesondere im ersten Halbjahr zu Unterbrechungen der Baustellentätigkeit sowie einer Behinderung der Lieferketten. Flächendeckende Shutdowns und die große Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie wirkten sich deutlich negativ auf das Investitionsverhalten der Kunden und die Geschäftslage der Wacker Neuson Group aus.
- Im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie und des daraus resultierenden deutlichen Nachfragerückgangs wurden Maßnahmen mit kostendämpfender Wirkung getroffen. Hierzu gehören u. a. eine deutliche Senkung der operativen Kosten und verlängerte Betriebsferien mit Gleitzeitabbau. Des Weiteren wurden arbeitspolitische Maßnahmen in Anspruch genommen. Aus der Anwendung verschiedener Modelle der Kurzarbeit resultierte eine Kostenersparnis von rund 18,4 Mio. Euro, davon entfallen auf staatliche Zuschüsse in Höhe von circa 4,1 Mio. Euro. Die staatlichen Zuschüsse wurden als Reduzierung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.
- Der Vorstand der Wacker Neuson SE nahm in Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie eine Überprüfung der Geschäftsaussichten aller wesentlichen Konzernbereiche vor. Neben bereits bestehenden Unsicherheiten wirkte sich im Geschäftsjahr 2020 die Corona-Krise besonders stark auf das Geschäft in Nordamerika aus, wo vor allem die Nachfrage von Großkunden, darunter Vermietunternehmen, deutlich unter den internen Planungen lag. Folglich reduzierten sich die ursprünglichen Erwartungen an die dortige Geschäftsentwicklung im Planungszeitraum. Auf Basis der aktualisierten Geschäftsplanung und der Überprüfung der Werthaltigkeit des Vermögensportfolios, wurde der Firmenwert des Teilkonzerns USA in Höhe von 9,2 Mio. Euro vollständig abgeschrieben. Die Abschreibung von 9,2 Mio. Euro ist nicht zahlungswirksam. Für die beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH bestand kein Wertminderungsbedarf.
- In Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftslage einiger Kunden der Wacker Neuson Group, wurden im Geschäftsjahr 2020 Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen in Höhe von insgesamt 33,3 Mio. Euro für mögliche Forderungsausfälle vorgenommen. Die Wertberichtigung von 33,3 Mio. Euro ist für das Geschäftsjahr 2020 nicht zahlungswirksam. Der Großteil der Risikovorsorgen entfiel hierbei auf die Berichtsregion Amerikas.
- Im Januar 2020 beschloss der Vorstand der Wacker Neuson SE ein Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm welches sich derzeit noch in Umsetzung befindet. Im Jahr 2020 fielen in diesem Zusammenhang Restrukturierungsaufwendungen i. S. d. IAS 37 in Höhe von 5,4 Mio. Euro an, die im Wesentlichen aus Abfindungen beziehungsweise einem Sozialplan resultieren.
- Im Rahmen des oben genannten Programmes entstanden des Weiteren Aufwendungen u. a. im Zusammenhang mit Wertminderungen auf Immobilien, immaterielle Vermögenswerte sowie im Bereich des Sachanlagevermögens in Höhe von insgesamt 6,4 Mio. Euro. Gegenläufig entstanden Erträge aus Entkonsolidierungen und dem Verkauf einer Immobilie in Höhe von insgesamt 2,7 Mio. Euro.

Für nähere Informationen und Erläuterungen zu Ereignissen von wesentlicher Bedeutung zu der Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage verweisen wir auf die → [Seiten 29 ff.](#) des Konzernlageberichts.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Umsatz- und Ertragsrealisierung

Die Umsatzrealisierung erfolgt, wenn die Verfügungsgewalt über abgrenzbare Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übergeht, das heißt, wenn der Kunde die Fähigkeit besitzt, die Nutzung der übertragenen Güter oder Dienstleistungen zu bestimmen und im Wesentlichen den verbleibenden Nutzen daraus zieht. Voraussetzung dabei ist, dass ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten besteht und unter anderem der Erhalt der Gegenleistung – unter Berücksichtigung der Bonität des Kunden – wahrscheinlich ist. Die Umsatzerlöse entsprechen dem Transaktionspreis, zu dem Wacker Neuson voraussichtlich berechtigt ist. Variable Gegenleistungen sind im Transaktionspreis enthalten, wenn es hochwahrscheinlich ist, dass es nicht zu einer signifikanten Rücknahme der Umsatzerlöse kommt, sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht.

Erlöse aus Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen werden zu dem Zeitpunkt realisiert, zu dem die Verfügungsgewalt auf den Erwerber übergeht, im Regelfall bei Lieferung der Güter. Rechnungen werden zu diesem Zeitpunkt ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor.

Der Konzern prüft, ob in dem Vertrag andere Zusagen enthalten sind, die separate Leistungsverpflichtungen darstellen, denen ein Teil des Transaktionspreises zugeordnet werden muss (z. B. verlängerte Gewährleistungen). Bei der Bestimmung des Transaktionspreises für den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen, dem Bestehen signifikanter Finanzierungskomponenten sowie ggf. nicht zahlungswirksamer Gegenleistungen und an einen Kunden zu zahlender Gegenleistungen.

(a) Variable Gegenleistung

Enthält eine vertragliche Gegenleistung eine variable Komponente, bestimmt der Konzern die Höhe der Gegenleistung, die ihm im Austausch für die Übertragung der Güter auf den Kunden zusteht. Die variable Gegenleistung wird zu Vertragsbeginn geschätzt und darf nur dann in den Transaktionspreis einbezogen werden, wenn es hochwahrscheinlich ist, dass es bei den erfassten kumulierten Erlösen nicht zu einer signifikanten Stornierung kommt, sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht. Einige Verträge über den Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen räumen Kunden eine Rücknahme- und Rückkaufverpflichtung seitens Wacker Neuson oder Mengenrabatte beziehungsweise Skonti ein. Diese führen zu einer variablen Gegenleistung.

■ Rücknahmeverpflichtungen

Bestimmte Verträge räumen einem Kunden das Recht ein, die Produkte zu einem vorab festgelegten Preis, der unter dem ursprünglichen Verkaufspreis liegt, zurückzugeben. Gemäß den Vorgaben des IFRS 15 handelt es sich hierbei um eine Verkaufsoption des Kunden, in welcher der Konzern als Stillhalter auftritt. Basierend auf den Vertragsgestaltungen geht der Konzern aktuell nicht davon aus, dass der Kunde einen wirtschaftlichen Vorteil aus der Ausübung der Option hat und bilanziert die Rücknahmeverpflichtung nach den Vorgaben des

IFRS 15 für Rückgaberechte. Der Konzern wendet zur Schätzung der Produkte, die nicht zurückgegeben werden, die Erwartungswertmethode an, da mit dieser Methode die variable Gegenleistung, auf die der Konzern Anspruch hat, am verlässlichsten geschätzt werden kann. Außerdem werden die Regelungen des IFRS 15 im Hinblick auf die Begrenzung der Schätzung der variablen Gegenleistung angewandt, um den Betrag der variablen Gegenleistung, der in den Transaktionspreis einbezogen werden darf, zu bestimmen. Der Konzern schätzt die Wahrscheinlichkeit seiner Rücknahmeverpflichtungen basierend auf der historischen Erfahrung bei solchen Transaktionen als unwesentlich ein. Es werden daher keine Rückerstattungsverbindlichkeiten und Vermögenswerte aus Rückgaberechten erfasst. Angaben hierzu werden in der Anhangsangabe 28 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ gemacht.

■ Mengen- und Umsatzrabatte

Der Konzern gewährt bestimmten Kunden rückwirkend Rabatte, sobald die in der Periode abgenommene Menge an Produkten eine vertraglich vereinbarte Mindestabnahmemenge oder ein bestimmtes Umsatzniveau überschreitet. Rabatte werden mit den vom Kunden zu zahlenden Beträgen verrechnet. Zur Schätzung der variablen Gegenleistung für die erwarteten zukünftigen Rabatte wendet der Konzern bei Verträgen mit einer/einem einzigen Mindestabnahmemenge/-volumen die Methode des wahrscheinlichsten Betrags und bei Verträgen mit mehreren Mindestabnahmemengen/-volumina die Erwartungswertmethode an. Die Auswahl der Methode, mit der die Höhe der variablen Gegenleistung am verlässlichsten ermittelt werden kann, hängt also in erster Linie von der im Vertrag enthaltenen Anzahl der Mindestabnahmemengen/-volumina ab. Der Konzern bezieht die variablen Preisbestandteile bereits bei der Realisierung des Umsatzes aus dem Produktverkauf ein, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Kunde die vereinbarten Ziele erreicht. Die Regelungen für die Begrenzung der Schätzung variabler Gegenleistungen werden dabei berücksichtigt. In gleicher Höhe wird eine Rückerstattungsverbindlichkeit für die erwarteten zukünftigen Rabatte angesetzt.

Zudem gewährt der Konzern ausgewählten Kunden Vertriebsunterstützung in Form von vorausgezählten Boni. Diese sind als Vermögenswerte unter der Bilanzposition „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ und „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen. 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.

■ Skonto

Der Konzern gewährt bestimmten Kunden Preiserminderungen, sofern innerhalb bestimmter verkürzter Zahlungsziele die Zahlung erfolgt (Skonti). Die gewährten Skonti werden mit den vom Kunden zu zahlenden Beträgen verrechnet. Der Konzern ermittelt den Transaktionspreis unter Berücksichtigung des wahrscheinlichsten Betrages und bezieht diesen variablen Preisbestandteil Skonto bereits bei der Realisierung des Umsatzes mit ein, wenn basierend auf dem Zahlungsverhalten des Kunden in der Vergangenheit davon auszugehen ist, dass der Kunde den gewährten Skonto-Betrag in Abzug bringen wird. Die Regelungen für die Begrenzung der Schätzung variabler Gegenleistungen werden dabei berücksichtigt. In gleicher Höhe wird eine Rückerstattungsverbindlichkeit für die erwarteten zukünftigen Skonti angesetzt.

(b) Signifikante Finanzierungskomponente

Der Konzern erhält in der Regel kurzfristige Vorauszahlungen von Kunden. In Anwendung der in IFRS 15 vorgesehenen Erleichterungsregelung verzichtet er darauf, die Höhe der zugesagten Gegenleistung

um die Auswirkungen einer signifikanten Finanzierungskomponente anzupassen, wenn er bei Vertragsbeginn erwartet, dass die Zeitspanne zwischen der Übertragung des zugesagten Guts oder der zugesagten Dienstleistung auf den Kunden und der Bezahlung dieses Guts oder dieser Dienstleistung durch den Kunden maximal ein Jahr beträgt. Die Vorauszahlungen von Kunden weist der Konzern in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeiten aus.

Der Konzern bietet Kunden über Finanzierungspartner Finanzierungsdienstleistungen an. Die vom Konzern an den Finanzierungspartner zu zahlenden Zinsen werden von den Umsätzen als Umsatzminderungen abgegrenzt.

Bei Verträgen, bei denen der Zeitraum zwischen der Übertragung der Güter oder Dienstleistungen und dem Zahlungszeitpunkt zwölf Monate übersteigt und ein signifikanter Nutzen aus der Finanzierung für den Kunden oder Wacker Neuson resultiert, wird die Gegenleistung um den Zeitwert des Geldes angepasst. Andernfalls verzichtet der Konzern in Anwendung der in IFRS 15 vorgesehenen Erleichterungsregelungen für kurzfristige Zeiträume auf die Anpassung. Da der Konzern seine Tätigkeiten als Finanzierungspartner für den Kunden ständig ausweitet (z. B. über langfristige Zahlungsziele), werden die anfangs abgegrenzten Finanzierungskomponenten über die vereinbarte Laufzeit als Umsatzerlöse, allerdings separiert von den Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden, ausgewiesen (sonstige Umsatzerlöse). Die abgegrenzten Finanzierungskomponenten werden unter den Vertragsverbindlichkeiten in der Bilanz ausgewiesen. Wesentliche Finanzierungskomponenten mindern den erstmaligen Ansatz des finanziellen Vermögenswertes und werden gemäß der Effektivzinsmethode über die vereinbarte Laufzeit verteilt.

Erlöse aus Verkauf von Ersatzteilen

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Ersatzteilen werden zu dem Zeitpunkt realisiert, zu dem die Verfügungsgewalt auf den Erwerber übergeht, im Regelfall bei Lieferung der Güter. Rechnungen werden zu diesem Zeitpunkt ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor. Der Ausweis der Erlöse aus dem Verkauf von Ersatzteilen erfolgt in dem Geschäftsbereich Dienstleistungen.

Gewährleistungsverpflichtungen

Der Konzern bietet üblicherweise gesetzlich vorgeschriebene Gewährleistungen für die Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen. Diese nach IFRS 15 sogenannten „assurance-type warranties“ werden gemäß IAS 37 als Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen erfasst. Einzelheiten zu der Rechnungslegungsmethode für Gewährleistungsrückstellungen sind im Abschnitt „Sonstige Rückstellungen enthalten“.

Der Konzern bietet zusätzlich zu der Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen, verlängerte Gewährleistungen (Vertragsverbindlichkeiten) an. Diese nach IFRS 15 sogenannten „service-type warranties“ werden entweder separat oder im Bündel gemeinsam mit Baugeräten oder Kompaktmaschinen verkauft. Verträge über den gebündelten Verkauf von Baugeräten oder Kompaktmaschinen und einer „service-type warranty“ enthalten zwei Leistungsverpflichtungen, da die Zusagen zur Übertragung der Baugeräte oder Kompaktmaschinen und zur Leistung der „service-type warranty“ eigenständig abgrenzbar sind. Bei Anwendung der Methode der relativen Einzelveräußerungspreise wird ein Teil des Transaktionspreises der „service-type warranty“ zugeordnet und von dem Transaktionspreis für den Verkauf der Produkte abgezogen. Die verlängerten Garantien weist der Konzern in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeiten aus.

Erlöse aus Erbringung von Dienstleistungen

Dienstleistungsumsätze werden linear über den Zeitraum der Leistungserbringung realisiert oder – sofern die Leistungserbringung nicht linear erfolgt – entsprechend der Erbringung der Dienstleistungen. Rechnungen werden gemäß den vertraglichen Bedingungen ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor. Im Wesentlichen umfassen die Erlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen neben den Mieterlösen auch Erträge aus der Kundenfinanzierung, aus Telematik-Geschäften, verlängerten Gewährleistungen und dem Ersatzteilgeschäft. Sofern Kunden eine Vorauszahlung auf die zukünftig zu erbringenden Dienstleistungen leisten, ist diese grundsätzlich als Vertragsverbindlichkeit abzubilden. Die abgegrenzten Vorauszahlungen auf die zukünftig zu erbringenden Dienstleistungen weist der Konzern in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeiten aus.

Erlöse aus Vermietung von Maschinen und Zubehör

Der Konzern erfasst Erlöse aus der kurzfristigen Vermietung von Maschinen und Zubehör linear über die Laufzeit des Mietvertrags, da der Kunde den Nutzen aus der Leistung des Konzerns gleichzeitig mit dem Zufluss der Leistung verbraucht. Bei der Bestimmung des Transaktionspreises aus Vermietung von Maschinen und Zubehör berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen analog dem Verkauf von Baugeräten und Kompaktmaschinen. Die durchschnittliche Vermietungsdauer beträgt circa 15 Tage. Aufgrund des sehr kurzen Zeitraums werden aus Wesentlichkeitsgründen solche Umsätze in den Anhangsangaben nicht in zeitraum- und zeitpunktbezogene Erlöse getrennt. Rechnungen werden gemäß den vertraglichen Bedingungen ausgestellt; dabei sehen die Zahlungsbedingungen üblicherweise eine Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsstellung vor.

Aufwandsrealisierung

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung beziehungsweise zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam erfasst. Zinsaufwendungen werden unter Berücksichtigung der ausstehenden Darlehenssumme und des anzuwendenden Effektivzinssatzes periodengerecht erfasst.

Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

Der Konzern ermittelt und bewertet bestimmte Finanzinstrumente (beispielsweise Derivate, Wertpapiere, Beteiligungen und Planvermögen i.S.d. IAS 19) entsprechend den einschlägigen Vorschriften zu jedem Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert. Darüber hinaus wird der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten ausgewiesen. Angaben zum beizulegenden Zeitwert sind der Anhangsangabe 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ zu entnehmen. Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen beziehungsweise für die Übertragung einer Schuld bezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall

- entweder auf dem Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld
- oder auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert oder die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist,

abgeschlossen wird.

Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer der Preisbildung für den Vermögenswert beziehungsweise die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines nichtfinanziellen Vermögenswerts wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die wirtschaftlich sinnvollste und beste Verwendung des Vermögenswerts oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die wirtschaftlich sinnvollste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Bemessungshierarchie des IFRS 13 eingeordnet, basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- Stufe 1: in aktiven Märkten notierte (nicht berichtigte) Preise
- Stufe 2: Bewertungsverfahren, in denen der für die Bewertung wesentliche Parameter der niedrigsten Stufe auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- Stufe 3: Bewertungsverfahren, in denen der für die Bewertung wesentliche Parameter der niedrigsten Stufe auf dem Markt nicht beobachtbar ist

Bei Vermögenswerten und Schulden, die im Abschluss auf wiederkehrender Basis zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung (basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist) überprüft. Die fachverantwortlichen Stabstellen (z.B. Corporate Real Estate, Corporate Treasury) des Konzerns in Verbindung mit dem Fachvorstand legen die Richtlinien und Verfahren für wiederkehrende (beispielsweise bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und nicht börsennotierten finanziellen Vermögenswerten) und nicht wiederkehrende (beispielsweise bei zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten) Bemessungen des beizulegenden Zeitwerts fest.

Externe Wertgutachter werden für die Bewertung wesentlicher Vermögenswerte, z. B. als Finanzinvestition gehaltene Immobilien und nicht börsennotierte finanzielle Vermögenswerte hinzugezogen. Bei der Entscheidung, ob externe Wertgutachter beauftragt werden sollen, wird jährlich anhand der beobachtenden Marktindikatoren durch die Stabstellen des Konzerns geprüft, ob sich wesentliche Rahmenbedingungen geändert haben. Nach Abstimmung und Freigabe des Fachvorstands wird ein externer Wertgutachter beauftragt. Auswahlkriterien sind beispielsweise Marktkenntnis, Reputation, Unabhängigkeit und die Einhaltung professioneller Standards. Wertgutachter werden in der Regel nach drei Jahren neu ausgewählt. Die Manager der Stabstellen und der Fachvorstand entscheiden nach Gesprächen mit den externen Wertgutachtern des Konzerns, welche Bewertungstechniken und Inputfaktoren in jedem einzelnen Fall anzuwenden sind.

Die Stabstellen des Konzerns analysieren zu jedem Abschlussstichtag die Wertentwicklungen von Vermögenswerten und Schulden, die gemäß den Rechnungslegungsmethoden des Konzerns neu bewertet oder neu beurteilt werden müssen. Bei dieser Analyse werden die wesentlichen Inputfaktoren überprüft, die bei der letzten Bewertung angewandt wurden, indem die Stabstelle des Konzerns die Informationen in den Bewertungsberechnungen mit Verträgen und anderen relevanten Dokumenten abgleicht. Gemeinsam mit den externen Wertgutachtern des Konzerns vergleicht die Stabstelle außerdem die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts jedes Vermögenswerts und jeder Schuld mit entsprechenden externen Quellen, um zu beurteilen, ob die jeweiligen Änderungen plausibel sind. Die Bewertungsergebnisse werden unterjährig dem Prüfungsausschuss und den Abschlussprüfern des Konzerns präsentiert. Dabei werden auch die wesentlichen Annahmen, die den Bewertungen zugrunde lagen, besprochen.

Um die Angabepflichten für die beizulegenden Zeitwerte zu erfüllen, hat der Konzern Klassen von Vermögenswerten und Schulden auf der Grundlage ihrer Art, ihrer Merkmale und ihrer Risiken sowie der Stufen der oben erläuterten Bemessungshierarchie festgelegt.

Sachanlagen

Anlagen im Bau werden zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Sachanlagen werden zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Sachanlagen werden entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der Vermögenswert ausgebucht wird. Die Restwerte, wirtschaftlichen Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Sachanlagen werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

Finanzierungskosten werden aktiviert, sofern ein qualifizierter Vermögenswert zugrunde liegt.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Zur Erzielung von Mieterträgen gehaltene Grundstücke und Gebäude werden zu fortgeführten Anschaffungskosten nach dem Anschaffungskostenprinzip bewertet. Die linearen Abschreibungen erfolgen nach der Pro-rata-temporis-Methode.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt.

Für die Folgebewertung der immateriellen Vermögenswerte wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbegrenzter Nutzungsdauer unterschieden.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode oder der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswerts im Unternehmen entspricht.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit eine Werthaltigkeitsprüfung durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbegrenzten zu einer begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Ein immaterieller Vermögenswert wird entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Finanzierungskosten werden aktiviert, sofern ein qualifizierter Vermögenswert zugrunde liegt.

Leasing

Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer agiert, werden zu dem Zeitpunkt, zu dem der Leasinggegenstand dem Konzern zur Nutzung zur Verfügung steht, als Nutzungsrecht und entsprechende Leasingverbindlichkeit bilanziert. Jede Leasingrate wird in Tilgungs- und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. Die Finanzierungsaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, so dass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt. Das Nutzungsrecht wird linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Der Konzern beurteilt bei Vertragsbeginn, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Dies ist der Fall, wenn der Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts gegen Zahlung eines Entgelts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren.

Der Konzern erfasst und bewertet alle Leasingverhältnisse (mit Ausnahme von kurzfristigen Leasingverhältnissen und Leasingverhältnissen, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem

Wert ist) nach einem einzigen Modell. Er erfasst Verbindlichkeiten zur Leistung von Leasingzahlungen und Nutzungsrechte für das Recht auf Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts.

Vermögenswerte und Schulden aus Leasingverhältnissen werden bei Erstansatz zu Barwerten erfasst.

(a) Leasingverbindlichkeiten

Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- Feste Zahlungen (einschließlich de facto fester Zahlungen, abzüglich etwaiger zu erhaltender Leasinganreize)
- Variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder Zinssatz gekoppelt sind
- Erwartete Restwertzahlungen aus Restwertgarantien des Leasingnehmers
- Der Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn die Ausübung durch den Leasingnehmer hinreichend sicher ist
- Strafzahlungen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Leasingnehmer eine Kündigungsoption wahrnehmen wird

Bei der Berechnung des Barwerts der Leasingzahlungen verwendet der Konzern seinen Grenzfremdkapitalzinssatz zum Bereitstellungsdatum, da der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann. Nach dem Bereitstellungsdatum wird der Betrag der Leasingverbindlichkeiten erhöht, um dem höheren Zinsaufwand Rechnung zu tragen, und verringert, um den geleisteten Leasingzahlungen Rechnung zu tragen. Zudem wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeiten bei Änderungen des Leasingverhältnisses, Änderungen der Laufzeit des Leasingverhältnisses, Änderungen der Leasingzahlungen (z. B. Änderungen künftiger Leasingzahlungen infolge einer Veränderung des zur Bestimmung dieser Zahlungen verwendeten Index oder Zinssatzes) oder bei einer Änderung der Beurteilung einer Kaufoption für den zugrunde liegenden Vermögenswert neu bewertet.

(b) Nutzungsrechte

Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit
- Sämtliche bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen abzüglich aller etwaig erhaltener Leasinganreize
- Alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten
- Geschätzte Kosten, die dem Leasingnehmer bei Demontage oder Beseitigung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, bei der Wiederherstellung des Standorts, an dem sich dieser befindet, oder bei Rückversetzung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, in den in der Leasingvereinbarung verlangten Zustand entstehen

Nutzungsrechte werden planmäßig linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Laufzeit und erwarteter Nutzungsdauer der Leasingverhältnisse abgeschrieben.

Wenn das Eigentum an dem Leasinggegenstand am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses auf den Konzern übergeht oder in den Kosten die Ausübung einer Kaufoption berücksichtigt ist, werden die Abschreibungen anhand der erwarteten Nutzungsdauer des Leasinggegenstands ermittelt.

Die Nutzungsrechte werden ebenfalls auf Wertminderung überprüft.

(c) Kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt

Der Konzern wendet auf seine kurzfristigen Leasingverträge über allen Leasinggegenständen die Ausnahmeregelung für kurzfristige Leasingverhältnisse (d. h. Leasingverhältnisse, deren Laufzeit ab dem Bereitstellungsdatum maximal zwölf Monate beträgt und die keine Kaufoption enthalten) an. Er wendet außerdem auf Leasingverträge über Vermögenswerte (beispielsweise IT-Ausstattung, Fahrräder und kleinere Büromöbel), die als geringwertig eingestuft werden, die Ausnahmeregelung für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, an.

Leasingzahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt (welche regelmäßig Anschaffungswerte von weniger als 5.000 Euro aufweisen), werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst.

(d) Sale-and-Leaseback

Der Konzern hat in der Vergangenheit mit Finanzinstituten einen Sale-and-Leaseback-Vertrag abgeschlossen, wobei der Leaseback bereits nach den damaligen Regelungen des IAS 17 aufgrund der bestehenden Rückkaufoption als Finanzierungsleasing zu klassifizieren war. Laut IFRS 16 ist das Head Lease weiterhin als Leasing zu behandeln. Die Vertragskonditionen werden identisch (auch inklusive der Kaufoption) an ausgewählte Händler weitergereicht. Dies führt aus Konzernsicht wiederum zu einer Klassifizierung als Finanzierungsleasing, weshalb der Vermögenswert aus dem Head Lease gleich wieder ausgebucht und gleichzeitig eine Leasingforderung erfasst wird. Diese vertriebsunterstützende Maßnahme verschafft dem Händler den Zugang zu günstigen Zinskonditionen.

Weitere nach dem oben beschriebenen Modell geschlossene Verträge werden nun nach IFRS 16 bilanziert und die dazugehörigen Verbindlichkeiten als Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Für Angaben wird auf die Anhangsangabe 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

(e) Der Konzern als Leasinggeber

Der Konzern tritt auch als Hersteller-Leasinggeber auf. In diesem Fall wird jedes Leasingverhältnis zu Vertragsbeginn in entweder Finanzierungs- oder Operate-Leasing eingestuft. Bei einem Finanzierungsleasing werden im Wesentlichen alle mit dem Leasinggegenstand verbundenen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übertragen, bei einem Operate Lease verbleiben diese überwiegend im Konzern.

Im Falle eines Finanzierungsleasings geht der zugrunde liegende Vermögenswert aus der Bilanz ab und es wird entsprechend eine Leasingforderung angesetzt, die in kurz- und langfristig aufgliedert wird. Die Höhe der Leasingforderung entspricht im Zugangszeitpunkt dem Nettainvestitionswert des Leasingobjekts. Umsatzerlöse und Umsatzkosten werden bei einem Finanzierungsleasing zum Zeitpunkt des Bereitstellungsdatums des Leasingobjektes erfasst. Umsatzerlöse werden in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Leasinggegenstandes erfasst und um nicht garantierte Restwerte der Leasinggegenstände vermindert, die voraussichtlich in den Konzern zurückkommen werden. Umsatzkosten werden ebenso um nicht garantierte Restwerte reduziert. In der Folge werden die erhaltenen Leasingzahlungen in einen Zins- und Tilgungsanteil aufgeteilt und als Zinserträge bzw. Tilgung der Leasingforderungen gezeigt. Die Zinserträge werden in der Weise auf die Perioden verteilt, dass eine konstante periodische Verzinsung über die Laufzeit des Leasingvertrages gezeigt wird.

Beim Operate-Leasing wird der zugrunde liegende Vermögenswert (meistens als Vermietbestand) weiterhin in der Bilanz gezeigt und die erhaltenen Leasingzahlungen werden als Umsatzerlöse linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingverhältnisses erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Vermietbestand

Vermietbestände werden zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer planmäßiger Abschreibungen (zwischen 5 und 8 Jahre) und kumulierter Wertminderungs-aufwendungen angesetzt. Vermietbestände werden entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in welcher der Vermögenswert ausgebucht wird. Die Restwerte, wirtschaftlichen Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Vermietbestände werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

Vorräte

Vorräte an unfertigen und fertigen Erzeugnissen sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen werden gemäß IAS 2 zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Sofern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Vorräte nicht werthaltig sind, werden sie auf den niedrigeren, am Bilanzstichtag realisierbaren Nettoveräußerungswert abgeschrieben. Der Nettoveräußerungswert entspricht dem bei normaler Geschäftstätigkeit geschätzten erzielbaren Verkaufspreis abzüglich geschätzter Fertigstellungs- und Vertriebskosten. Falls der Nettoveräußerungswert bei früher abgewerteten Vorräten gestiegen ist, werden entsprechende Wertaufholungen vorgenommen.

Bei der Ermittlung der Anschaffungskosten werden Anschaffungsnebenkosten zugerechnet und Anschaffungspreisminderungen gekürzt. Die Herstellungskosten umfassen alle Aufwendungen, die dem Herstellungsprozess direkt oder indirekt zuzurechnen sind.

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Vorräte wurden im Wesentlichen nach der FIFO-Methode ermittelt. Dabei wird angenommen, dass die zuerst angeschafften Vermögenswerte zuerst verbraucht werden. Zur Vereinfachung der Bewertung wird auch das gleitende Durchschnittspreisverfahren angewendet. Der Konzern verwendet zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem Einkauf von Vorräten in Fremdwährung derivative Finanzinstrumente (siehe im Detail dazu die Anhangsangabe 25 „Derivative Finanzinstrumente“).

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Der Konzern klassifiziert langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen als zur Veräußerung gehalten, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen werden mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Veräußerungskosten sind die zusätzlich anfallenden Kosten, die direkt der Veräußerung eines Vermögenswerts (einer Veräußerungsgruppe) zuzurechnen sind, mit Ausnahme der Finanzierungskosten und des Ertragsteueraufwands.

Die Kriterien, damit ein Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird, gelten nur dann als erfüllt, wenn die Veräußerung höchst wahrscheinlich und der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräußerbar ist. Aus den für die Durchführung der Veräußerung erforderlichen Maßnahmen sollte hervorgehen, dass es unwahrscheinlich ist, dass wesentliche Änderungen an der Veräußerung vorgenommen werden oder dass die Entscheidung für die Veräußerung rückgängig gemacht wird. Das Management muss beschlossenen haben, die geplante Veräußerung durchzuführen, und es muss zu erwarten sein, dass sie innerhalb von einem Jahr ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung erfolgen wird.

Als zur Veräußerung gehaltene klassifizierte Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Als zur Veräußerung gehaltene klassifizierte Vermögenswerte und Schulden werden in der Bilanz separat als kurzfristige Posten ausgewiesen.

Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

(a) Finanzielle Vermögenswerte

Beim erstmaligen Ansatz werden finanzielle Vermögenswerte für die Folgebewertung entweder als zu fortgeführten Anschaffungskosten, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, klassifiziert.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte in Form von Schuldinstrumenten bei der erstmaligen Erfassung hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Cashflows der finanziellen Vermögenswerte und vom Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die der Konzern den praktischen Behelf angewandt hat, bewertet der Konzern einen finanziellen Vermögenswert zu seinem beizulegenden Zeitwert sowie im Falle eines finanziellen Vermögenswerts, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, zuzüglich der Transaktionskosten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die der Konzern den praktischen Behelf angewandt hat, werden mit dem gemäß IFRS 15 ermittelten Transaktionspreis bewertet. In diesem Zusammenhang wird auf die Rechnungslegungsmethoden in Abschnitt „Umsatz- und Ertragsrealisierung“ verwiesen.

Damit ein finanzieller Vermögenswert in Form von Schuldinstrumenten als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis klassifiziert und bewertet werden kann, dürfen die Cashflows ausschließlich aus Tilgungs- und Zinszahlungen (solely payments of principal and interest – SPPI) auf den ausstehenden Kapitalbetrag bestehen. Diese Beurteilung wird als SPPI-Test bezeichnet und auf der Ebene des einzelnen finanziellen Vermögenswertes durchgeführt.

Das Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte spiegelt wider, wie ein Unternehmen seine finanziellen Vermögenswerte steuert, um Cashflows zu generieren. Je nach Geschäftsmodell entstehen die Cashflows durch die Vereinnahmung vertraglicher Cashflows, den Verkauf der finanziellen Vermögenswerte oder durch beides. Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert und bewertet werden, werden im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows zu halten. Kredite, Forderungen und andere Schuldtitel werden dem Geschäftsmodell „Halten“ zugeordnet, um die

vertraglichen Cashflows bestehend aus Zins und Tilgung zu vereinnahmen.

Finanzielle Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis klassifiziert und bewertet werden, werden demgegenüber im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung sowohl in der Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows als auch in dem Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht.

Die Beurteilung, ob vertragliche Cashflows aus Schuldinstrumenten ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen, erfolgte auf der Grundlage der Fakten und Umstände, die zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung der Vermögenswerte bestanden. Nach IFRS 9 werden Schuldinstrumente bei der Folgebewertung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert, zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet. Die Klassifizierung basiert auf zwei Kriterien: dem Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung der Vermögenswerte und der Frage, ob die vertraglichen Cashflows der Instrumente ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird (marktübliche Käufe), werden am Handelstag erfasst, d. h. an dem Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist.

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Bewertungskategorien klassifiziert:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte mit Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste (Schuldinstrumente)
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte ohne Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste bei Ausbuchung (Eigenkapitalinstrumente)
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Eine ausstehende Forderung gegenüber einem ausländischen Geschäftsbetrieb, dessen Abwicklung auf absehbare Zeit weder geplant noch wahrscheinlich ist, stellt im Wesentlichen einen Teil der Nettoinvestition in diesen ausländischen Geschäftsbetrieb dar. Das Nominalvolumen beträgt 60,0 Mio. USD (Vorjahr: 60,0 Mio. USD) und wurde von der deutschen Konzernmutter gegenüber der amerikanischen Vertriebsgesellschaft Wacker Neuson Corporation ausgegeben. Die Umrechnungsdifferenzen aus der ausstehenden Forderung, die Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb ist, werden zunächst im sonstigen Ergebnis erfasst und bei einer Veräußerung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)

Diese Kategorie hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in Folgeperioden unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet und sind auf Wertminderungen zu überprüfen.

Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht, modifiziert oder wertgemindert wird. Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

- Forderungen aus verlängerten Zahlungszielen gegenüber Händlern: Hierbei werden zur Vertriebsunterstützung für ausgewählte Händler längerfristige Zahlungsziele mit Fälligkeit größer als 360 Tagen gewährt. Der Bilanzausweis erfolgt in der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“, solange die Fälligkeit noch mehr als 360 Tage besteht. Sobald die Fälligkeit unterhalb von 360 Tagen liegt, wird der kurzfristige Anteil in die Bilanzzeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ umgegliedert. Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni: 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. Zugleich wird der kurzfristige Anteil innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen: Die finanziellen Forderungen ohne wesentliche Finanzierungskomponente aus der Umsatz- und Ertragsrealisierung werden in der Zeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausgewiesen.
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente: Diese finanziellen Vermögenswerte umfassen Barmittel, Schecks und Sichteinlagen.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte, finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden, oder finanzielle Vermögenswerte, die zwingend zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung oder des Rückkaufs in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designed wurden und als solche effektiv sind. Finanzielle Vermögenswerte mit Cashflows, die nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen, werden unabhängig vom Geschäftsmodell als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und entsprechend bewertet. Ungeachtet der vorstehend erläuterten Kriterien zur Klassifizierung von Schuldinstrumenten in die Kategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ oder „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet“ können Schuldinstrumente beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden, wenn dadurch eine Rechnungslegungsanomalie beseitigt oder signifikant verringert würde.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts saldiert in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Diese Kategorie umfasst derivative Finanzinstrumente, börsennotierte und nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente, bei denen sich der Konzern nicht unwiderruflich dafür entschieden hat, sie als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet

zu klassifizieren. Folgende wesentliche finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestehen im Konzern, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:

- Derivate ohne Anwendung Hedge Accounting: Es werden Devisenswaps vom Konzern zur Absicherung des Währungsrisikos aus den zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen eingesetzt. Die Währungseffekte aus der Bilanzierung dieser innerkonzernlichen Fremdwährungsdarlehen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis ausgewiesen. Durch die erfolgswirksame Bewertung der eingesetzten Derivate zum beizulegenden Zeitwert werden diese Bewertungsergebnisse ebenfalls im Finanzergebnis erfasst. Abhängig vom Marktwert werden diese Derivate entweder unter der Zeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ oder innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.
- Minderheitenbeteiligung in Österreich: Ausweis der Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 2,5 Mio. Euro (2019: 2,6 Mio. Euro). Der Unternehmenszweck ist die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen. Daraus erwartet sich das Unternehmen Zugang zu neuen Technologien. Zur Klassifizierung siehe auch die Ausführungen unter „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)

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. Die Klassifizierung erfolgt einzeln für jedes Instrument.

Gewinne und Verluste aus diesen finanziellen Vermögenswerten werden niemals in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Dividenden werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstiger Ertrag erfasst, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung besteht, es sei denn, durch die Dividenden wird ein Teil der Anschaffungskosten des finanziellen Vermögenswerts zurückerlangt. In diesem Fall werden die Gewinne im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der Konzern hat sich unwiderruflich dafür entschieden, börsennotierte Eigenkapitalinstrumente in diese Kategorie einzuordnen.

Folgende wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen im Konzern, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis bewertet werden:

- Rentenfondsanteile: Der Konzern besitzt Rentenfondsanteile zur Absicherung der Pensionsansprüche von ausgeschiedenen Vorständen. Diese werden nicht als Planvermögen gemäß IAS 19 definiert und nicht gegen die Rückstellung für Pension saldiert. Die Rentenfondsanteile sind unter der Zeile „Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.
- Minderheitenbeteiligung in Nordamerika: Seit dem Geschäftsjahr 2019 besteht eine Minderheitenbeteiligung über 5,4 Prozent der Anteilsrechte an einer Gesellschaft in Nordamerika.

Ausbuchung

Innerhalb des Konzerns werden zu Finanzierungszwecken Forderungen einzeln oder gebündelt verkauft. Ein finanzieller Vermögenswert (beziehungsweise ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird hauptsächlich dann ausgebucht (d. h. aus der Konzernbilanz entfernt), wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer sogenannten Durchleitungsvereinbarung übernommen und dabei entweder (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder (b) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst er den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang seines anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird.

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste. Das nach Forderungsausbuchung verbleibende Engagement des Konzerns an der Forderung wird innerhalb der übrigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte / übrigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und die damit verbundene Verbindlichkeit innerhalb der kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten / übrigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern erfasst bei allen Schuldinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, eine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste (ECL). Erwartete Kreditverluste basieren auf der Differenz zwischen den vertraglichen Cashflows, die vertragsgemäß zu zahlen sind, und der Summe der Cashflows, deren Erhalt der Konzern erwartet, abgezinst mit einem Näherungswert des ursprünglichen Effektivzinssatzes. Die erwarteten Cashflows beinhalten die Cashflows aus dem Verkauf der gehaltenen Sicherheiten oder anderer Kreditbesicherungen, die wesentlicher Bestandteil der Vertragsbedingungen sind. Erwartete Kreditverluste werden gemäß den Vorgaben des IFRS 9 in drei Schritten erfasst.

Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, wird eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Kreditverluste erfasst, die auf einem Ausfallereignis in-

nerhalb der nächsten zwölf Monate beruhen (12-Monats-ECL). Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, hat ein Unternehmen eine Risikovorsorge in Höhe der über die Restlaufzeit erwarteten Kreditverluste zu erfassen, unabhängig davon, wann das Ausfallereignis eintritt (Gesamtlaufzeit-ECL). Die Aufwendungen aus der Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste werden den Vertriebskosten zugeordnet.

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wendet der Konzern die vereinfachte Methode zur Berechnung der erwarteten Kreditverluste an. Daher verfolgt er Änderungen des Kreditrisikos nicht nach, sondern erfasst stattdessen zu jedem Abschlussstichtag eine Risikovorsorge auf Basis des erwarteten Verlustes innerhalb der Gesamtlaufzeit der Forderung (Gesamtlaufzeit-ECL). Der Konzern hat eine Wertberichtigungsmatrix erstellt, die auf seiner bisherigen Erfahrung mit Kreditverlusten auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basiert und um zukunftsbezogene Faktoren, die für die Schuldner und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spezifisch sind, angepasst wird soweit der aktuelle ökonomische Ausblick oder sonstige makroökonomische Parameter dies rechtfertigen. Neben den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird vom Konzern freiwillig die Risikovorsorge auf Basis der Gesamtlaufzeit-ECL als vereinfachte Methode auf die folgenden finanziellen Vermögenswerte angewendet:

- Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) gegenüber Händlern
- Forderungen aus Finanzierungsleasing als Leasinggeber

Der Konzern geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn vertragliche Zahlungen 90 Tage überfällig sind. Außerdem kann er in bestimmten Fällen bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall ausgehen, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass es unwahrscheinlich ist, dass der Konzern die ausstehenden vertraglichen Beträge vollständig erhält, bevor alle von ihm gehaltenen Kreditbesicherungen berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird abgeschrieben, wenn keine begründete Erwartung besteht, dass die vertraglichen Cashflows realisiert werden. Für den Konzern besteht diese begründete Erwartung für die Fälle, in denen der Kunde einen Insolvenzantrag stellt.

(b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz als finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten oder finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert. Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Bei finanziellen Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten werden direkt zurechenbare Transaktionskosten beim erstmaligen Ansatz abgezogen.

Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (aus Darlehen und Kontokorrentkrediten) und derivative Finanzinstrumente.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert sind. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Es werden Devisenswaps vom Konzern zur Absicherung des Währungsrisikos aus den zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen eingesetzt. Die Währungseffekte aus der Bilanzierung die-

ser innerkonzernlichen Fremdwährungsdarlehen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis ausgewiesen. Durch die erfolgswirksame Bewertung der eingesetzten Derivate zum beizulegenden Zeitwert werden diese Bewertungsergebnisse ebenfalls im Finanzergebnis erfasst. Abhängig vom Marktwert werden diese Derivate entweder unter der Zeile „Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“ oder innerhalb der Bilanzzeile „Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (aus Darlehen und Kontokorrentkrediten) werden nach der erstmaligen Erfassung unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrundeliegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell anderen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, so wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

(c) Derivative Finanzinstrumente

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte und Zinsswaps, um sich gegen Wechselkurs-, Zins- und Rohstoffpreisrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden wiederum mit dem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als finanzielle Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als finanzielle Verbindlichkeiten, wenn er negativ ist. Derartige Handelsgeschäfte wurden zentralseitig abgeschlossen und besitzen stets einen Bezug zum Grundgeschäft.

Im Rahmen der Risikomanagementstrategie und -maßnahmen werden verschiedene Derivate zur wirtschaftlichen Absicherung von Risiken verwendet.

Derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) eingebunden sind, werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dies betrifft ausschließlich die eingesetzten Devisenswaps zur Absicherung des Währungsrisikos aus den zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen. Hier erfolgt keine Designation im Rahmen einer Sicherungsbeziehung, da die Grundgeschäfte im Rahmen der Konsolidierung eliminiert werden und nur der Ergebniseffekt aus der Fremdwährungsbewertung im Konzernergebnis verbleibt. Das Bewertungsergebnis der Devisenswaps wird dann ebenfalls im Finanzergebnis ausgewiesen und mit dem Ergebnis aus der Fremdwährungsbewertung der zwischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen saldiert.

Daneben verwendet der Konzern Devisentermingeschäfte zur Absicherung von geplanten konzerninternen Wareneinkäufen. Diese werden bei Abschluss des Devisentermingeschäftes als Sicherungsgeschäft mit dem dazugehörigen Grundgeschäft einer Sicherungsbeziehung formal zugeordnet. Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 hat der Konzern das Bilanzierungswahlrecht ausgeübt, Sicherungsbeziehungen weiterhin nach IAS 39 anstatt der in Kapitel 6 von IFRS 9 niedergelegten Regelungen zum Hedge Accounting zu bilanzieren.

Die Anforderungen an ein Hedge Accounting nach IAS 39 sind in diesen Fällen erfüllt. Der Konzern überprüft außerdem bei Beginn der Sicherungsbeziehung und auch danach fortlaufend die Effektivität der Sicherungsbeziehung. Die vom Konzern eingesetzten Devisentermingeschäfte im Rahmen der Risikomanagementstrategie werden als Cashflow Hedge bilanziert, wobei der effektive Anteil aus den Änderungen des Zeitwerts im sonstigen Ergebnis erfasst wird. Der ineffektive Anteil wird sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nach Eintritt des Grundgeschäftes werden die bis zu diesem Termin erfolgsneutral erfassten Bewertungsergebnisse dem Vorratsvermögen zugeordnet und beeinflussen dann die Umsatzkosten bei Verkauf der entsprechenden Produkte in der Zukunft. Ab dem Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäftes werden auch diese Derivate als freistehend behandelt und jegliche weitere Bewertungsänderung erfolgswirksam mit der Fremdwährungsbewertung der aus der ursprünglich abgesicherten Transaktion resultierenden konzerninternen Verbindlichkeit saldiert.

Ferner hat der Konzern aufgrund der mit einer teilweise variablen Verzinsung ausgestatteten Schuldscheine in den USA einen Payer Swap abgeschlossen und diesen als Sicherungsinstrument im Rahmen eines Cashflow Hedges mit dem variabel verzinslichen Schuldschein designiert. Der effektive Anteil der Wertänderung des Swaps wird nunmehr im sonstigen Ergebnis erfasst. Das Recycling erfolgt periodisch über das Saldieren der Zinszahlungen aus Swap und dem Schuldschein.

Forschung und Entwicklung

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines einzelnen Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern die Erfüllung der folgenden 6 Kriterien des IAS 38 nachweisen kann:

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht;
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen;
- die Fähigkeit und Absicht, ihn zu nutzen oder zu verkaufen;
- die Art und Weise, wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts;
- die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig zu ermitteln.

Die Entwicklungskosten werden nach ihrem erstmaligen Ansatz als immaterieller Vermögenswert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Sie erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist, und wird in den Umsatzkosten erfasst. Während der Entwicklungsphase wird jährlich auf Wertminderungsindikatoren überprüft und gegebenenfalls ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

Darüber hinaus überprüft der Konzern jedes Jahr noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte auf Wertminderung. Bei der Überprüfung der Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögenswerten auf Wertminderung ist die Bestimmung des erzielbaren Betrags der Vermögenswerte mit Schätzungen verbunden.

Der Konzern betrachtet die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie als ein auslösendes Ereignis zur Durchführung eines Impairment-

Tests auf aktivierte Entwicklungsprojekte nach IAS 36. Siehe hierzu Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

Übrige nicht finanzielle Vermögenswerte

Übrige nicht finanzielle Vermögenswerte werden grundsätzlich zum Nennwert bewertet. Auf übrige Vermögenswerte, mit deren Ausfall mit hoher Wahrscheinlichkeit gerechnet wird, werden Einzelwertberichtigungen in voller Höhe gebildet.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel, Schecks und Sichteinlagen. Sie gehören zu der Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte“ und haben eine ursprüngliche Laufzeit von bis zu drei Monaten. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden mit dem Nominalwert umgerechnet in Konzernwährung angesetzt. Dieser entspricht im Hinblick auf liquide Mittel dem beizulegenden Zeitwert. Da die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente nur bei internationalen Großbanken gehalten werden, die über eine gute Ratingeinstufung verfügen, ist der rechnerische Wertberichtigungsbedarf zu vernachlässigen und von untergeordneter Bedeutung für den Konzern.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden nur dann erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. Zuwendungen für die Anschaffung von langfristigen Vermögenswerten werden als Verringerung des Buchwertes des Vermögenswertes berücksichtigt. Die Zuwendung wird dann mittels eines reduzierten Abschreibungsbetrags über die Nutzungsdauer des abschreibungsfähigen Vermögenswertes ertragswirksam erfasst. Erhält der Konzern Zuwendungen der öffentlichen Hand für Kosten, werden diese über den Zeitraum erfasst, in dem die entsprechenden Kosten angefallen sind, für deren Kompensation sie gewährt wurden. Die von der öffentlichen Hand erhaltenen Kompensationen werden jeweils saldiert mit den jeweiligen Aufwendungen gezeigt, für welche die Kompensation gezahlt wurde. Wurden die Zuwendungen der öffentlichen Hand nicht direkt für entstandene Aufwendungen geleistet, erfolgt der Ausweis innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Der Konzern hat leistungsorientierte Pensionspläne im Wesentlichen in den Ländern Deutschland und Schweiz. Für diese sind Beiträge an einen gesondert verwalteten Fonds zu leisten. Daneben bestehen noch im Wesentlichen leistungsorientierte Pensionspläne in den USA und Österreich. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Berücksichtigung von zukünftigen Entgelt- und Rentenanpassungen gemäß IAS 19 bewertet. Neubewertungen, einschließlich versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste, der Auswirkungen der Vermögenswertobergrenze (asset ceiling), ohne Berücksichtigung von Beträgen, die in den Nettozinsen auf die Nettoschuld aus leistungsorientierten Plänen enthalten sind, und der Erträge aus Planvermögen (ohne Berücksichtigung von Beträgen, die in den Nettozinsen auf die Nettoschuld aus leistungsorientierten Plänen enthalten sind), werden sofort in der Bilanz erfasst und in der Periode, in der sie anfallen, über das sonstige Ergebnis in die Gewinnrücklagen (debitorisch oder kreditorisch) eingestellt. Neubewertungen dürfen in Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden.

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird zum jeweils früheren der folgenden Zeitpunkte erfolgswirksam erfasst:

- dem Zeitpunkt, an dem die Anpassung oder Kürzung des Plans eintritt, oder
- dem Zeitpunkt, an dem der Konzern mit der Restrukturierung verbundene Kosten ansetzt.

Pensionsverpflichtungen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen gemäß den Richttafeln 2018 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Bei der Ermittlung der Pensionsverpflichtungen im Ausland werden landesspezifische Rechnungsgrundlagen und Parameter berücksichtigt.

Die Nettozinsen werden durch Anwendung des Abzinsungssatzes auf den Saldo (Schuld oder Vermögenswert) aus dem leistungsorientierten Plan ermittelt. Der Konzern erfasst folgende Änderungen der leistungsorientierten Verpflichtung in der Gewinn- und Verlustrechnung ihrer Funktion nach im Wesentlichen in den Verwaltungs- und Vertriebskosten:

- Dienstzeitaufwand, einschließlich des laufenden und des nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwands sowie der Gewinne und Verluste aus Plankürzungen und außerordentlichen Planabgeltungen
- Nettozinsaufwand oder -ertrag

Der Dienstzeitaufwand für die Versorgungsanwärter ergibt sich aus der planmäßigen Entwicklung des Anwartschaftsbarwerts. Der Nettozins wird im Finanzergebnis ausgewiesen. Leistungen im Rahmen von beitragsorientierten Versorgungsplänen werden direkt als Aufwand berücksichtigt.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gemäß IAS 37 angesetzt, wenn der Konzern aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, die wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. In den sonstigen Rückstellungen sind alle erkennbaren Verpflichtungen berücksichtigt. Die Bewertung erfolgt auf Grundlage von Schätzungen des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags nach bestmöglichem kaufmännischen Ermessen. Soweit Rückstellungen erst nach einem Jahr fällig werden und eine verlässliche Abschätzung der Auszahlungsbeträge beziehungsweise -zeitpunkte möglich ist, wird der Barwert durch Abzinsung ermittelt. Rückstellungen für Gewährleistungen „assurance-type warranties“ werden anhand von historischen Erfahrungswerten, der Gewährleistungszeiträume und des Volumens der dargestellten Produkte ermittelt. Für die Behandlung von verlängerten Garantien „service-type warranties“ siehe Erläuterungen zu dem oben genannten Kapitel Umsatz- und Ertragsrealisierung (Unterabschnitt: Gewährleistungsverpflichtungen).

Sonstige Rückstellungen werden für alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen in Höhe ihres wahrscheinlichen Eintritts gebildet.

Ertragsteuern

Die Berechnung der latenten und laufenden Steuern erfolgt nach IAS 12.

Für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen und den bilanziellen Wertansätzen, für ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge und für steuerliche Verlustvorträge werden aktive und passive latente Steuern gebildet.

Aktive latente Steuerabgrenzungen auf steuerliche Verlustvorträge werden nur dann berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass die

damit verbundenen Steuerminderungen innerhalb der nächsten (maximal) fünf Jahre auch eintreten und in den Folgeperioden in Anspruch genommen werden können. Verlustvorträge wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr in die Steuerabgrenzung mit einbezogen.

Die Bewertung latenter Steuern erfolgt zu dem am Bilanzstichtag gültigen oder beschlossenen Steuersatz der betroffenen Gesellschaft, der dann Gültigkeit haben wird, wenn die Umkehreffekte voraussichtlich eintreten werden.

Veränderungen der latenten Steuern in der Bilanz führen grundsätzlich zu latentem Steueraufwand beziehungsweise -ertrag. Soweit Sachverhalte, die eine Veränderung der latenten Steuern nach sich ziehen, direkt gegen das Eigenkapital gebucht werden, wird auch die Veränderung der latenten Steuern direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

Die laufenden Steuern werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde oder eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung der laufenden Steuern werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den jeweiligen Ländern gelten.

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen gemacht werden, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualschulden auswirken. Die nachstehend aufgeführten wesentlichen Schätzungen und Annahmen sowie die mit den gewählten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verbundenen Unsicherheiten sind entscheidend für das Verständnis der zugrundeliegenden Risiken der Finanzberichterstattung sowie der Auswirkungen, die diese Schätzungen, Annahmen und Unsicherheiten auf den Konzernabschluss haben könnten:

(a) Wesentliche Ermessensentscheidungen Entwicklungskosten

Der Konzern aktiviert die Kosten von Produktentwicklungsprojekten und IT-Projekten für Prozessoptimierungen in den diversen Organisationsbereichen, z.B. Produktion, Logistik etc. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung des Managements, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn ein Produktentwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein in einem bestehenden Projektmanagementmodell erreicht hat. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivieren Beträge trifft das Management Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus dem Projekt, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses des erwarteten zukünftigen Nutzens.

Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen mit Verlängerungs- und Kündigungsoptionen – der Konzern als Leasingnehmer

Der Konzern bestimmt die Laufzeit des Leasingverhältnisses unter Zugrundelegung der unkündbaren Grundlaufzeit des Leasingverhältnisses sowie unter Einbeziehung der Zeiträume, die sich aus einer Option zur Verlängerung des Leasingverhältnisses ergeben, sofern hinreichend sicher ist, dass er diese Option ausüben wird, oder der Zeiträume, die sich aus einer Option zur Kündigung des Leasingverhältnisses ergeben, sofern hinreichend sicher ist, dass er diese Option nicht ausüben wird.

Der Konzern hat mehrere Leasingverträge abgeschlossen, die Verlängerungs- und Kündigungsoptionen enthalten. Er trifft bei der Beurteilung, ob hinreichende Sicherheit besteht, dass die Option zur Verlängerung beziehungsweise zur Kündigung des Leasingverhältnisses ausgeübt oder nicht ausgeübt wird, Ermessensentscheidungen. Das heißt, er zieht alle relevanten Faktoren in Betracht, die für ihn einen wirtschaftlichen Anreiz darstellen, die Verlängerungs- oder die Kündigungsoption auszuüben. Nach dem Bereitstellungsdatum bestimmt der Konzern die Laufzeit des Leasingverhältnisses erneut, wenn ein signifikantes Ereignis oder eine Änderung von Umständen eintritt, das beziehungsweise die innerhalb seiner Kontrolle liegt/liegen und sich darauf auswirkt/auswirken, ob er die Option zur Verlängerung beziehungsweise zur Kündigung des Leasingverhältnisses ausüben wird oder nicht (z. B. Durchführung von wesentlichen Mietereinbauten oder wesentliche Anpassung des zugrunde liegenden Vermögenswerts).

Eine Reihe von Leasingverträgen, insbesondere von Immobilien, enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Die Verlängerungsoptionen für Immobilienleasingverträge sind in der Regel für zwei bis fünf Jahre. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, um dem Konzern die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf den Vertragsbestand zu erhalten. Die bestehenden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen können nur durch den Konzern, nicht aber durch den Leasinggeber ausgeübt werden.

Der Konzern hat die Verlängerungszeiträume als Teil der Leasinglaufzeit für gemietete Niederlassungen und Lagerflächen berücksichtigt, da diese Immobilien für die Geschäftstätigkeit von wesentlicher Bedeutung sind. Diese Mietverträge haben eine relativ kurze unkündbare Restlaufzeit (ein bis drei Jahre) und es würden sich signifikante negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit ergeben, wenn keine Alternativmöglichkeiten genutzt werden könnten. Für Verträge mit einer längeren Laufzeit wurden bestehende Verlängerungsoptionen nicht ausgeübt, da diese als noch nicht hinreichend sicher eingestuft wurden. Die Verlängerungsoptionen für Leasing von Kraftfahrzeugen wurden im Rahmen des Leasingverhältnisses nicht berücksichtigt, da diese nur sehr kurzfristig sind (bis drei Monate) und nur dann ausgeübt werden, wenn das Ersatzkraftfahrzeug noch nicht geliefert wurde.

Für Einzelheiten zu den möglichen künftigen Leasingzahlungen für Zeiträume nach dem Ausübungszeitpunkt der Verlängerungs- und Kündigungsoptionen, die nicht in der Leasinglaufzeit berücksichtigt sind, wird auf Anhangsangabe 26 verwiesen.

Beurteilung Aufnahme in den Konsolidierungskreis einer Minderheitenbeteiligung in Nordamerika

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung in Nordamerika erworben, die 5,4 Prozent der Anteilsrechte entsprechen. Die restlichen 94,6 Prozent entfallen auf die vier Gründer, die das Beteiligungsunternehmen in finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen geschlossen und unabhängig von dem Konzern leiten. Der Konzern hatte bis 10. November 2020 einen von fünf Sitzen im Aufsichtsgremium, danach nur noch ein Gastrecht zur Teilnahme an dessen Sitzungen. Er wird hierdurch über die laufenden Geschäftsentwicklungen zeitnah informiert, verfügt jedoch gegenüber den vier Gründern über keine Veto- oder Minderheitenrechte, um Einfluss auf wesentliche Geschäftstransaktionen ausüben zu können. Ausgehend von den aktuellen Verhältnissen und unter Gesamtschau aller Umstände verfügt der Konzern über keinen signifikanten Einfluss. Es liegt auch keine Beherrschung gemäß IFRS 10 vor. Der Ausweis erfolgt in der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“, da geplant ist, die Beteiligung strategisch langfristig zu halten.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

Im Rahmen der Umsetzung des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes und der damit verbundenen Straffung der Vertriebsstrukturen hat der Konzern diverse Liegenschaften u.a. in Norwegen und Lateinamerika als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert. Die Unternehmensleitung war der Auffassung, dass die Liegenschaften die Kriterien zur Einstufung als zur Veräußerung gehalten gemäß IFRS 5 erfüllen.

(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. Der Konzern betrachtet die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie als ein auslösendes Ereignis zur Durchführung eines Impairment-Tests auf aktivierte Entwicklungsprojekte nach IAS 36. Im Geschäftsjahr 2020 wurden Anhaltspunkte für wesentliche Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte identifiziert und eine Wertminderung vorgenommen. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten

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

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

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

Die beizulegenden Zeitwerte in der Stufe 3 wurden unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des internen Managements bezüglich der Inputfaktoren des Modells einschließlich prognostizierter Cashflows, des Abzinsungssatzes, des Ausfallrisikos und der Volatilität. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb einer Bandbreite können angemessen beurteilt werden und werden vom internen Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Die Beteiligungen wurde im laufenden Geschäftsjahr aufgrund geänderter Inputfaktoren neu bewertet, woraus eine Abwertung resultierte. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“.

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. Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie können sich bisherige Schätzungen und Annahmen zu geplanten steuerlichen Ergebnissen ändern beziehungsweise sind stark risikobehaftet. Im Geschäftsjahr 2020 wurden Anhaltspunkte für wesentliche Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern identifiziert und vorgenommen. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 6 „Ertragsteuern“.

Steuerpositionen werden unter Berücksichtigung der jeweiligen lokalen Steuergesetze sowie der einschlägigen Verwaltungsauffassungen ermittelt und unterliegen wegen ihrer Komplexität möglicherweise einer abweichenden Interpretation durch Steuerpflichtige einerseits und lokale Finanzbehörden andererseits. Unterschiedliche Auslegungen von Steuergesetzen können zu nachträglichen Steuerzahlungen für vergangene Jahre führen; sie werden basierend auf der Einschätzung des Konzerns in Übereinstimmung mit den Vorgaben des IFRIC 23 in die Betrachtung einbezogen.

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

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich und sofern irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, auch mehrmals jährlich, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte, immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer oder der aktivierten Entwicklungskosten eingetreten ist. Die Durchführung erfordert Schätzungen bezüglich der Prognose und der Diskontierung von künftigen Cashflows. Aufgrund der COVID-19-Pandemie wurde bereits in der Mitte des laufenden Geschäftsjahres ein anlassbezogener Werthaltigkeitstest bezogen auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Corporation (USA) durchgeführt, welcher zu Wertminderungen im Geschäfts- oder Firmenwert führte. Bei dieser anlassbezogenen Werthaltigkeitsüberprüfung in der Jahresmitte wurde kein weiterer Wertminderungsbedarf bei den anderen Vermögenswerten der Einheit in den USA festgestellt.

Bei den anderen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) wurde die jüngste ausführliche Berechnung vom Oktober 2019 für die Überprüfung der Werthaltigkeit zum 1. Halbjahr 2020 herangezogen. Bei der letzten Überprüfung ergab die ausführliche Analyse, dass der erzielbare Betrag den Buchwert der jeweiligen Einheit wesentlich übersteigt. Unter Berücksichtigung der Sensitivitätsanalyse wurde kein anlassbezogener Wertminderungsindikator identifiziert, da auch im Worst-Case Szenario der erzielbare Betrag wesentlich den Buchwert übersteigt.

Ein weiterer regulärer Werthaltigkeitstest für alle zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurde zum Ende des Geschäftsjahres durchgeführt. Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie können sich bisherige Schätzungen und Annahmen für die im Wertminderungstest verwendeten Parameter ändern beziehungsweise sind stark risikobehaftet. Bezüglich der Einzelheiten zur Berechnung, der Annahmen und der Sensitivität der Annahmen verweisen wir auf die Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

Leistungen an Arbeitnehmer

Die Bilanzierung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen erfolgt in Übereinstimmung mit versicherungsmathematischen Bewertungen. Diese Bewertungen beruhen auf statistischen und anderen Faktoren, um auf diese Weise künftige Ereignisse zu antizipieren. Diese Faktoren umfassen unter anderem versicherungsmathematische Annahmen wie Diskontierungssatz, erwartete Gehaltssteigerungen und Sterblichkeitsraten. Diese versicherungsmathematischen Annahmen können aufgrund von veränderten Markt- und Wirtschaftsbedingungen erheblich von den tatsächlichen Verpflichtungen abweichen sowie zur Veränderung des zugehörigen künftigen Aufwands führen.

Zu den Einzelheiten und vorgenommenen Sensitivitätsbetrachtungen verweisen wir auf die Anhangsangabe 19 „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken ergeben sich aus Klagen gegenüber der Wacker Neuson SE beziehungsweise einzelnen Konzernunternehmen. Der Ausgang solcher Rechtsstreitigkeiten könnte einen wesentlichen Effekt auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben. Die Unternehmensleitung analysiert regelmäßig die aktuellen Informationen zu diesen Fällen und bildet Rückstellungen für wahrscheinliche Verpflichtungen. Für die Beurteilung werden interne und externe Experten und Rechtsanwälte eingesetzt. Im Rahmen der Entscheidung über die Notwendigkeit einer Rückstellung berücksichtigt die Unternehmensleitung die Wahrscheinlichkeit eines ungünstigen Ausgangs sowie die Möglichkeit, die Höhe der Verpflichtung ausreichend verlässlich zu schätzen. Wir verweisen hierzu auch auf die Anhangsangabe 28 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“.

Umsatzabgrenzung von Volumenboni

Die erwarteten Volumenboni des Konzerns werden bei Verträgen mit einer einzigen Mindestabnahmemenge auf Einzelkundenbasis geschätzt. Die Beurteilung, ob ein Kunde voraussichtlich Anspruch auf einen Rabatt haben wird, hängt von seinem historischen Rabattanspruch und den bislang getätigten Käufen ab. Alle signifikanten Änderungen gegenüber dem historischen Kaufverhalten und den historischen Rabattansprüchen haben Einfluss auf die vom Konzern geschätzten erwarteten Prozentsätze der Rabatte. Der Konzern aktualisiert seine Einschätzung der erwarteten Volumenboni einmal im Jahr.

Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19 Pandemie in den USA und der damit verbundenen Schätzungsunsicherheit ergab sich eine wesentliche Änderung in den bisherigen Annahmen für die im Wertminderungstest verwendeten Parameter im Vergleich zum Vorjahr. Aus der Werthaltigkeitsüberprüfung ergab sich eine wesentliche Wertminderung in Höhe von 13,0 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2020 (2019: 0,4 Mio. Euro). Für weitere Angaben wird auf Abschnitt 11 Übrige langfristige Vermögenswerte verwiesen.

Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste bei finanziellen Vermögenswerten

In Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftslage einiger Kunden der Wacker Neuson Group wurden im Geschäftsjahr 2020 Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen in Höhe von insgesamt 33,3 Mio. Euro (2019: 3,3 Mio. Euro) erfolgswirksam für mögliche Forderungsausfälle vorgenommen. Aufgrund der oben beschriebenen Entwicklung im Geschäftsjahr 2020 hat der Konzern wesentliche Indikatoren über die signifikante Verschlechterung bei der Bonität einzelner Kunden feststellen müssen. Der Großteil der Risikovorsorgen entfiel hierbei auf die Berichtsregion Amerikas und ist auf Einzelwertberichtigungen aufgrund der signifikanten Verschlechterung bei einzelnen Kunden zurückzuführen.

Der Konzern nutzt im Allgemeinen 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 Bonitäts-einstufung 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.

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. Die COVID-19-Pandemie kann wesentliche Auswirkungen auf die Ausfallquoten von Forderungen haben. Die Analysen haben dies bestätigt und ergeben, dass die historischen Ausfallquoten aufgrund gestiegener aktueller Ausfallquoten anzupassen sind. Diese Berücksichtigung von zukunftsgerichteten Informationen führten im Geschäftsjahr 2020 zu höheren erwarteten Ausfallquoten und folglich zu einem Anstieg in den erfassten Wertberichtigungen. Zu den Einzelheiten der Wertberichtigungen verweisen wir auf die Anhangsangabe 14 „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“. Die Beurteilung des Zusammenhangs zwischen historischen Ausfallquoten, prognostizierten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und erwarteten Kreditausfällen stellt eine wesentliche Schätzung dar. Diese Schätzung wurde im aktuellen Geschäftsjahr infolge höherer erwarteter Ausfallquoten angepasst. Die Höhe der erwarteten Kreditausfälle hängt von Änderungen der Umstände und der prognostizierten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Die historischen Kreditausfälle des Konzerns und die Prognose der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind trotz der ständigen Validierung und Anpassung möglicherweise nicht repräsentativ für die tatsächlichen Ausfälle der Kunden in der Zukunft.

Leasingverhältnisse – Schätzung des Grenzfremdkapitalzinssatzes

Der Konzern kann den dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmen. Daher verwendet er zur Bewertung von Leasingverbindlichkeiten seinen Grenzfremdkapitalzinssatz. Der Grenzfremdkapitalzinssatz ist der Zinssatz, den der Konzern

zahlen müsste, wenn er für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit die Mittel aufnehmen würde, die er in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld für einen Vermögenswert mit einem dem Nutzungsrecht vergleichbaren Wert benötigen würde. Der Grenzfremdkapitalzinssatz spiegelt somit die Zinsen wider, die der Konzern „zu zahlen hätte“. Wenn keine beobachtbaren Zinssätze verfügbar sind (z. B. bei Tochterunternehmen, die keine Finanzierungsgeschäfte abschließen) oder wenn der Zinssatz angepasst werden muss, um die Bedingungen des Leasingverhältnisses abzubilden (z. B., wenn dieses nicht in der funktionalen Währung des Tochterunternehmens abgeschlossen wurde), muss der Grenzfremdkapitalzinssatz geschätzt werden. Der Konzern schätzt den Grenzfremdkapitalzinssatz anhand beobachtbarer Inputfaktoren (z. B. Marktzinssätze), sofern diese verfügbar sind, und muss bestimmte unternehmensspezifische Schätzungen vornehmen (z. B. Einzelbonitätsbewertung des Tochterunternehmens).

Übertragung von finanziellen Vermögenswerten

Innerhalb des Konzerns werden zu Finanzierungszwecken Forderungen einzeln oder gebündelt verkauft. Dies erfolgt über Factoring oder im Rahmen sogenannter „Asset-Backed“-Transaktionen. Im Zusammenhang mit der Ausbuchung dieser verkauften Forderungen waren Schätzungen beziehungsweise die Ausübung von Ermessen insbesondere in den folgenden Bereichen erforderlich:

- Die Feststellung, ob die relevanten Chancen und Risiken aus den abgetretenen Forderungen im Wesentlichen auf den Erwerber übertragen wurden oder beim Veräußerer verblieben sind, erfolgte in Form eines Vorher-Nachher-Tests. Dabei wurde beurteilt, ob sich die Schwankungsbreite (Streuung und Variabilität) des Barwerts der erwarteten Einnahmen vor und nach dem Transfer wesentlich unterscheidet. In diesem Zusammenhang waren für verschiedene Umweltzustände die Barwerte der prognostizierten Zahlungsströme aus den Forderungen zu bestimmen und mit Eintrittswahrscheinlichkeiten zu belegen.
- Soweit weder im Wesentlichen alle Chancen und Risiken zurückbehalten noch übertragen werden, hängt es von der Übertragung der Verfügungsmacht ab, ob die Forderungen vollständig abgehen oder (teilweise) entsprechend den anhaltenden Engagements weiterhin bilanziert werden. In diesem Zusammenhang war insbesondere die Beurteilung, ob der Übernehmende nach den vertraglichen Vereinbarungen berechtigt und nach den jeweiligen Umständen auch tatsächlich in der Lage ist, die gekauften Forderungen als Ganzes an eine nicht verbundene dritte Partei zu veräußern oder zu verpfänden, ohne dabei die Zustimmung des Übertragenden zu benötigen oder die Weiterveräußerung mit Einschränkungen versehen zu müssen. In diesem Zusammenhang war insbesondere die Beurteilung der konkreten Auswirkungen einzelner Vertragsklauseln mit Ermessen behaftet.

Wertberichtigung von Ersatzteilen

Annahmen und Schätzungen sind auch bei der Bestimmung der Werthaltigkeit von Ersatzteilen innerhalb der Vorräte notwendig. Mit einer im Geschäftsjahr 2020 eingeführten neuen IT-Lösung im Ersatzteilwesen des Konzerns, war im Geschäftsjahr 2020 erstmals eine detailliertere Clusterung von Ersatzteilen (ABC-Teilen) möglich. Aufgrund der verbesserten Datenqualität wurde bei der Bilanzierung der Ersatzteilbestände eine Schätzungsänderung gemäß IAS 8 vorgenommen. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 13 „Vorräte“.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1 – Umsatzerlöse

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

IN MIO. €	2020	2019
Geografische Segmente		
Europa	1.289,7	1.379,0
Amerikas	270,4	459,5
Asien-Pazifik	55,4	62,6
Umsatz gesamt	1.615,5	1.901,1
Segmente nach Geschäftsbereichen		
Baugeräte	351,8	485,3
Kompaktmaschinen	878,9	1.052,8
Dienstleistung	399,0	382,5
Abzüglich Cash Discounts	-14,2	-19,5
Umsatz gesamt	1.615,5	1.901,1
Herkunftsart der Umsatzerlöse:		
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	1.427,9	1.727,2
Sonstige Umsatzerlöse	187,6	173,9
Umsatz gesamt	1.615,5	1.901,1

In den sonstigen Umsatzerlösen (Herkunftsart) sind im Wesentlichen Umsätze nach IFRS 16 aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör sowie Umsätze aus der Händlerfinanzierung gemäß IFRS 9 enthalten.

Die Umsätze aus Dienstleistungen (Geschäftsbereich) enthalten Umsätze aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör in Höhe von 181,2 Mio. Euro (Vorjahr: 168,8 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 17 Tage (Vorjahr: 15 Tage). Aus der Händlerfinanzierung wurden 6,3 Mio. Euro ausgewiesen (Vorjahr: 5,2 Mio. Euro).

Weitere Angaben im Rahmen von IFRS 15 werden in den jeweiligen Anhangangaben der betroffenen Positionen gemacht.

2 – Sonstige betriebliche Erträge

IN MIO. €	2020	2019
Gewinne aus Verkauf von Sachanlagen und zur Veräußerung gehaltener langfristiger Vermögenswerte	4,0	1,5
Entschädigungsanspruch aus Kooperationsvereinbarung	2,3	–
Verrechnung Sachbezüge	2,1	1,7
Mieterlöse Finanzimmobilien	2,0	2,5
Staatliche Subventionen	1,8	1,7
Entkonsolidierungserfolg	1,2	–
Versicherungsentschädigungen	1,0	0,9
Schrotterlöse	0,9	1,1
Weiterverrechnungen	0,5	0,8
Verkauf des Geschäfts mit Flügelglättern	–	2,5
Abgeschlossene Rechtsstreitigkeiten	–	1,9
Forschungs- und Bildungsprämie	–	0,5
Übrige Erträge	2,8	2,5
Gesamt	18,6	17,6

Im laufenden Geschäftsjahr ist der Gewinn aus Verkauf von Sachanlagen und zur Veräußerung gehaltener langfristiger Vermögenswerte unter anderem wegen der Grundstücksveräußerung in Serbien um 1,1 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) gestiegen, welches bis dato nicht betriebsnotwendig war. Des Weiteren wurde im Rahmen des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes eine Immobilie in Norwegen mit einem Gewinn von 1,5 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) verwertet.

Im Vorjahr ergab sich für die Region Asien-Pazifik ein positiver Effekt in Höhe von 1,9 Mio. Euro (2020: 0,0 Mio. Euro) aus einer abgeschlossenen Rechtsstreitigkeit, aus dem ein werthaltiger Schadensersatzanspruch vom chinesischen Gericht dem Konzern endgültig zugesprochen wurde. Des Weiteren resultierte im Vorjahr aus dem Verkauf des Geschäfts mit Flügelglättern ein Ertrag in Höhe von 2,5 Mio. Euro (2020: 0,0 Mio. Euro).

3 – Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €	2020	2019
Löhne und Gehälter	288,6	315,0
Soziale Abgaben	67,2	70,4
Aufwendungen für die Altersversorgung	7,7	7,2
Gesamt	363,5	392,6

Die Aufwendungen für die Altersversorgung umfassen den Aufwand für Versorgungsleistungen ohne den Zinsanteil an den Zuführungen zu Pensionsrückstellungen, der im Finanzergebnis ausgewiesen ist.

In den Löhnen und Gehältern sind im folgenden Umfang Aufwendungen für Abfindungen enthalten:

IN MIO. €

	2020	2019
Abfindungen	8,5	2,9

Davon entfallen 0,7 Mio. Euro (2019: 0,7 Mio. Euro) auf gesetzlich verpflichtende Abfertigungsrückstellung für die Standorte in Österreich.

Der Anstieg für Abfindungen resultiert im Wesentlichen aus den Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) für das Logistikzentrum in Karlsfeld (Deutschland). Des Weiteren wurde aus den fortgeführten Restrukturierungsmaßnahmen im nordamerikanischen Werk in Menomonee Falls eine Abfindung von 1,7 Mio. Euro (2019: 0,7 Mio. Euro) erfolgswirksam erfasst. In den Abfindungen ist auch aufgrund der Vorstandsveränderung ein Betrag in Höhe von 1,0 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) enthalten.

In den Funktionskosten sind folgende Personalaufwendungen enthalten:

- Umsatzkosten: 148,4 Mio. Euro (2019: 141,2 Mio. Euro)
- Vertriebskosten: 119,7 Mio. Euro (2019: 156,7 Mio. Euro)
- Forschungs- und Entwicklungskosten: 41,9 Mio. Euro (2019: 41,9 Mio. Euro)
- Allgemeine Verwaltungskosten: 53,4 Mio. Euro (2019: 52,8 Mio. Euro)

Im Rahmen der jeweiligen landesspezifischen staatlichen COVID-19-Unterstützungsprogramme hat der Konzern im Geschäftsjahr 2020 insgesamt 4,1 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) an Zuschüssen zu sozialen Abgaben erhalten, die mit den jeweiligen Aufwendungen saldiert wurden:

- Umsatzkosten: 2,1 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro)
- Vertriebskosten: 0,7 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro)
- Forschungs- und Entwicklungskosten: 0,7 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro)
- Allgemeine Verwaltungskosten: 0,6 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro)

Staatliche Zuschüsse zu sozialen Abgaben wurden in Deutschland und Österreich im Rahmen von Kurzarbeitergeld und in anderen Ländern auf Basis ähnlicher Programme gewährt.

Die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen setzen sich im Berichtsjahr nach Funktionsbereichen wie folgt zusammen (ohne Leasingpersonal):

	2020	2019 angepasst
Produktion	2.701	2.931
Vertrieb und Service	1.505	1.583
Forschung und Entwicklung	505	493
Verwaltung	559	569
Gesamt	5.270	5.576

4 – Sonstige betriebliche Aufwendungen

IN MIO. €

	2020	2019
Wertminderung Geschäfts- oder Firmenwert	9,2	–
Verluste aus dem Abgang von Sachanlagevermögen	1,2	1,0
Sonstige Aufwendungen	1,4	0,9
Gesamt	11,8	1,9

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist im Wesentlichen auf die Wertberichtigung in Höhe von 9,2 Mio. Euro auf den Firmenwert des Teilkonzerns USA zurück zu führen. Siehe hierzu Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

5 – Finanzergebnis

a) Finanzerträge

IN MIO. €

	2020	2019
Zinsen und ähnliche Erträge	1,8	2,4
Währungsgewinne	–	2,2
Erträge aus Devisentermingeschäften	7,4	1,0
Gesamt	9,2	5,6

Zur Gegenfinanzierung der intern vergebenen Fremdwährungsdarlehen werden SWAPs extern aufgenommen. Daraus resultierte unter anderem Erträge in Höhe von 7,4 Mio. Euro (2019: 1,0 Mio. Euro). Dagegen stehen Aufwendungen in Höhe von 4,6 Mio. Euro (2019: 0,8 Mio. Euro) aus internen Fremdwährungsdarlehen, die als Grundgeschäft durch die SWAPs im Rahmen der Risikomanagementstrategie abgesichert sind. Diese abgesicherten Währungsverluste in Höhe von 4,6 Mio. Euro (2019: 0,8 Mio. Euro) sind unter den saldierten Währungsverlusten (2019: Währungsgewinnen) innerhalb der Finanzaufwendungen (2019: Finanzerträge) enthalten.

b) Finanzaufwendungen

IN MIO. €

	2020	2019
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	12,5	14,6
Währungsverluste	13,9	–
Aufwand aus Devisentermingeschäften	4,2	6,6
Sonstiges	0,3	–
Gesamt	30,9	21,2

Zinsen und ähnliche Erträge wurden im Berichtsjahr mit Zinsen und ähnlichen Aufwendungen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (2019: 1,4 Mio. Euro) saldiert. Siehe hierzu Anhangsangabe 16 „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Zur Gegenfinanzierung der intern vergebenen Fremdwährungsdarlehen werden SWAPs extern aufgenommen. Daraus resultierte unter anderem ein Aufwand in Höhe von 4,2 Mio. Euro (2019: 6,6 Mio. Euro). Dagegen stehen in Höhe von 1,5 Mio. Euro (2019: 3,1 Mio. Euro) Erträge aus internen Fremdwährungsdarlehen, die als Grundgeschäft durch die SWAPs im Rahmen der Risikomanagementstrategie abgesichert sind. Diese abgesicherten Währungsgewinne in Höhe von 1,5 Mio. Euro (2019: 3,1 Mio. Euro) sind unter den saldierten Währungsgewinnen (2019: Währungsgewinne) innerhalb der Finanzerträge (2019: Finanzerträge) enthalten.

In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen werden 0,4 Mio. Euro Wertminderung aus der Vorjahresfehlerkorrektur hinsichtlich der Bewertungskategorie einer Minderheitsbeteiligung in Österreich ausgewiesen. Nähere Erläuterungen hierzu geben wir im Abschnitt „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

6 – Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €	2020	2019
Tatsächliche Steuern	23,1	40,3
Latente Steuern	16,6	8,7
Gesamt	39,7	49,0

In den tatsächlichen Steuern sind Anpassungen in Höhe von 3,3 Mio. Euro als Ertrag (2019: 1,8 Mio. Euro Ertrag) für frühere Geschäftsjahre enthalten. Diese resultieren im Wesentlichen aus Verlustrückträgen in den USA.

Bei der Ermittlung der latenten Steuern wurden für inländische Gesellschaften ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent und ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent hierauf berücksichtigt. Daneben wurden die Gewerbesteuern mit dem jeweiligen Gewerbesteuersatz berücksichtigt. Bei den ausländischen Gesellschaften wurden für die Ermittlung die jeweils gültigen oder zu erwartenden Steuersätze verwendet.

Latente Ertragsteuern aus während des Geschäftsjahres im sonstigen Ergebnis erfasster Positionen:

IN MIO. €	2020	2019
In den Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		
Cashflow Hedges	-0,1	0,4
Summe	-0,1	0,4
In den Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungszusagen	1,1	2,9
Summe	1,1	2,9
Gesamt	1,0	3,3

Überleitung vom errechneten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand:

IN MIO. €	2020	2019
Ergebnis vor Ertragsteuern	53,8	137,5
Errechneter Steueraufwand 28,82 % (Vorjahr: 29,56 %)	15,5	40,7
Abweichungen vom Konzernsteuersatz	0,4	-4,3
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragsteuern	-3,3	-1,8
Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge	2,5	5,5
Steuersatzänderungen	-0,3	-0,1
Steuerauswirkungen latente Steueransprüche auf Verlustvorträge	15,9	8,6
Wertberichtigungen auf Steuerlatenzen	7,0	0,2
Sonstiges	2,0	0,2
Gesamt	39,7	49,0

Die errechnete Ertragsteuer ergibt sich unter Anwendung des konzerneinheitlichen Steuersatzes in Höhe von 28,82 Prozent (2019: 29,56 Prozent) auf das Ergebnis vor Steuern.

Die Position „Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge“ beinhaltet unter anderem die Steuerbelastung auf Dividendenerträge. Da dieses Jahr keine Dividenden ausgeschüttet wurden, ist die Position im Vergleich zum Vorjahr geringer. Hierbei ist anzumerken, dass konzerninterne Dividenden eliminiert werden, die Steuerbelastung auf Dividendenerträge jedoch im Steueraufwand enthalten ist.

Die aktiven und passiven latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

IN MIO. €	2020 Aktive latente Steuern	2020 Passive latente Steuern	2019 Aktive latente Steuern	2019 Passive latente Steuern
Ansatz- und Bewertungsunterschiede immaterielle Vermögenswerte	–	44,4	–	38,6
Bewertungsunterschiede Sachanlagen und Vermietbestand	14,2	15,3	14,1	15,6
Bewertungsunterschiede Vorräte	10,8	3,4	14,4	1,9
Bewertungsunterschiede Forderungen	7,6	0,2	6,2	–
Bewertungsunterschiede IFRS 16	1,4	–	1,3	–
Bewertungsunterschiede Pensionsrückstellungen	12,5	3,1	11,2	2,5
Bewertungsunterschiede Verbindlichkeiten	5,4	1,1	5,4	–
Verlustvorträge	1,6	–	6,7	–
Sonstige	8,1	8,6	9,1	8,3
Gesamt	61,6	76,1	68,4	66,9
Saldierungen	-32,2	-32,2	-30,1	-30,1
Bilanzposten	29,4	43,9	38,3	36,8

Die latenten Steuern in der Konzern-Bilanz richten sich nach den in den Bilanzen der Einzelgesellschaften ausgewiesenen latenten Steuern. Auf Einzelgesellschaftsebene wurden aktive und passive latente Steuern zutreffend miteinander verrechnet.

Die passiven latenten Steuern bei den immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen durch den Ansatz von Marken im Zusammenhang mit den Akquisitionen Weidemann und Neuson Kramer bedingt.

Im Vermietbestand sowie in den Vorräten sind latente Steuern aufgrund der Bewertung des Vermietbestandes beziehungsweise der Vorräte zu Konzernherstellkosten enthalten.

Die nicht genutzten steuerlichen Verluste, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, belaufen sich auf 84,3 Mio. Euro (2019: 56,6 Mio. Euro); hierin enthalten sind nicht genutzte steuerliche Zinsvorträge der US-Gesellschaft von 8,9 Mio. Euro (2019: 9,5 Mio. Euro). Die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge entfallen in Höhe von 16,6 Mio. Euro auf das Segment Amerikas, wo sie bis zu 3 Jahren vortragsfähig sind, sowie in Höhe von 15,8 Mio. Euro auf das Segment Asien Pazifik, wo sie bis zu 5 Jahren vortragsfähig sind. Alle weiteren Verlustvorträge sind unbegrenzt vortragsfähig.

Von den aktiven latenten Steuern entfallen 1,6 Mio. Euro (2019: 6,7 Mio. Euro) auf Einzelgesellschaften, die in der laufenden Periode oder in der Vorperiode Verluste erlitten haben. Der Grund für die Aktivierung liegt in der sich abzeichnenden verbesserten Ertragssituation in den kommenden Jahren, welche in Folge geeigneter Maßnahmen des Managements zu erwarten ist. Daher wird davon ausgegangen, dass die Gesellschaften zukünftig Gewinne erwirtschaften werden. Es wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge auch bei Gesellschaften mit einer Verlusthistorie angesetzt, sofern die eingetretenen Verluste auf einmalige Sondereffekte in den jeweiligen Gesellschaften zurück zu führen sind. Hier geht die Geschäftsführung davon aus, dass die Gründe für solche Verluste behoben sind und die jeweilige Gesellschaft zukünftig ein positives Ergebnis erwirtschaftet. Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie hat der Konzern die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern anlassbezogen überprüft und beurteilt, um die gesunkenen Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen zu berücksichtigen. Es wurde ein Wertberichtigungsbedarf für aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 4,3 Mio. Euro sowie auf aktive latente Steuern auf temporäre Differenzen aus Vorjahren in Höhe von 7,0 Mio. Euro identifiziert, welche ergebniswirksam erfasst wurden. Im Vorjahr betrug der latente Steueraufwand in Folge von Abwertungen von aktivierten latenten Steueransprüchen aus Vorjahren 4,1 Mio. Euro. Darüber hinaus wurden für im Jahr 2020 erwirtschaftete Verluste keine latenten Steuern in Höhe von 11,5 Mio. Euro (2019: 5,7 Mio. Euro) aktiviert, da mit einer Nutzung innerhalb der nächsten fünf Jahre nicht gerechnet wird oder die entsprechende Gesellschaft über eine Verlusthistorie verfügt.

Es wurden latente Steuern aus Pensionsverpflichtungen in Höhe von 11,7 Mio. Euro (2019: 10,6 Mio. Euro) sowie aus Cash Flow Hedges in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2019: 0,3 Mio. Euro) direkt im Eigenkapital erfasst. Alle anderen latenten Steuern wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Steuerabgrenzungen auf nicht ausgeschüttete Gewinne von Tochtergesellschaften wurden nur vorgenommen, sofern eine Ausschüttung basierend auf den konzerninternen Vorschriften geplant ist. Hierauf wurden passive latente Steuern von 0,9 Mio. Euro (2019: 0,6 Mio. Euro) erfasst. An ausschüttungsfähigen Beträgen sind 90,5 Mio. Euro (2019: 50,9 Mio. Euro) vorhanden.

7 – Ergebnis je Aktie

	2020	2019
Den Aktionären zurechenbares Jahresergebnis in Mio. €	14,1	88,5
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien	70,14	70,14
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in €	0,20	1,26
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	0,20	1,26

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich gemäß IAS 33 aus der Division des den Aktionären der Wacker Neuson SE zurechenbaren Jahresergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien.

Erläuterungen zur Bilanz

8 – Sachanlagen

a) Sachanlagen (inklusive Leasing-Nutzungsrechten)

SACHANLAGESPIEGEL

IN MIO. €

	Grund- stücke und Gebäude	Techni- sche Anla- gen und Maschinen	Betriebs- und Ge- schäfts- ausstat- tung	Geleistete Anzahl- ungen / Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2020	411,3	132,4	131,3	15,8	690,8
Währungsdifferenzen	-5,6	-2,3	-1,9	-0,2	-10,0
Veränderung Konsolidierungskreis	-0,9	–	-0,6	–	-1,5
Zugänge	18,3	8,4	14,8	28,7	70,2
Abgänge	-11,9	-13,5	-11,5	–	-36,9
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	-11,9	-0,3	-1,0	–	-13,2
Umbuchungen	7,1	4,5	0,4	-12,0	–
Stand 31. Dezember 2020	406,4	129,2	131,5	32,3	699,4
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2020	121,1	92,5	76,9	–	290,5
Währungsdifferenzen	-1,9	-1,7	-1,2	–	-4,8
Veränderung Konsolidierungskreis	-0,1	–	-0,5	–	-0,6
Zugänge	22,9	10,0	16,3	–	49,2
Wertminderung	1,5	2,8	0,8	0,1	5,2
Abgänge	-4,2	-12,5	-9,7	–	-26,4
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	-4,3	-0,2	-0,8	–	-5,3
Stand 31. Dezember 2020	135,0	90,9	81,8	0,1	307,8
Buchwerte am 31. Dezember 2019	290,2	39,9	54,4	15,8	400,3
Buchwerte am 31. Dezember 2020	271,4	38,3	49,7	32,2	391,6
Nutzungsdauer in Jahren	16–50	1–10	1–15		

	Grund- stücke und Gebäude	Techni- sche Anla- gen und Maschinen	Betriebs- und Ge- schäfts- ausstat- tung	Geleistete Anzahl- ungen / Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2019	316,7	131,8	97,2	8,4	554,1
Erstanwendung IFRS 16	57,8	0,1	11,4	–	69,3
Währungsdifferenzen	1,8	0,9	0,6	-0,1	3,2
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Zugänge	41,4	7,5	26,3	15,9	91,1
Abgänge	-10,5	-10,6	-5,8	–	-26,9
Umbuchungen	4,1	2,7	1,6	-8,4	–
Stand 31. Dezember 2019	411,3	132,4	131,3	15,8	690,8
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2019	101,9	91,9	65,6	0,1	259,5
Währungsdifferenzen	0,5	0,6	0,3	-0,1	1,3
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Zugänge	21,0	9,4	15,8	–	46,2
Wertminderung	0,3	0,1	–	–	0,4
Abgänge	-2,6	-9,5	-4,8	–	-16,9
Umbuchung	–	–	–	–	–
Stand 31. Dezember 2019	121,1	92,5	76,9	–	290,5
Buchwerte am 31. Dezember 2018	214,8	39,9	31,6	8,3	294,6
Buchwerte am 31. Dezember 2019	290,2	39,9	54,4	15,8	400,3
Nutzungsdauer in Jahren	16 – 50	1 – 10	1 – 15		

Für die Grundstücke wird eine unbegrenzte Nutzungsdauer angesetzt.

Die gesamten in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns erfassten Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen, Finanzimmobilien, Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte sowie den Vermietbestand (siehe Anhangsangabe 12 „Vermietbestand“) betragen 129,1 Mio. Euro (2019: 104,4 Mio. Euro).

IN MIO. €	2020	2019
Funktionsbereiche		
Herstellungskosten	75,4	66,0
Vertriebskosten	23,6	22,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	3,9	2,6
Allgemeine Verwaltungskosten	17,0	13,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9,2	–
Abschreibungen und Wertminderungen gesamt	129,1	104,4

Ohne den Vermietbestand betragen die Abschreibungen 88,3 Mio. Euro (2019: 63,3 Mio. Euro). Der Anstieg der gesamten Abschreibungen und Wertminderungen um 24,7 Mio. Euro auf 129,1 Mio. Euro (2019: 104,4 Mio. Euro) ist im Wesentlichen auf gestiegene Wertminderungen zurückzuführen, die sich wie folgt aufteilen:

IN MIO. €	2020	2019
Funktionsbereiche		
Herstellungskosten	9,0	0,2
Vertriebskosten	1,6	0,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	0,2	–
Allgemeine Verwaltungskosten	0,9	–
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9,2	–
Wertminderungen gesamt	20,9	0,5
Regionen		
Europa	4,9	0,4
Amerikas	12,5	0,1
Asien-Pazifik	3,5	–
Wertminderungen gesamt	20,9	0,5

In Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie wurde eine Überprüfung der Geschäftsaussichten aller wesentlichen Konzernbereiche vorgenommen. Die Wertminderung von 9,2 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen umfasst die Abschreibung des Firmenwertes im Teilkonzern USA (siehe im Detail dazu 10 „Immaterielle Vermögenswerte“). Aus der Überprüfung der Geschäftsaussichten ergaben sich diverse Wertminderungen im Zusammenhang mit immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 6,5 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro), darin enthalten waren Wertkorrekturen im Wesentlichen für aktivierte Produktentwicklungen von 5,6 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro). → [siehe Seite 118](#)

In Anbetracht der hohen Unsicherheiten hatte der Vorstand alle geplanten Investitionsvorhaben erneut geprüft und – wo möglich und

sinnvoll – zur weiteren Absicherung der Liquidität verschoben. Bei den Investitionen in Sachanlagen handelte es sich u. a. um Erweiterungsinvestitionen in Produktion und Logistik der Werke in Korbach und Pfullendorf. Diese Erweiterungsmaßnahmen erhöhten im Wesentlichen die Zugänge bei den geleisteten Anzahlungen / Anlagen im Bau auf 28,7 Mio. Euro (2019: 15,9 Mio. Euro).

Die Umbuchungen der geleisteten Anzahlungen / Anlagen im Bau erhöhten sich auf 12,0 Mio. Euro (2019: 8,4 Mio. Euro). Wesentlich beeinflusst wurde dieser Anstieg durch die Erweiterung der Produktionslogistik bei Kramer (Pfullendorf) und der zusätzlichen Erweiterung der Logistik am Werksstandort in Reichertshofen, welche in 2020 in Betrieb genommen werden konnten.

Im Rahmen des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes und vor dem Hintergrund der weiteren Fokussierung auf Kernmärkte wurden die Vertriebsstrukturen deutlich gestrafft. Daraus resultierten Umbuchungen (Gesamtbuchwert 7,9 Mio. Euro) für die Anschaffungskosten von 13,2 Mio. Euro und für die kumulierten Abschreibungen von 5,3 Mio. Euro. Diese werden in die Bilanzzeilen „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ und „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgegliedert. Mit einem Buchwert

von 1,3 Mio. Euro wird eine Immobilie in Schweden „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ klassifiziert, welche gehalten wird, um Mieteinnahmen zu generieren (siehe Abschnitt 9 „Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien“ → [Seite 116](#)). Durch die Optimierungen der Vertriebsstrukturen wurden weitere Vermögenswerte von 6,6 Mio. Euro mit der Veräußerungsabsicht gehalten (siehe Abschnitt 17 „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ → [Seite 125](#)), welche im Wesentlichen Immobilien darstellen.

b) Leasing-Nutzungsrechte

Die folgenden Tabellen zeigen die nach einzelnen Klassen des Sachanlagevermögens separat dargestellte Entwicklung der Leasing-Nutzungsrechte.

Ausführliche Ausführungen zu den inhaltlichen Gestaltungen der zugrundeliegenden Leasingverträge sind in der Anhangsangabe 26 „Leasingverhältnisse“ enthalten. Wir verweisen an dieser Stelle auf diese Anhangsangabe, um Doppelnennungen zu vermeiden.

	Grund- stücke und Gebäude	Technische Anlagen und Ma- schinen	Betriebs- und Ge- schäftsaus- stattung	Gesamt
Anschaffungskosten				
Bilanzwert zum 1. Januar 2020	76,9	0,1	24,9	101,9
Währungsdifferenzen	-0,2	-0,1	–	-0,3
Zugänge	14,8	–	7,5	22,3
Umbuchungen	-1,7	–	–	-1,7
Abgänge	-9,7	–	-3,7	-13,4
Stand 31. Dezember 2020	80,1	–	28,7	108,8
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2020	12,9	–	6,2	19,1
Währungsdifferenzen	–	–	–	–
Zugänge	15,3	–	7,2	22,5
Umbuchungen	-0,3	–	–	-0,3
Wertminderung	0,1	–	–	0,1
Abgänge	-3,2	–	-2,6	-5,8
Stand 31. Dezember 2020	24,8	–	10,8	35,6
Bilanzwerte am 1. Januar 2020	64,0	0,1	18,7	82,8
Bilanzwerte am 31. Dezember 2020	55,3	–	17,9	73,2

	Grund- stücke und Gebäude	Technische Anlagen und Ma- schinen	Betriebs- und Ge- schäftsaus- stattung	Gesamt
Anschaffungskosten				
Bilanzwert zum 1. Januar 2019	57,8	0,1	11,4	69,3
Währungsdifferenzen	0,3	–	0,1	0,4
Zugänge	26,5	–	14,1	40,6
Abgänge	-7,7	–	-0,7	-8,4
Stand 31. Dezember 2019	76,9	0,1	24,9	101,9
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2019	–	–	–	–
Währungsdifferenzen	–	–	–	–
Zugänge	13,6	–	6,5	20,1
Wertminderung	–	–	–	–
Abgänge	-0,7	–	-0,3	-1,0
Stand 31. Dezember 2019	12,9	–	6,2	19,1
Bilanzwerte am 1. Januar 2019	57,8	0,1	11,4	69,3
Bilanzwerte am 31. Dezember 2019	64,0	0,1	18,7	82,8

9 – Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien haben sich in den Jahren 2020 und 2019 wie folgt entwickelt:

IN MIO. €		
	2020	2019
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	38,4	38,4
Währungsdifferenzen	–	–
Zugänge	–	–
Abgänge	-0,1	–
Umbuchungen	1,6	–
Stand 31. Dezember	39,9	38,4
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	13,1	12,6
Währungsdifferenzen	–	–
Zugänge	0,4	0,5
Abgänge	-0,1	–
Umbuchung	0,3	–
Stand 31. Dezember	13,7	13,1
Buchwerte am 1. Januar	25,3	25,8
Buchwerte am 31. Dezember	26,2	25,3

DETAILINFORMATIONEN ZU DEN LIEGENSCHAFTEN

Liegenschaft	Buchwert am 31.12.2020 in Mio. €	Zeitwert am 31.12.2020 in Mio. €	Ermittlungsmethode	Abschreibungsmethode	Nutzungsdauer
Deutschland	24,9	43,2			
München	11,0	23,2	Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Überlingen	13,9	20,0	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	25 – 50 Jahre
Schweden	1,3	1,3	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Gesamt	26,2	44,5			

Liegenschaft	Buchwert am 31.12.2019 in Mio. €	Zeitwert am 31.12.2019 in Mio. €	Ermittlungsmethode	Abschreibungsmethode	Nutzungsdauer
Deutschland	25,2	42,9			
München	11,3	22,9	Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Überlingen	13,9	20,0	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	25 – 50 Jahre
Spanien	0,1	0,1	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Gesamt	25,3	43,0			

Das Ergebnis aus Finanzimmobilien stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	2020	2019
Mieterlöse	2,0	2,4
Abschreibungen und Wertminderungen	-0,4	-0,5
Sonstige Aufwendungen	-0,2	-0,1
Gesamt	1,4	1,8

Die Ergebnisse sind dem Segment Europa zuzuordnen.

Die Finanzimmobilien enthalten die oben angegebenen Grundstücke und Gebäude, die alle an fremde Dritte vermietet sind, beziehungsweise bei denen Fremdvermietungsabsicht besteht. Die angegebenen Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern betreffen ausschließlich die enthaltenen Gebäude.

Die angewandten Bewertungsverfahren sind oben tabellarisch aufgeführt.

Die wesentlichen nicht beobachtbaren Inputparameter zur Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien sind wie folgt (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3):

Die beizulegenden Zeitwerte von Immobilien, die anhand von Ertragswertverfahren beziehungsweise Discounted-Cashflow-Methoden berechnet werden, wurden teilweise von Gutachtern ermittelt. Diesen Bewertungen liegen als Inputfaktoren Bodenrichtwerte, marktübliche Mietzinsen, geschätzte Bewirtschaftungskosten und geschätzte Restnutzungsdauern zu Grunde.

10 – Immaterielle Vermögenswerte

a) Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert hat sich wie folgt entwickelt:

IN MIO. €		
	2020	2019
Stand 1. Januar	237,8	237,8
Fremdwährungseffekte	0,1	0,2
Wertminderung	9,2	–
Abgänge	–	-0,2
Stand 31. Dezember	228,7	237,8

Auf Basis der aktualisierten Geschäftsplanung und der Überprüfung der Werthaltigkeit des Vermögensportfolios wurde der Firmenwert des Teilkonzerns USA in Höhe von 9,2 Mio. Euro vollständig abgeschrieben (siehe dazu Unterabschnitt „c) Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer“ → siehe Seite 119). Die Wertminderung von 9,2 Mio. Euro ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst und der Berichtsregion Amerikas zugeordnet.

b) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

→ siehe Abb. Seite 118

Die erwartete Restnutzungsdauer und die Restbuchwerte der sonstigen immateriellen Wirtschaftsgüter stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €			
	Buchwert 31.12.2020	Buchwert 31.12.2019	Nutzungs- dauer
Marken	64,8	64,8	unbegrenzt
Kundenstamm	0,9	1,1	10 Jahre
Softwareentwicklung	21,6	16,5	1 – 8 Jahre
Gesamt	87,3	82,4	

Die sonstigen immateriellen Wirtschaftsgüter beinhalten einen Wert von 22,0 Mio. Euro für den Markennamen Weidemann aus dem Erwerb der Weidemann GmbH im Jahr 2005. Aufgrund der wesentlichen Marktstellung der Firma Weidemann GmbH wird für die Marke beziehungsweise den Namen eine unbegrenzte Nutzungsdauer veranschlagt.

Aus dem Zusammenschluss mit der Neuson Kramer Gruppe resultiert ein Wert von 42,8 Mio. Euro für den Markennamen, dem aus Gründen der bedeutenden Marktstellung der Firma ebenfalls eine unbegrenzte Nutzungsdauer zugesprochen wird. Die Wacker Neuson SE ist nicht Inhaberin der Wortmarke Neuson. Diese steht im Eigentum der PIN-Stiftung, welche Teil der Gruppe des Aufsichtsratsvorsitzenden Johann Neunteufel ist. Mit gewissen Vorgaben verfügt die Gesellschaft indes über eine exklusive, unwiderrufliche und zeitlich unbegrenzte kostenfreie Lizenz zur Nutzung dieser Marke in Verbindung mit dem Namensbestandteil Wacker.

Aus dem Erwerb der KLC SERVIS s.r.o. im Jahr 2018 resultierte ein Kundenstamm in Höhe von 1,2 Mio. Euro. Dieser wird linear über 10 Jahre abgeschrieben.

Bei den selbsterstellten immateriellen Wirtschaftsgütern handelt es sich um aktivierte Entwicklungskosten. Bei den Softwareentwicklungen handelt es sich ebenfalls um aktivierte Kosten für den Bereich Software.

Im Rahmen eines anlassbezogenen Impairment-Tests wurden im Geschäftsjahr 2020 bei den selbsterstellten immateriellen Wirtschaftsgütern Anhaltspunkte für eine Wertminderung in Höhe von 6,5 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) festgestellt. Die Prüfung der Werthaltigkeit wurde auf Ebene der einzelnen Vermögenswerte vorgenommen.

IN MIO. €		
	2020	2019
Funktionsbereiche		
Herstellungskosten	5,4	–
Forschungs- und Entwicklungskosten	0,2	–
Allgemeine Verwaltungskosten	0,9	–
Wertminderungen gesamt	6,5	–
Regionen		
Europa	3,4	–
Amerikas	1,3	–
Asien-Pazifik	1,8	–
Wertminderungen gesamt	6,5	–

Im Rahmen des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes und der damit verbundenen Straffung der Vertriebsstrukturen wurden IT-Entwicklungen (u.a. Entwicklungen für SAP-Customizing) in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) abgeschrieben und der Berichtsregion Europa zugeordnet. In Höhe von 5,6 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) wurden Wertminderungen für aktivierte Produktentwicklungen (u.a. Entwicklungen für den 9to-Lader, 6to-Bagger sowie die Generatoren für den lateinamerikanischen Markt) aufgrund der anlassbezogenen Werthaltigkeitsprüfung vorgenommen.

Die Zugänge der immateriellen Vermögenswerte in Bearbeitung resultieren im Wesentlichen aus Produktentwicklungen sowie Aktivierungen von IT-Projekten. Die Umbuchungen für immaterielle Vermögenswerte in Bearbeitung sind im Vergleich zum Vorjahr um 16,4 Mio. Euro auf 42,4 Mio. Euro (2019: 26,0 Mio. Euro) gestiegen. Die Ursache liegt

in dem Abschluss der Produktentwicklungen für Radlader, Teleradlader und Baggerlader aufgrund der Abgasnormen (TIER V). Des Weiteren wurden wesentliche IT-Projekte u. a. das SAP IBP (Integrated Business Planning), in Betrieb genommen, welches stufenweise die integrierte Vertriebs- und Produktionsplanung über alle operativen Gesellschaften des Konzerns ermöglicht. Zur verbesserten Ressourcenallokation und Auslastung des Vermietbestands wurde eine neue Vermietsoftware (FIT Rent) produktiv eingeführt.

ANLAGESPIEGEL IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

IN MIO. €

	Lizenzen und ähnliche Rechte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Selbster- stellte im- materielle Vermögens- werte	Immateri- elle Ver- mögens- werte in Bearbei- tung	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2020	32,9	92,9	81,1	45,5	252,4
Währungsdifferenzen	-0,7	-0,1	-1,4	-0,3	-2,5
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	1,1	0,5	0,2	37,1	38,9
Abgänge	-0,8	-0,9	-7,1	-0,3	-9,1
Umbuchungen	-	11,1	31,3	-42,4	-
Stand 31. Dezember 2020	32,5	103,5	104,1	39,6	279,7
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2020	25,9	10,5	50,1	-	86,5
Währungsdifferenzen	-0,7	-	-0,9	-	-1,6
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	2,1	4,3	11,4	-	17,8
Wertminderung	-	2,0	4,3	0,2	6,5
Abgänge	-0,7	-0,6	-7,1	-	-8,4
Umbuchung	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2020	26,6	16,2	57,8	0,2	100,8
Buchwerte am 31. Dezember 2019	7,0	82,4	31,0	45,5	165,9
Buchwerte am 31. Dezember 2020	5,9	87,3	46,3	39,4	178,9
Nutzungsdauer in Jahren	3 – 8	1 – 8	5 – 6		

	Lizenzen und ähnliche Rechte	Sonstige immateri- elle Ver- mögens- werte	Selbster- stellte im- materielle Vermö- genswerte	Immateri- elle Ver- mögens- werte in Bearbei- tung	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2019	30,0	84,4	64,9	36,7	216,0
Währungsdifferenzen	0,2	–	0,2	0,1	0,5
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Zugänge	2,3	1,8	-0,2	34,8	38,7
Abgänge	-0,9	-0,7	-1,1	-0,1	-2,8
Umbuchungen	1,3	7,4	17,3	-26,0	–
Stand 31. Dezember 2019	32,9	92,9	81,1	45,5	252,4
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2019	24,5	8,2	39,7	0,1	72,5
Währungsdifferenzen	0,1	–	0,2	–	0,3
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Zugänge	2,0	2,9	11,2	–	16,1
Wertminderung	–	–	–	–	–
Abgänge	-0,7	-0,6	-1,1	–	-2,4
Umbuchung	–	–	0,1	-0,1	–
Stand 31. Dezember 2019	25,9	10,5	50,1	–	86,5
Buchwerte am 31. Dezember 2018	5,5	76,2	25,2	36,6	143,5
Buchwerte am 31. Dezember 2019	7,0	82,4	31,0	45,5	165,9

c) Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die Marken Weidemann und Neuson mit einer unbestimmten Nutzungsdauer werden zur Überprüfung auf Wertminderung den nachfolgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugewiesen, die in den Segmenten Amerikas beziehungsweise Europa enthalten sind:

- Weidemann GmbH (Deutschland)
- Wacker Neuson Corporation (USA)
- Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich)

Die anteiligen Buchwerte teilen sich im Einzelnen wie folgt auf:

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Wacker Neuson America Corporation		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	–	9,2
Weidemann GmbH		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	24,2	24,2
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	22,0	22,0
Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich)		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	204,4	204,4
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	42,8	42,8
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	228,6	237,8
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	64,8	64,8

Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwertes sowie der Marken von unbestimmter Nutzungsdauer wird, außer im Jahr des Erstzugangs, entweder bei Vorliegen eines Indikators für Wertminderung oder im Zuge des jährlich durchgeführten Impairment-Tests überprüft. Dazu wird der Buchwert mit dem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten verglichen. Der Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3). Zukünftige Zahlungsströme werden hierbei auf den aktuellen Berichtszeitpunkt abgezinst. Eine Wertminderung liegt vor, wenn der Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten kleiner ist als der Buchwert.

Allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie musste die Wacker Neuson Group im Geschäftsjahr 2020 deutliche Umsatzeinbußen hinnehmen. Die von zahlreichen Staaten, Institutionen und Unternehmen ergriffenen Schutzmaßnahmen führten insbesondere im ersten Halbjahr zu Unterbrechungen der Baustellentätigkeit sowie einer Behinderung der Lieferketten. Flächendeckende Shutdowns und die große Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie wirkten sich deutlich negativ auf das Investitionsverhalten der Kunden und die Geschäftslage der Wacker Neuson Group aus.

Im Segment Europa lag der Umsatz im Jahr 2020 mit 1.289,7 Mio. Euro um 6,5 Prozent unter dem Wert des Vorjahres (2019: 1.379,0 Mio. Euro). Umfangreiche Shutdowns wirkten sich vor allem in Frankreich und Spanien negativ auf die Geschäftsentwicklung aus und führten zu zweistelligen Umsatzrückgängen. Auch in den nordeuropäischen Ländern und Polen ging der Umsatz deutlich zurück. Erfreulich zeigte sich dagegen die Entwicklung in der DACH-Region, in der der Konzern von seinem besonders dichten Netz aus eigenen Vertriebsniederlassungen und Händlerpartnern profitierte. Hier

konnten durch Umsatzzuwächse im Dienstleistungsgeschäft Rückgänge im Neumaschinengeschäft abgemildert werden. Stabilisierend wirkte sich außerdem das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen der Konzernmarken Kramer und Weidemann aus: Der Umsatz erreichte hier 304,3 Mio. Euro, ein Minus von 2,5 Prozent (2019: 310,2 Mio. Euro).

In der von COVID-19 besonders heftig betroffenen Region Amerikas musste ein Umsatzrückgang um 41,2 Prozent auf 270,4 Mio. Euro hin genommen werden (2019: 459,5 Mio. Euro). Dieser resultierte im Wesentlichen aus der stark zurückhaltenden Investitionsneigung von Händlern, Großkunden und Vermietketten. In Anbetracht der raschen Ausbreitung des Corona-Virus im zweiten Quartal, der schwachen Nachfragesituation und vergleichsweise hoher Lagerbestände, stand das US-amerikanische Werk in Menomonee-Falls ab April weitestgehend still. Mit positiven Tendenzen beim Auftragseingang wurden erste Produktionslinien gegen Ende des dritten Quartals wieder schrittweise hochgefahren.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Corporation (USA)

Planmäßig führt der Konzern seine jährliche Prüfung auf Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer jeweils im vierten Quartal durch. Im Geschäftsjahr 2020 wirkte sich die Corona-Krise besonders stark auf das Geschäft in Nordamerika aus, wo vor allem die Nachfrage von Großkunden, darunter Vermietunternehmen, deutlich unter den internen Planungen lag. Folglich reduzierten sich die ursprünglichen Erwartungen an die dortige Geschäftsentwicklung im Planungszeitraum. Der Konzern betrachtet die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und deren wesentliche Auswirkung in den USA als ein auslösendes Ereignis zur Durchführung eines unterjährigen Wertminderungstest und hat daher bereits im Mai 2020 einen Wertminderungstest auf den Geschäfts- oder Firmenwert der Einheit (Wacker Neuson Corporation – USA) durchgeführt.

Parameter Mai 2020: Der aktualisierte WACC betrug 8,40 Prozent (2019: 9,23 Prozent). Die Schätzungen zur Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Prognosezeitraums zugrunde gelegt werden (5,0 Prozent) blieben wie der Prozentsatz der Wachstumsrate der ewigen Rente (2,0 Prozent) unverändert im Vergleich zum Jahresende 2019. Der Abwertungsbedarf resultierte im Wesentlichen aus den zukünftig erwarteten geringeren Umsatzerlösen aufgrund der COVID-19-Pandemie und den daraus folgenden niedrigeren Free Cashflows sowie vergleichsweise hoher Lagerbestände. Das US-amerikanische Werk in Menomonee-Falls stand ab April weitestgehend still. Die Free Cashflow Quoten (Free Cashflow im Verhältnis zum Umsatz) haben sich leicht verändert und wurden für den verbleibenden Zeitraum im Jahr 2020 mit 27 Prozent (2019: 24 Prozent) und danach in einer Bandbreite von 3,3 Prozent bis 13,7 Prozent (2019: 2,50 Prozent bis 4,61 Prozent) erwartet. Der Anstieg der relativen Free Cashflow Quoten in der Geschäftsplanung resultiert im Wesentlichen aus den gesunkenen Umsatzerlösen sowie den positiven Effekten aus der Entwicklung des Net Working Capitals.

Auf Basis der aktualisierten Geschäftsplanung und der Überprüfung der Werthaltigkeit des Vermögensportfolios wurde der Firmenwert des Teilkonzerns USA in Höhe von 9,2 Mio. Euro zum 1. Halbjahr 2020 vollständig abgeschrieben. Die Abschreibung wird in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen und ist dem Segment Amerikas zugewiesen. Bei dieser anlassbezogenen Werthaltigkeitsüberprüfung in der Jahresmitte wurde kein weiterer Wertminderungsbedarf bei den sonstigen Vermögenswerten neben dem Geschäfts- oder Firmenwert der Einheit in den USA festgestellt.

In Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftslage und die damit verbundene Unsicherheit von Plandaten wurde im 2. Halbjahr 2020 auf Ebene der einzelnen Vermögenswerte eine anlassbezogene Werthaltigkeitsprüfung vorgenommen, welche im Wesentlichen auf die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und auf vorausbezahlte Volumenboni entfallen (siehe dazu 11 „Übrige langfristige Vermögenswerte“). Neben den Forderungen ggü. Kunden wurden auch das Sachanlagevermögen (siehe Angaben 8 „Sachanlagen“) und die immateriellen Produktentwicklungen (siehe Angaben im Unterabschnitt b) Sonstige immaterielle Vermögenswerte) auf ihre Werthaltigkeit hin geprüft.

Im November wurde nach Finalisierung der neuen Budgetwerte und unter Berücksichtigung der Planungsunsicherheit wegen der COVID-19-Pandemie die Werthaltigkeitsprüfung der Einheit in den USA aktualisiert. Es ergaben sich keine weiteren Anpassungen.

Parameter November 2020: Cashflow-Prognosen basieren auf vom Management für einen Zeitraum von drei Jahren (bis 2023) genehmigten Finanzplänen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 8,50 Prozent (2019: 9,23 Prozent). Cashflows nach dem Zeitraum von drei Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 3,8 Prozent (2019: 5,0 Prozent) für zwei weitere Jahre (bis 2025) extrapoliert. Trotz Verlusten in der Vergangenheit, geht das Management von steigenden positiven Cashflows aus, da in den zurückliegenden Geschäftsjahren vermehrt negative Sondereffekte das Ergebnis der zahlungsmittelgenerierenden Einheit belastet haben. Das Management geht davon aus, dass die vollzogene Restrukturierung, welche unter anderem die Fertigungstiefe deutlich reduziert hat, sowie die Veränderung in der Werks- und Vertriebslogistik welche zur Verringerung der Komplexität beigetragen hat, zu nachhaltigen Ergebnissteigerungen beitragen.

Bei einem Rückgang des Operating Free Cashflows um 10,00 Prozent und bei einem gleichzeitigen Anstieg des Abzinsungssatzes um 1 Prozent würde es zu einem weiteren Wertminderungsbedarf der Einheit in den USA kommen.

Zahlungsmittelgenerierende Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich)

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich und sofern irgend ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, auch mehrmals jährlich, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte eingetreten ist. Bei den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) wurde die letzte ausführliche Berechnung vom Oktober 2019 für die Überprüfung der Werthaltigkeit zum 1. Halbjahr 2020 herangezogen. Die letzte Überprüfung hatte ergeben, dass der erzielbare Betrag den Buchwert der jeweiligen Einheit wesentlich übersteigt. Unter Berücksichtigung einer Sensitivitätsanalyse wurde per Mai 2020 kein anlassbezogener Wertminderungsindikator identifiziert, da auch im Worst-Case Szenario der erzielbare Betrag den Buchwert wesentlich übersteigt. Die jährliche Überprüfung der Werthaltigkeit wurde entsprechend zum November 2020 vollzogen.

Parameter November 2020: Cashflow Prognosen basieren auf vom Management für einen Zeitraum von drei Jahren (bis 2023) genehmigten Finanzplänen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 7,60 Prozent (2019: 7,39 Prozent). Cashflows nach dem Zeitraum von drei Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 2,6 – 3,4 Prozent (2019: 5,0 Prozent) für weitere zwei Jahre (bis 2025) extrapoliert. Diese Wachstumsrate übersteigt das durchschnittlich in der Branche prognostizierte Wachstum. Jedoch ist die zahlungsmittelgenerierende Einheit bereits in der

Vergangenheit überdurchschnittlich gewachsen. Das Management geht weiterhin von diesem Trend aus. Die Überprüfung zeigte, dass der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten den Buchwert übersteigt und keine Wertminderung zu erfassen war.

Bei einem Rückgang des Operating Free Cashflows um 10,00 Prozent würde es auch bei einem gleichzeitigen Anstieg des Abzinsungssatzes um 1 Prozent und einer Reduzierung der Wachstumsrate auf 0 Prozent in der ewigen Rente bei keiner der beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einem Wertminderungsbedarf führen.

Grundannahmen für die Berechnung des Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten und Sensitivitätsanalyse zu getroffenen Annahmen

Bei den der Berechnung des Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten zugrunde gelegten Annahmen bestehen folgende Schätzungsunsicherheiten:

- Free Cashflow
- Abzinsungssätze
- Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Prognosezeitraums zugrunde gelegt werden
- Ewige Rente

Free Cashflow nach Steuern – der Free Cashflow wird anhand einer Detailplanungsphase von 2021 bis 2024 ermittelt. Für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) werden für die ersten drei Planungsjahre (bis 2023) die Wachstumsraten anhand des Marktumfeldes unter Berücksichtigung von Vergangenheitswerten bestimmt. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Wacker Neuson Corporation (USA) wird für die ersten drei Jahre die Wachstumsrate anhand des Marktumfeldes unter Berücksichtigung von Vergangenheitswerten bestimmt. Es wurde dabei berücksichtigt, dass in den vergangenen Jahren die Free Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Wacker Neuson Corporation (USA) von Sondereffekten belastet waren. Das Management geht davon aus, dass solche negativen Sondereffekte durch eingeleitete und durchgeführte Gegenmaßnahmen zu keiner weiteren Beeinträchtigung führen. Höhere Wachstumsraten gegenüber dem prognostizierten durchschnittlichen Wachstum der Branche ergeben sich aus bereits in der Vergangenheit erreichtem überdurchschnittlichen Wachstum der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

Die Abzinsungssätze spiegeln die Schätzung der Unternehmensleistung hinsichtlich der Risiken wider, die den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zuzuordnen sind. Neben dem Ansatz eines Zinssatzes für eine risikolose Investition wird ein Risikozuschlag berücksichtigt. Die Abzinsung erfolgt für die beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) zum Kapitalkostensatz von 7,60 Prozent (2019: 7,39 Prozent) sowie von 8,50 Prozent (2019: 9,23 Prozent) für die Einheit Wacker Neuson Corporation (USA), dem WACC (Weighted Average Cost of Capital) nach Steuern.

Schätzungen der Wachstumsraten: Die Wachstumsraten liegen in der Beurteilung der Unternehmensleitung und der Tochtergesellschaften auf Grundlage der Besonderheiten lokaler Märkte. Für die Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Prognosezeitraums wurden unterschiedliche Szenarien mit einem EBIT-Wachstum von 2,6 bis 3,8 Prozent pro Jahr für die drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH, Wacker Neuson Corporation (USA) und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (Teilkonzern/Österreich) unterstellt. Zudem wurde ein Negativszenario für die drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten von nur 2 Prozent EBIT-Wachstum ab 2023 errechnet.

Marktkapitalisierung Wacker Neuson SE Konzern

Neben anderen Faktoren wird auch das Verhältnis zwischen Marktkapitalisierung und Buchwert bei der Überprüfung auf Anhaltspunkte für eine Wertminderung berücksichtigt. Die Aktie der Wacker Neuson SE erreichte nach einem Schlusskurs von 17,05 Euro zum Ende des Jahres 2019 mit 8,47 Euro am 12. März 2020 ihren Jahrestiefstkurs. Dabei entwickelte sich die Aktie in etwa parallel zum Prime Industrials Performance Index der Deutschen Börse. Der Vorstand der Wacker Neuson SE nahm in Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie eine Überprüfung der Geschäftsaussichten aller wesentlichen Konzernbereiche vor. Auf Basis der aktualisierten Geschäftsplanung und der Überprüfung der Werthaltigkeit von diversen Vermögenswerten auf Einzelebene wurden wesentliche Wertminderungssindikatoren sowie daraus abgeleitet Aufwendungen aus Wertminderungen erfolgswirksam erfasst.

Im Anschluss an den Jahrestiefstkurs erfolgte eine bis in den Herbst hinein anhaltende Erholung. Am 12. Oktober wurde mit 18,37 Euro das Jahreshoch erreicht. Im vierten Quartal befand sich die Aktie in einer Seitwärtsbewegung, knapp unter dem Jahreshoch notierend, und schloss das Jahr am letzten Handelstag mit einem Kurs von 17,51 Euro. Zum 31. Dezember 2020 lag die Marktkapitalisierung des Konzerns leicht über dem Buchwert seines Eigenkapitals.

11 – Übrige langfristige Vermögenswerte

Die übrigen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus folgenden Positionen zusammen:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019 angepasst
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	85,8	101,7
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	10,3	21,0
Langfristige Forderungen aus Finanzierungsleasing	7,4	15,4
Wertpapiere des Anlagevermögens	1,6	1,6
Anhaltendes Engagement aus Forderungsverkauf	1,5	2,9
Sonstige übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	3,1	2,1
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	109,7	144,7
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	–	0,1
Gesamt	109,7	144,8

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stammen im Wesentlichen aus Verkaufsförderungsmaßnahmen in den USA. Es bestehen Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Produkten sowie persönliche Bürgschaften. Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die langfristigen Forderungen aus Finanzierungsleasing sowie die vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler beinhalten eine Finanzierungskomponente, welche zu Erträgen aus Kundenfinanzierung führt und als Umsatzerlöse aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ausgewiesen wird.

Die Aufwendungen aus der Risikoversorge für mögliche Forderungsausfälle werden unter den Vertriebskosten ausgewiesen. Zum 31. Dezember teilt sich die Risikoversorge wie folgt auf:

IN MIO. €

	2020	2019
Aufteilung Risikovorsorge		
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	96,1	102,6
Risikovorsorge für mögliche Forderungsausfälle	-10,3	-0,9
Buchwert	85,8	101,7
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	23,3	21,4
Risikovorsorge für mögliche Forderungsausfälle	-13,0	-0,4
Buchwert	10,3	21,0
Langfristige Forderungen aus Finanzierungsleasing	7,4	15,7
Risikovorsorge für mögliche Forderungsausfälle	-	-0,3
Buchwert	7,4	15,4

Aus Gründen der Vertriebsunterstützung gewährt der Konzern ausgewählten Händlern Zahlungsziele von über einem Jahr. Die hiermit verbundenen langfristigen Forderungen werden in der Bilanzzeile „Langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen, solange die Fälligkeit noch mehr als ein Jahr beträgt. Sobald die Fälligkeit unterhalb von einem Jahr liegt, wird der kurzfristige Anteil in die Bilanzzeile „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ umgegliedert. Für das Geschäftsjahr 2019 wurde in diesem Zusammenhang eine Korrektur vorgenommen: Langfristige Forderungen (Fälligkeit größer ein Jahr) in Höhe von 49,8 Mio. Euro waren hier fehlerhaft in der Bilanzzeile „Forderung aus Lieferung und Leistungen“ und damit als kurzfristig ausgewiesen worden (siehe Angaben „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“).

In Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftslage einiger Kunden der Wacker Neuson Group, wurden im Geschäftsjahr 2020 Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle vorgenommen. Darin enthalten sind ebenfalls die Wertminderungen der vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler enthalten. Der Großteil der Risikovorsorgen entfiel hierbei auf die Berichtsregion Amerikas.

Die langfristigen Forderungen aus Finanzierungsleasing resultieren im Wesentlichen aus zusätzlichen Geschäften vom Finanzierungsleasing mit einem Großhändler in Australien sowie dem Ausbau von sogenannten Sale-and-Leaseback-Verträgen als vertriebsunterstützende Maßnahmen innerhalb von Europa aus den Geschäftsjahren 2019 und 2018. Seitdem wurden keine neuen wesentlichen Geschäfte mit Finanzierungsleasing abgeschlossen. Dies führte dementsprechend zu einem Rückgang der langfristigen Forderungen aus Finanzierungsleasing.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst er den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang seines anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird. Der Konzern

verkauft regelmäßig Forderungen einzeln oder (seit 2020) gebündelt und hat festgestellt, dass für diese Transaktionen die Chancen und Risiken weder übertragen noch behalten wurden. Der langfristige Anteil des anhaltenden Engagements des Konzerns in Höhe von 1,5 Mio. Euro (2019: 2,9 Mio. Euro) wird unter den übrigen langfristigen Vermögenswerten erfasst. Für weitere Angaben zu diesen Finanztransaktionen wird auf Abschnitt 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten verwiesen“.

12 – Vermietbestand

IN MIO. €

	2020	2019
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	244,5	218,5
Währungsdifferenzen	-1,0	2,7
Veränderung Konsolidierungskreis	-1,3	-
Zugänge	80,0	89,7
Abgänge	-87,0	-66,4
Umbuchungen	-	-
Stand 31. Dezember	235,2	244,5
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	78,4	69,1
Währungsdifferenzen	-0,3	1,0
Veränderung Konsolidierungskreis	-0,6	-
Zugänge	40,8	41,0
Abgänge	-42,6	-32,7
Umbuchung	-	-
Stand 31. Dezember	75,7	78,4
Buchwerte am 1. Januar	166,1	149,4
Buchwerte am 31. Dezember	159,5	166,1
Nutzungsdauer in Jahren	2 – 3	2 – 3

Es handelt sich beim Vermietbestand um Maschinen, welche für den Betrieb beim Kunden vorgehalten werden. Auf Anfrage des Kunden werden diese auch verkauft.

Die Veränderung des Konsolidierungskreises von 0,6 Mio. Euro ist auf die Veräußerung der Wacker Neuson ApS zurückzuführen.

13 – Vorräte

IN MIO. €

	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert 31.12.2020
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	93,8	-3,2	90,6
Unfertige Erzeugnisse	25,8	-	25,8
Fertigerzeugnisse	305,0	-9,2	295,8
Gesamt	424,6	-12,4	412,2

	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert 31.12.2019
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	129,9	-1,2	128,7
Unfertige Erzeugnisse	25,2	-	25,2
Fertigerzeugnisse	459,5	-10,9	448,6
Gesamt	614,6	-12,1	602,5

Der Rückgang des Vorratsbestandes resultiert aus zügigen Anpassungen der Produktionsprogramme in Folge der Corona-Krise. (siehe dazu auch Zusammengefasster Lagebericht → [Seite 33ff](#)).

Als Anschaffungs- und Herstellungskosten der im Geschäftsjahr veräußerten Vorräte wurden 948,3 Mio. Euro (2019: 1.159,4 Mio. Euro) als Aufwand erfasst.

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse wurden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Nettoveräußerungswert bewertet. Die zugehörigen Wertberichtigungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Mio. Euro (2019: Erhöhung von 0,3 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2020 kam es zu einer ertragswirksamen Rücknahme einer Wertminderung auf Ersatzteile in Höhe von 3,9 Mio. Euro. Mit einer neu eingeführten IT-Lösung im Ersatzteilwesen des Konzerns, ist es nun erstmals möglich, eine detailliertere Clusterung von Ersatzteilen (ABC-Teilen) vorzunehmen. Aufgrund der verbesserten Datenqualität wurde bei der Bilanzierung der Ersatzteilbestände eine Schätzungsänderung gemäß IAS 8 vorgenommen. Die Wertaufholung wurde ertragswirksam innerhalb der „Umsatzkosten“ erfasst. Es entfallen 3,3 Mio. Euro auf das Segment Europa und 0,6 Mio. Euro auf das Segment Amerikas. Im Vorjahr wurden keine Wertaufholungen vorgenommen.

Im Berichtsjahr wurden ebenso wie im Vorjahr keine Vorräte als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändet.

14 – Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019 angepasst
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert	240,8	323,3
abzüglich: Wertberichtigung	-18,4	-14,0
Gesamt	222,4	309,3

Der Rückgang der Forderungen resultiert im Wesentlichen aus dem geringeren Geschäftsvolumen.

Zum 31. Dezember 2020 ergibt sich folgende Aufteilung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Wertberichtigungen:

IN MIO. €		
	Nominal- volumen 31.12.2020	Wertbe- richtigung 31.12.2020
Nicht überfällig	172,0	1,2
Überfällig < 30 Tage	20,7	0,2
Überfällig 30 – 90 Tage	9,7	1,6
Überfällig > 90 Tage	38,4	15,4
Gesamt	240,8	18,4

IN MIO. €		
	Nominal- volumen 31.12.2019 angepasst	Wertbe- richtigung 31.12.2019
Nicht überfällig	225,2	–
Überfällig < 30 Tage	39,3	0,2
Überfällig 30 – 90 Tage	29,4	0,8
Überfällig > 90 Tage	29,3	12,9
Gesamt	323,2	13,9

Die Entwicklung der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	2020	2019
Stand 1. Januar	14,0	11,0
Wechselkursdifferenzen	-1,0	0,1
Zugänge	6,5	4,1
Inanspruchnahme	-0,4	-0,9
Auflösungen	-0,7	-0,3
Stand 31. Dezember	18,4	14,0

Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben im Wesentlichen eine Fälligkeit von bis zu 30 Tagen. Der Konzern geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn vertragliche Zahlungen 90 Tage überfällig sind. Außerdem kann er in bestimmten Fällen bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall ausgehen, wenn interne oder externe Informationen auf die Unwahrscheinlichkeit hindeuten, dass der Konzern die ausstehenden vertraglichen Beträge vollständig erhält, bevor alle von ihm gehaltenen Kreditbesicherungen berücksichtigt werden. Der Konzern beurteilt die Risikokonzentration hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als niedrig, da seine große Anzahl an Kunden in verschiedenen Ländern ansässig ist, verschiedenen Branchen angehört und auf weitgehend unabhängigen Märkten tätig ist. Der Konzern hat eine Wertberichtigungsmatrix erstellt, die auf seiner bisherigen Erfahrung mit Kreditverlusten basiert und um zukunftsbezogene Faktoren, die für die Kreditnehmer und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spezifisch sind, angepasst wurde:

ERWARTETE KREDITAUSFALLRATE

	31.12.2020	31.12.2019
Nicht überfällig	1%	0%
Überfällig < 30 Tage	1%	1%
Überfällig 30 – 90 Tage	17%	3%
Überfällig > 90 Tage	40%	45%

Der wesentliche Grund für die deutlich erhöhten Wertberichtigungen im Überfälligkeitsband > 90 Tage beruht auf der Einzelbetrachtung von Vertragshändlern in China, die bereits im Vorjahr in Zahlungsschwierigkeiten gekommen sind. Ebenso beinhaltet das Überfälligkeitsband > 90 Tage sowie das Band 30 – 90 Tage wesentliche Wertberichtigungen in Lateinamerika. Insofern sind die hier angezeigten Wertminderungssätze nicht repräsentativ für das Gesamtportfolio.

Der beizulegende Zeitwert entspricht annähernd dem Buchwert, da es sich ausschließlich um Forderungen mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr handelt.

15 – Übrige kurzfristige Vermögenswerte

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Vorausbezahlte Volumenboni an US-Händler	0,7	5,7
Forderungen aus Finanzierungsleasing	10,2	4,8
Staatliche Subventionen	1,5	1,7
Forderungen aus Rechtsstreitigkeiten	–	1,4
Debitorsche Kreditoren	0,8	1,2
Deposit	15,2	0,9
Darlehensforderung	2,4	0,8
Anhaltendes Engagement aus Forderungsverkauf	4,4	0,5
Abschlag Forderungsverkauf	3,4	–
Positiver Marktwert von Devisentermingeschäften	2,1	0,3
Entschädigungsanspruch aus Kooperationsvereinbarung	2,3	–
Sonstige übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	2,5	6,3
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	45,5	23,6
Umsatzsteuer	8,5	10,6
Vorauszahlungen	6,2	7,6
Vorschüsse an Mitarbeiter	0,2	–
Sonstige übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1,6	1,5
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	16,5	19,7
Gesamt	62,0	43,3

Der Zeitwert der übrigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte entspricht annähernd dem Buchwert, da es sich ausschließlich um Positionen mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr handelt.

Die übrigen kurzfristigen Vermögenswerte enthalten den kurzfristigen Anteil der Forderungen aus Finanzierungsleasing in Höhe von 10,2 Mio. Euro (2019: 4,8 Mio. Euro). Davon bestehen Leasingforderungen aus einer vertriebsunterstützenden Maßnahme in Höhe von 1,2 Mio. Euro (2019: 1,9 Mio. Euro).

Der Anstieg der Deposits resultiert aus der Anlage von 15 Mio. Euro als Termingeld mit einer Laufzeit von 6 Monaten.

Der langfristige Anteil der Forderungen aus Finanzierungsleasing wird unter der Position Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen und betrug 7,4 Mio. Euro (2019: 15,4 Mio. Euro).

Der Konzern ist Vertragspartner einer Factoring-Transaktion, gemäß derer die Bank zum Ankauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus bereits fälligen Entgelten aus über einem Zeitraum von mehreren Jahren zahlbaren Entgelten aus Maschinenverkäufen verpflichtet ist. Der Konzern verkauft regelmäßig Forderungen einzeln oder (seit 2020) gebündelt und hat festgestellt, dass für diese Transaktionen die Chancen und Risiken weder übertragen noch behalten wurden. Der kurzfristige Anteil des anhaltenden Engagements des Konzerns in Höhe von 4,4 Mio. Euro (2019: 0,5 Mio. Euro) wird unter den übrigen kurzfristigen Vermögenswerten erfasst. Für weitere Angaben zu der Finanztransaktion wird auf Abschnitt 29 "Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten" verwiesen.

Die künftig zu erhaltenden Mindestleasingzahlungen stellten sich folgendermaßen dar:

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Innerhalb eines Jahres	10,3	4,8
Zwischen ein und zwei Jahren	5,8	6,5
Zwischen zwei und drei Jahren	1,7	8,3
Zwischen drei und vier Jahren	1,5	1,4
Zwischen vier und fünf Jahren	0,6	0,8
Nach mehr als fünf Jahren	0,2	0,2
Gesamt	20,1	22,0

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der künftigen Mindestleasingzahlungen zur Brutto- und Nettoinvestition in Leasingverhältnisse sowie zum Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen:

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Künftige Mindestleasingzahlungen	20,1	22,0
Zuzüglich: Nicht garantierter Restwert	0,0	0,0
Bruttoinvestition in Leasingverhältnisse	20,1	22,0
Abzüglich: Unrealisierte Finanzerträge	-2,5	-1,4
Nettoinvestition in Leasingverhältnisse	17,6	20,6
Abzüglich: Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen	0,0	-0,4
Abzüglich: Barwert des nicht garantierten Restwerts	0,0	0,0
Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen	17,6	20,2

Der Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen war wie folgt fällig:

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Innerhalb eines Jahres	10,2	4,8
Zwischen ein und fünf Jahren	7,2	15,2
Nach mehr als fünf Jahren	0,2	0,2
Gesamt	17,6	20,2

Die Investitionen in Finanzierungsleasing resultierten überwiegend aus dem Leasinggeschäft mit Baumaschinen.

2020 hat der Konzern keinen Veräußerungsgewinn aus Finanzierungsleasingverhältnissen (2019: 0,6 Mio. Euro) erfasst.

2020 hat der Konzern Zinserträge auf Forderungen aus Finanzierungsleasing in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2019: 0,3 Mio. Euro) erfasst.

Aus variablen Leasingzahlungen sind dem Konzern als Leasinggeber keine Erträge entstanden.

Für den positiven Marktwert von Devisentermingeschäften verweisen wir auf die Anhangsangabe 25 „Derivative Finanzinstrumente“.

Die Vorauszahlungen betreffen im Wesentlichen sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit abzugrenzende Leistungen.

Für die Wertberichtigungen im Zusammenhang mit dem kurzfristigen Anteil der vorausbezahlten Volumenboni an US-Händler und Forderungen aus Finanzierungsleasing siehe Abschnitt 11 „Übrige langfristige Vermögenswerte“. Diese kurzfristigen Vermögenswerte waren alle nicht überfällig.

16 – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

IN MIO. €

	31.12.2020	31.12.2019
Giroguthaben	166,4	44,0
Sparguthaben	116,6	2,1
Kassenbestand	0,1	0,2
Gesamt	283,1	46,3

Die täglichen Zahlungsmittelbestände werden bei den Banken zu variablen Zinssätzen verzinst. Abhängig von den Liquiditätsanforderungen der Gesellschaft werden überschüssige Zahlungsmittelbestände als kurzfristige Termingelder mit einer Laufzeit von einem Tag bis zu drei Monaten angelegt. Die Termingelder werden entsprechend den vereinbarten Zinssätzen verzinst.

Die Giroguthaben in Höhe von 217,5 Mio. Euro (inklusive Cashpool-Giroguthaben) (2019: 161,4 Mio. Euro) werden mit den Verbindlichkeiten aus Cashpool-Girokonten in Höhe von 51,1 Mio. Euro (2019: 117,4 Mio. Euro) saldiert dargestellt, da mit der Cashpool-Bank ein Nettoausgleich (Aufrechnungsmöglichkeit) vereinbart wurde. Das Giroguthaben zum 31. Dezember 2020 nach Saldierung beträgt 166,4 Mio. Euro (2019: 44,0 Mio. Euro).

17 – Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Ein bebautes Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Durban, Südafrika, wurden mit einem Buchwert in Höhe von 0,8 Mio. Euro im Vorjahr als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgegliedert. Die Veräußerung erfolgte im ersten Quartal 2020. Es ergab sich ein Buchwertgewinn von 0,0 Mio. Euro.

Daneben wurden ein bebautes Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Guaratuba, Brasilien, mit einem Buchwert in Höhe von 0,1 Mio. Euro im Vorjahr als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ klassifiziert. Die Veräußerung wird im 1. Halbjahr 2021 erwartet.

Zum dritten Quartal 2020 wurde eine Immobilie in Norwegen mit einem Buchwert von 2,5 Mio. Euro als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgegliedert. Mit dem Verkauf im vierten Quartal 2020 konnte die Gruppe einen Buchwertgewinn von 1,5 Mio. Euro erzielen.

Im Rahmen der Straffung der Vertriebsstrukturen in Lateinamerika wurde im laufenden Geschäftsjahr eine Immobilie in Huechuraba, Chile, mit einem Buchwert in Höhe von 0,7 Mio. Euro sowie eine Immobilie in Itatiba, Brasilien mit einem Buchwert in Höhe von

0,2 Mio. Euro als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgegliedert. Ebenfalls wurde im Zuge der Reorganisation eine Immobilie in Malmö, Schweden, mit einem Buchwert in Höhe von 2,2 Mio. Euro als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgegliedert. Die Veräußerung dieser beiden Immobilien wird im 1. Halbjahr 2021 erwartet.

Daneben wurde ein bebautes Grundstück und das dazugehörige Gebäude in Johannesburg, Südafrika, mit einem Buchwert von 1,0 Mio. Euro als „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ klassifiziert. Die Veräußerung wird im ersten Quartal 2021 erwartet.

18 – Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert zum Vorjahr 70,1 Mio. Euro und ist eingeteilt in 70.140.000 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien mit einem rechnerisch auf sie entfallenden Anteil des Grundkapitals von je 1,00 Euro. Zum Stichtag des Konzernabschlusses ist das Grundkapital in voller Höhe erbracht.

Die anderen Rücklagen setzen sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €

	31.12.2020	31.12.2019
Kapitalrücklage	618,7	618,7
Wechselkursdifferenzen	-18,9	-5,8
Andere neutrale Verrechnungen	-37,6	-29,7
Gesamt	562,2	583,2

Die Kapitalrücklage resultiert im Wesentlichen aus den Agio-Beträgen im Rahmen des Börsengangs und aus dem Zusammenschluss mit der Wacker Neuson Beteiligungs GmbH (vormals Neuson Kramer Baumaschinen AG).

Die Rücklage für Wechselkursdifferenzen beinhaltet die ergebnisneutral im Eigenkapital zu erfassenden Ergebnisse aus der Umrechnung von in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüssen der einbezogenen Tochterunternehmen nach dem Konzept der funktionalen Währung. Im Geschäftsjahr 2020 besteht wie im Vorjahr ein Fremdwährungsdarlehen in USD gegenüber einem ausländischen Geschäftsbetrieb, das als Teil einer Nettoinvestition klassifiziert wurde. Das Nominalvolumen beträgt 60,0 Mio. USD und wurde von der deutschen Konzernmutter gegenüber der amerikanischen Gesellschaft Wacker Neuson Corporation ausgegeben. Dessen Währungsumrechnungsdifferenzen werden in der Rücklage für Wechselkursdifferenzen erfasst. Die starke Veränderung zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der USD Kurs-Entwicklung. → [Seite 92](#)

Die anderen neutralen Verrechnungen beinhalten Rücklagen zur Erfassung der Ergebnisse aus der Neubewertung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen, im Wesentlichen aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten sowie erfolgsneutral erfasste Ergebnisse im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Hedge Accounting.

Zum 31. Dezember 2020 und im gesamten Geschäftsjahr 2020 sowie im Vorjahr hielt die Gesellschaft keine eigenen Anteile.

Auf der virtuellen Hauptversammlung der Gesellschaft am 30. Juni 2020 folgten die Aktionäre dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, für das Geschäftsjahr 2019 keine Dividende auszuschütten und den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen. Die im Jahr 2019 gezahlte Dividende betrug 77,2 Mio. Euro (je Aktie 1,10 Euro). Im Geschäftsjahr 2021 wird eine Dividende von 42,1 Mio. Euro (0,60 Euro je Aktie) für das abgelaufene Geschäftsjahr 2020 vorgeschlagen. Vorgeschlagene Dividenden auf Stückaktien, die eines Beschlusses der Hauptversammlung bedürfen, wurden zum 31. Dezember nicht als Schuld erfasst. Für die weitere Darstellung des Eigenkapitals wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

Genehmigtes Kapital 2020

Der Vorstand wurde in der ordentlichen Hauptversammlung am 30. Mai 2017 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 29. Mai 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe von bis zu 17.535.000 neuen, auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 17.535.000,00 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

Eigene Aktien

Des Weiteren ist der Vorstand ebenfalls durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2017 ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. Mai 2027 insgesamt 7.014.000 eigene Aktien über die Börse zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als zehn Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Die Aktien dürfen nicht zum Zweck des Handelns in eigenen Aktien erworben werden.

Rechte, Vorzugsrechte und Beschränkungen von Anteilen

Zwischen einigen Aktionären und Gesellschaften der Wacker Familie einerseits und Gesellschaften und Aktionären der Familie Neunteufel andererseits bestehen vertragliche Vereinbarungen, die im Wesentlichen die Ausübung von Stimm- und Antragsrechten in der Hauptversammlung regeln und die Übertragsrechte der Aktien beschränken. Daneben besteht zwischen einem Aktionär der Familie Neunteufel und Herrn Martin Lehner ein Syndikatsvertrag, aufgrund dessen der Aktionär der Familie Neunteufel die Stimmrechte für von Herrn Martin Lehner erworbene Aktien ausübt. Für detaillierte Ausführungen wird auf den Lagebericht „Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“ verwiesen.

19 – Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Pensionsrückstellungen für Unternehmenszusagen	64,7	61,8
Rückstellungen aus sonstigen Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	0,1	–
Gesamt	64,8	61,8

Im Konzern bestehen zugunsten der Mitarbeiter weltweit verschiedene Regelungen für die Alters- und Hinterbliebenenversorgung. Die meisten Regelungen sehen die Bezahlung fester Einmalbeträge vor, bei den übrigen handelt es sich um die Bezahlung von Bezügen ab dem Eintritt in den Ruhestand bis zum Tode, wobei sich die Höhe dieser Beträge an der Einstufung der Arbeitnehmer (sowohl in Gehaltsklassen als auch in hierarchischen Ebenen) und deren Dienstzugehörigkeit orientiert.

Bei der Muttergesellschaft bestehen im Wesentlichen Pensionszusagen für Bezüge ab dem Eintritt in den Ruhestand gegenüber Vorständen sowie ehemaligen Geschäftsführern beziehungsweise Vorständen.

Bei der ausländischen Tochtergesellschaft in der Schweiz bestehen gesetzliche Pensionsvorsorgepläne gemäß dem Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG), die als leistungsorientierte Versorgungspläne im Sinne des IAS 19 bilanziert werden. Diese leistungsorientierten Pensionspläne sind über Rückdeckungsversicherungen finanziert. In diesem Falle zahlt das jeweilige Unternehmen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen Beiträge an den entsprechenden Versicherungsträger. Auch wenn die künftigen Vorsorgeleistungen grundsätzlich von den angesparten Beiträgen inklusive der Verzinsung abhängen, verbleibt aus den im Vorsorgerecht enthaltenen Garantien ein Restrisiko für das jeweilige Unternehmen.

Bei den übrigen in- und ausländischen Gesellschaften handelt es sich teilweise um die Zahlung eines Einmalbetrages, der sich am Gehalt zum Zeitpunkt des Eintritts in den Ruhestand – multipliziert mit einem von der Dienstzugehörigkeit abhängigen Faktor – bemisst, teilweise um gehaltsabhängige laufende Zahlungen, die für Mitarbeiter mit landesspezifisch unterschiedlichen Dienstzugehörigkeiten ab Eintritt in den Ruhestand bis zum Todeszeitpunkt geleistet werden.

Die leistungsorientierten Pensionspläne sind teilweise über Rückdeckungsversicherungen finanziert. Darüber hinaus bestehen nicht über Rückdeckungsversicherungen oder Fonds finanzierte Pensionszusagen, bei denen der Konzern die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen bei Fälligkeit der Pensionszahlungen trägt. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Direktzusagen, für die die regulatorischen Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes (beispielsweise für Rentenanpassungen) gelten.

Bei den in- und ausländischen Tochtergesellschaften bestehen daneben auch beitragsorientierte Altersversorgungssysteme. In diesem Falle zahlt das jeweilige Unternehmen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen Beiträge an den entsprechenden Rentenversicherungsträger. Mit der Zahlung der Beiträge bestehen für dieses Unternehmen keine weiteren Leistungsverpflichtungen. Die

laufenden Beitragszahlungen sind als Aufwand des jeweiligen Jahres im operativen Ergebnis erfasst.

Die versicherungsmathematische Bewertung basiert im Wesentlichen auf folgenden Prämissen, ausgenommen die Schweizer Pensionsvorsorgepläne (siehe separate Aufstellung):

		2020	2019
Versicherungsmathematische Annahmen¹			
Rechnungszins	in %	0,71	1,18
Gehaltstrend	in %	0,56	0,58
Pensionstrend	in %	1,71	1,75
Renteneintrittsalter	in Jahren	62	62

Gewogener Durchschnitt der Einzelpläne.

Die versicherungsmathematische Bewertung der Schweizer Pensionsvorsorgepläne basiert im Wesentlichen auf folgenden Prämissen:

		2020	2019
Versicherungsmathematische Annahmen			
Rechnungszins	in %	0,20	0,25
Gehaltstrend	in %	0,80	0,75
Renteneintrittsalter	in Jahren	65	64

Die Verpflichtungen aus Pensionen verteilen sich wie folgt:

IN MIO. €			
	31.12.2020	31.12.2019	
Zeitwert der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	64,9	61,0	
Zeitwert des Planvermögens	-31,5	-30,2	
Unterdeckung der über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	33,4	30,8	
Zeitwert der nicht über Fonds finanzierten Pensionsverpflichtungen	31,4	31,0	
Unterdeckung der gesamten Pensionsverpflichtungen	64,8	61,8	
Pensionsverpflichtung	64,8	61,8	

Die Veränderungen des Anwartschaftsbarwertes und des Planvermögens ergeben sich wie folgt:

IN MIO. €		
	2020	2019
Veränderung des Anwartschaftsbarwertes		
Stand 1. Januar	92,0	77,1
Laufender Dienstzeitaufwand	2,0	1,7
Zinsaufwand	0,8	1,3
Beiträge der Planteilnehmer	1,9	2,6
Neubewertungen:		
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste		
- aus Veränderungen der demografischen Annahmen	-0,1	-0,1
- aus Veränderungen der finanziellen Annahmen	5,0	10,7
Erfahrungsbedingte Anpassungen	0,2	-0,1
Wechselkursänderungen	-	1,0
Gezahlte Leistungen	-5,3	-2,2
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-0,2	-
Stand 31. Dezember	96,3	92,0

IN MIO. €		
	2020	2019
Veränderung des Planvermögens		
Stand 1. Januar	30,2	24,8
Zinsergebnis	0,2	0,4
Wechselkursänderungen	0,1	0,6
Neubewertungen:		
Aus Veränderungen der finanziellen Annahmen		
Erfahrungsbedingte Anpassungen	0,3	-0,1
Beiträge des Arbeitgebers	2,4	2,3
Beiträge der Planteilnehmer	2,0	2,6
Auszahlungen	-3,7	-0,4
Stand 31. Dezember	31,5	30,2

Das Planvermögen beinhaltet u. a. Rückdeckungsversicherungen bei deutschen Lebensversicherungen, deren zukünftige Leistungen zugunsten der Anspruchsberechtigten verpfändet wurden. Die Rückdeckungsversicherungen sind nicht an einem aktiven Markt notiert. Der von der Lebensversicherung mitgeteilte Wert (Zeitwert) des Planvermögens beträgt 16,7 Mio. Euro (2019: 15,2 Mio. Euro). Des Weiteren besteht auch eine Rückdeckungsversicherung bei schweizerischen Lebensversicherungen, deren zukünftige Leistungen zugunsten der Anspruchsberechtigten verpfändet wurden. Die schweizerische Rückdeckungsversicherung ist nicht an einem aktiven Markt notiert. Der von der Lebensversicherung mitgeteilte Wert (Zeitwert) des Planvermögens beträgt 14,8 Mio. Euro (2019: 15,0 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt zum Ende des Berichtszeitraums 14,9 Jahre (2019: 16,6 Jahre).

Die Anlagenstrategie für das Planvermögen, im Wesentlichen die deutsche und schweizerische Rückdeckungsversicherung, verfolgt das Ziel, einen Anlagenertrag in Verbindung mit den Beitragszuführungen in der Höhe zu erreichen, um das

Finanzierungsrisiko aus den Pensionsverpflichtungen angemessen zu steuern. Abhängig von den aktuell vorliegenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kann die tatsächliche Beitragszuführung von der festgesetzten Anlagenstrategie abweichen.

Die Pensionsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

IN MIO. €		
	2020	2019
Laufender Dienstzeitaufwand	2,0	1,7
Zinsaufwand des Anwartschaftsbarwertes	0,8	1,3
Nettozinsen	-0,1	-0,4
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-0,2	-
Summe Pensionsaufwendungen aus leistungsorientierten Plänen	2,5	2,6
Summe Pensionsaufwendungen aus beitragsorientierten Plänen	0,2	0,2
Summe Beitragszahlungen in gesetzliche Rentenversicherungen	34,5	26,0
Summe Pensionsaufwendungen	37,2	28,8

Der Zinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen ist im Finanzergebnis ausgewiesen. Die übrigen Pensionsaufwendungen sind als Personalaufwand in den Kosten der betrieblichen Funktionen verrechnet.

Bewertungsstichtag für den Zeitwert des Fondsvermögens und die Anwartschaftsbarwerte ist jeweils der 31. Dezember. Basiswert für die Aufzinsung der Pensionsverpflichtungen ist der Anwartschaftsbarwert am 1. Januar. Basiswert für die erwartete Verzinsung des Fondsvermögens ist der Zeitwert am 1. Januar. Unterjährige Dotierungen werden zeitanteilig berücksichtigt.

Die im Jahr 2021 zu erwartenden Einzahlungen in das deutsche Fondsvermögen betragen 1,6 Mio. Euro (für 2020: 1,6 Mio. Euro).

Nachfolgende Übersicht enthält die in den kommenden fünf Jahren erwarteten Pensionszahlungen:

IN MIO. €	
Fällig im Jahr 2021	2,4
Fällig im Jahr 2022	2,3
Fällig im Jahr 2023	2,7
Fällig im Jahr 2024	2,3
Fällig im Jahr 2025	2,6

Folgende Übersicht zeigt eine Sensitivitätsbetrachtung der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen:

IN MIO. €				
	in %	Sensitivität	Anstieg der Bewertungsparameter	Rückgang der Bewertungsparameter
Rechnungszins	0,74	+/- 1,00 %	-21,5	25,1
Gehaltstrend	0,56	+/- 0,50 %	12,1	-11,8
Pensionstrend	1,71	+/- 0,50 %	14,5	-12,6

Die dargestellte Sensitivitätsanalyse zeigt, wie sich der Anwartschaftsbarwert bei einer möglichen Änderung einzelner versicherungsmathematischer Annahmen entwickeln würde. Die Sensitivitätsanalyse wurde nur nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) ermittelt. Dabei wurde die Auswirkung der Änderung einzelner versicherungsmathematischer Annahmen isoliert betrachtet und dargestellt, während alle anderen Annahmen konstant gehalten wurden.

Für den Konzern ergeben sich aus den getätigten Pensionszusagen folgende Risiken:

- Eine Reduzierung des Rechnungszinssatzes führt zu einem Anstieg der Pensionsverpflichtungen.
- Ein Anstieg der Lebenserwartung führt zu einem Anstieg der Pensionsverpflichtungen.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen einer Erhöhung beziehungsweise Minderung um einen Prozentpunkt der angenommenen Kostentrends im medizinischen Bereich:

IN MIO. €		
	Anstieg	Rückgang
2020		
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	0,1	-0,1
2019		
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	0,1	-0,1

Der Anwartschaftsbarwert und die Pensionszahlungen sowie die Neubewertungen teilen sich wie folgt auf Pensionsverpflichtungen und Leistungen für medizinische Versorgung auf:

IN MIO. €		
	2020	2019
In der Bilanz erfasste Pensionsrückstellungen		
Pensionsverpflichtungen	63,7	60,8
Medizinische Versorgung	1,1	1,0
Gesamt	64,8	61,8
Im operativen Ergebnis erfasste Pensionsaufwendungen		
Pensionsverpflichtungen	2,0	1,7
Medizinische Versorgung	-	-
Gesamt	2,0	1,7
Neubewertungen		
Pensionsverpflichtungen	5,0	10,6
Medizinische Versorgung	0,1	-
Gesamt	5,1	10,6

20 – Sonstige Rückstellungen

IN MIO. €

	Stand 1.1.2020	Währungs- umrech- nung	Inan- spruch- nahme	Zuführun- gen	Auflösun- gen	Stand 31.12.2020
Rückstellungen						
Gewährleistungen	14,3	-0,5	-11,2	13,8	-0,9	15,5
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	8,7	–	-4,3	6,2	–	10,6
Rechts- und Beratungskosten	0,3	–	-0,3	0,4	–	0,4
Prozesskosten	0,2	–	-0,1	0,8	-0,1	0,8
Übrige Rückstellungen	2,0	–	-0,7	0,2	–	1,5
Gesamt	25,5	-0,5	-16,6	21,4	-1,0	28,8

	Stand 1.1.2019	Währungs- umrech- nung	Inan- spruch- nahme	Zuführun- gen	Auflösun- gen	Stand 31.12.2019
Rückstellungen						
Gewährleistungen	11,9	0,1	-4,0	7,3	-1,0	14,3
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	6,9	–	-3,6	6,4	-1,0	8,7
Rechts- und Beratungskosten	0,1	–	–	0,2	–	0,3
Prozesskosten	0,4	–	-0,1	–	-0,1	0,2
Übrige Rückstellungen	2,3	–	-1,0	0,7	–	2,0
Gesamt	21,6	0,1	-8,7	14,6	-2,1	25,5

In den Rückstellungen wurde 2020 ein Zinseffekt von unter 0,1 Mio. Euro (2019: unter 0,1 Mio. Euro) berücksichtigt.

Die Fälligkeiten der oben angegebenen Rückstellungen entfallen auf die Einzelposten wie folgt:

IN MIO. €

	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2020
Rückstellungen			
Gewährleistungen	13,0	2,5	15,5
Verpflichtungen gegenüber Mitarbei- tern	4,2	6,4	10,6
Rechts- und Beratungskosten	0,4	–	0,4
Prozesskosten	0,7	0,1	0,8
Übrige Rückstellungen	0,7	0,8	1,5
Gesamt	19,0	9,8	28,8

	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2019
Rückstellungen			
Gewährleistungen	12,1	2,2	14,3
Verpflichtungen gegenüber Mitarbei- tern	4,3	4,4	8,7
Rechts- und Beratungskosten	0,3	–	0,3
Prozesskosten	0,2	–	0,2
Übrige Rückstellungen	0,7	1,3	2,0
Gesamt	17,6	7,9	25,5

Die Verpflichtung der Gesellschaft aus den Arbeitszeitkonten der Arbeitnehmer ist mit den zur Sicherung dieser Ansprüche angelegten Wertpapieren des Anlagevermögens verrechnet. Die Verpflichtung aus den Arbeitszeitkonten beläuft sich auf 8,5 Mio. Euro (2019: 7,5 Mio. Euro). Die Anschaffungskosten der Wertpapiere betragen

6,7 Mio. Euro (2019: 6,7 Mio. Euro) und der Zeitwert zum 31. Dezember 2020 8,5 Mio. Euro (2019: 7,5 Mio. Euro), davon verrechnet 8,5 Mio. Euro (2019: 7,5 Mio. Euro).

Der Zuführung der Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern resultiert im Wesentlichen aus den Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) für das Logistikzentrum in Karlsruhe (Deutschland) sowie aus den Restrukturierungsmaßnahmen in Südamerika in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro).

21 – Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

Unter Finanzverbindlichkeiten werden folgende Beträge der Bilanzpositionen ausgewiesen: langfristige finanzielle Verbindlichkeiten 411,6 Mio. Euro (2019: 372,4 Mio. Euro), kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten 9,2 Mio. Euro (2019: 112,4 Mio. Euro) und kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten 0,2 Mio. Euro (2019: 0,5 Mio. Euro).

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten langfristige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen in Höhe von 2,8 Mio. Euro (2019: 3,9 Mio. Euro). Der kurzfristige Teil langfristiger Verbindlichkeiten enthält kurzfristige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2019: 0,5 Mio. Euro). Der Konzern hat im Jahr 2020 keinen Verlust aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen ausgewiesen (2019: Verlust kleiner als 0,1 Mio. Euro).

Die Buchwerte der Finanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2020	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	2,3	1,8	0,5	–
Schuldscheindarlehen	407,9	1,7	326,3	79,9
Beteiligung "SpeedInvest"	1,5	1,2	0,3	–
Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback	3,0	0,2	2,8	–
Anhaltendes Engagement	6,3	4,5	1,8	–
Gesamt	421,0	9,4	331,7	79,9

IN MIO. €				
	31.12.2019	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	110,2	109,2	1,0	–
Schuldscheindarlehen	365,2	1,5	263,8	99,9
Beteiligung "SpeedInvest"	2,1	1,2	0,9	–
Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback	4,4	0,5	3,7	0,2
Anhaltendes Engagement	3,4	0,5	2,9	–
Gesamt	485,3	112,9	272,3	100,1

Im Folgenden werden die vertraglichen Restlaufzeiten der Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2020 einschließlich geschätzter Zinszahlungen dargestellt. Es handelt sich um undiskontierte Bruttobeträge inklusive geschätzter Zinszahlungen.

IN MIO. €				
	31.12.2020	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	2,3	1,8	0,5	–
Schuldscheindarlehen	426,1	6,0	339,3	80,8
Ausstehende Zahlung Beteiligung "SpeedInvest"	1,5	1,2	0,3	–
Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback	3,1	0,2	2,8	0,1
Anhaltendes Engagement	6,3	4,5	1,8	–
Gesamt	439,3	13,7	344,7	80,9

IN MIO. €				
	31.12.2019	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	110,3	109,3	1,0	–
Schuldscheindarlehen	388,3	5,7	280,7	101,9
Ausstehende Zahlung Beteiligung "SpeedInvest"	2,1	1,2	0,9	–
Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback	4,8	0,6	4,0	0,2
Anhaltendes Engagement	3,4	0,5	2,9	–
Gesamt	508,9	117,3	289,5	102,1

Bankverbindlichkeiten

Die Bankverbindlichkeiten enthalten die folgenden Positionen:

BANKVERBINDLICHKEITEN				
	31.12.2020 IN MIO. €	Zinssatz in %	Verzinsung	Fälligkeiten
Geldmarktkredite in USD	0,8		variabel	< 1 Jahr
Kontokorrentkredite in EUR	0,4		variabel	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	0,6	12,0-13,0	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	0,5	12,0-13,0	variabel	>1 Jahr
Gesamt	2,3			

	31.12.2019 IN MIO. €	Zinssatz in %	Verzin- sung	Fälligkei- ten
Geldmarktkredite in EUR	55,0	–	fix	< 1 Jahr
Geldmarktkredite in USD	34,9	2,3 - 2,9	fix	< 1 Jahr
Kontokorrentkredite in EUR	18,3	0,6	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in südafrikanischen Rand	0,2	8,8	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	1,0	13,8	variabel	< 1 Jahr
Darlehen in brasilianischen Real	0,9	13,8	variabel	>1 Jahr
Gesamt	110,3			

Für die mit den variablen Darlehen verbundene Sensitivität der Zinsrisiken wird auf die Anhangsangabe 33 „Risikomanagement“ verwiesen.

Die zugesagten Kreditlinien, die von der Wacker Neuson SE nicht in Anspruch genommen wurden, sind folgender Tabelle zu entnehmen:

IN MIO. €

	2020
1. Kreditlinie EUR	25,0
2. Kreditlinie EUR	20,0
3. Kreditlinie EUR	50,0
4. Kreditlinie EUR	20,0
5. Kreditlinie EUR	25,0
6. Kreditlinie EUR	25,0
7. Kreditlinie EUR	25,0
8. Kreditlinie EUR	65,0
9. Kreditlinie EUR	50,0
10. Kreditlinie EUR	15,0
11. Kreditlinie EUR	0,7
12. Kreditlinie EUR	5,0
13. Kreditlinie EUR	0,9
14. Kreditlinie EUR	1,0
15. Kreditlinie EUR	0,3
16. Kreditlinie ZAR	< 0,1
17. Kreditlinie ZAR	0,5
18. Kreditlinie TRY	< 0,1
Gesamt	328,4

IN MIO. €

	2019
1. Kreditlinie EUR/USD	6,8
2. Kreditlinie EUR/USD	58,0
3. Kreditlinie USD	13,4
4. Kreditlinie EUR	40,0
5. Kreditlinie EUR	25,0
6. Kreditlinie EUR	35,0
7. Kreditlinie EUR	40,0
8. Kreditlinie EUR	20,0
9. Kreditlinie EUR	10,0
10. Kreditlinie EUR	15,0
11. Kreditlinie EUR	12,9
12. Kreditlinie BRL	1,4
13. Kreditlinie TRY	0,1
14. Kreditlinie EUR	20,0
15. Kreditlinie EUR	0,3
16. Kreditlinie EUR	15,0
17. Kreditlinie EUR	20,0
18. Kreditlinie EUR	1,1
19. Kreditlinie ZAR	0,5
20. Kreditlinie EUR	0,3
Gesamt	334,8

Der Zeitwert für die Schuldscheindarlehen in Euro und USD entspricht zum 31. Dezember 2020 419,0 Mio. Euro (2019: 371,5 Mio. Euro); Bemessung des beizulegenden Zeitwertes – Hierarchiestufe 3. Alle anderen Zeitwerte der Finanzverbindlichkeiten entsprechen im Wesentlichen den Buchwerten.

Schuldscheindarlehen

Angesichts der bestehenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie hat die Wacker Neuson SE am 13. August 2020 ihr Liquiditätspolster vorsorglich weiter ausgebaut. Dazu hat das Unternehmen ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. Euro erfolgreich bei institutionellen Investoren platziert.

Am 6. Mai 2019 platzierte die Wacker Neuson SE ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 150 Mio. Euro. Der Schuldschein wurde in zwei Laufzeittranchen über fünf und sieben Jahre mit jeweils fixer Verzinsung zu günstigen Konditionen abgeschlossen. Damit ist die Finanzierung des Wachstums im Rahmen der Strategie 2022 langfristig abgesichert.

Es wurde auch im Geschäftsjahr 2017 eine Tranche eines Schuldscheindarlehens ausgegeben:

	31.12.2020 Rückzah- lungsbe- trag	31.12.2020 Transakti- onsgebüh- ren	31.12.2020 Gesamt- nennbe- trag	31.12.2020 Zinssatz in %	Fälligkei- ten
Schuldscheindarlehen in € - Tranche I	125,0	0,1	124,9	0,69	Februar 2022
Schuldscheindarlehen in € - Tranche II	50,0	0,1	49,9	1,20	August 2023
Schuldscheindarlehen in € - Tranche III	70,0	0,1	69,9	0,65	Mai 2024
Schuldscheindarlehen in € - Tranche IV	80,0	0,1	79,9	0,99	Mai 2026
Gesamt, MIO. €	325,0	0,4	324,6		
Schuldscheindarlehen in USD – Tranche I	77,5	0,1	77,4	3,97	März 2023
Schuldscheindarlehen in USD – Tranche II	22,5	–	22,5	4,24	März 2025
Gesamt, MIO. USD	100,0	0,1	99,9		

Die aus dem Schuldscheindarlehen in Euro abfließenden liquiden Mittel umfassen für die Tranche I jährlich bis zum Jahr 2022 0,9 Mio. Euro Zinsen und am 28. Februar 2022 eine Rückzahlung in Höhe von 125,0 Mio. Euro. Für die Tranche II fließen bis zum Jahr 2023 jährlich 0,6 Mio. Euro Zinsen ab und am 24. August 2023 ist eine Rückzahlung in Höhe von 50,0 Mio. Euro fällig. Für die Tranche III fließen bis zum Jahr 2024 jährlich 0,5 Mio. Euro Zinsen ab und am 8. Mai 2024 ist eine Rückzahlung in Höhe von 70,0 Mio. Euro fällig. Für die Tranche IV fließen bis zum Jahr 2026 jährlich 0,8 Mio. Euro Zinsen ab und am 08. Mai 2026 ist eine Rückzahlung in Höhe von 80,0 Mio. Euro fällig.

Die aus dem Schuldscheindarlehen in USD abfließenden liquiden Mittel umfassen für die Tranche I jährlich bis zum Jahr 2023 3,1 Mio. USD Zinsen und am 2. März 2023 ist eine Rückzahlung in Höhe von 77,5 Mio. USD fällig. Für die Tranche II fließen bis zum Jahr 2025 jährlich 1,0 Mio. USD Zinsen ab und am 3. März 2025 ist eine Rückzahlung in Höhe von 22,5 Mio. USD fällig.

Für die Tranche I des Schuldscheindarlehens in USD sind 25,0 Mio. Euro Nominalvolumen enthalten, die zum variablen Zinssatz 3-Monats-USD-LIBOR zuzüglich einer Bankmarge von 1,25 Prozent verzinst sind.

Für die Tranche II des Schuldscheindarlehens in USD sind 15,0 Mio. Euro Nominalvolumen enthalten, die zum variablen Zinssatz 3-Monats-USD-LIBOR zuzüglich einer Bankmarge von 1,45 Prozent verzinst sind.

Variable Zinssätze für beide Tranchen des Schuldscheindarlehens in USD sind mit den Zinsswaps abgesichert.

Financial Covenants

Es bestehen keine Covenants und Sicherungen bezüglich der bestehenden Finanzierung.

22 – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Zum 31. Dezember 2020 ergibt sich folgende Aufteilung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Buchwert:

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	137,1	149,9
Buchwert fällig in < 30 Tagen	104,6	121,9
Buchwert fällig in 30 – 90 Tagen	31,2	27,6
Buchwert fällig in > 90 Tagen	1,3	0,4

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich. Der Rückgang der Verbindlichkeiten ist insbesondere bedingt durch die reduzierte Produktionsleistung im zweiten Halbjahr. Im Vorjahr war der Wert zudem durch den Aufbau von Vorbaumotoren erhöht. Der bilanzierte Buchwert entspricht aufgrund der kurzen Laufzeit auch dem Fair Value.

23 – Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Andere Abgrenzungen	22,0	25,7
Kreditrisiko Debitoren	6,2	5,4
Sonstige übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3,3	3,4
Derivate	7,0	7,2
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	38,5	41,7
Sonstige Steuerabgrenzungen und -verbindlichkeiten	6,6	5,5
Personalabgrenzungen und -verbindlichkeiten	28,6	31,2
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	13,7	13,4
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	48,9	50,1
Gesamt	87,4	91,8

Die anderen Abgrenzungen enthalten im Wesentlichen ausstehende Rechnungen. Die Zeitwerte der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten.

24 – Vertragsverbindlichkeiten

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Verlängerte Garantien	4,7	4,2
Erhaltene Anzahlungen	2,5	2,4
Vorausbezahlte Dienstleistungen	2,9	2,8
Gesamt	10,1	9,4

IN MIO. €			
	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2020
Vertragsverbindlichkeiten			
Verlängerte Garantien	1,6	3,1	4,7
Erhaltene Anzahlungen	2,5	-	2,5
Vorausbezahlte Dienstleistungen	1,0	1,9	2,9
Gesamt	5,1	5,0	10,1

	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2019
Vertragsverbindlichkeiten			
Verlängerte Garantien	1,7	2,5	4,2
Erhaltene Anzahlungen	2,4	-	2,4
Vorausbezahlte Dienstleistungen	1,4	1,4	2,8
Gesamt	5,5	3,9	9,4

Aus den im Vorjahr bilanzierten Vertragsverbindlichkeiten wurden im Geschäftsjahr 5,5 Mio. Euro (2019: 4,8 Mio. Euro) als Umsatzerlöse vereinnahmt.

25 – Derivative Finanzinstrumente

Vom Konzern werden FX-Forwards/Devisentermingeschäfte (Währungsderivate) und Zinsswaps eingesetzt. Für die bilanzielle Behandlung wird auf das Kapitel 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ → siehe Seite 135 ff. verwiesen. Die Nominalbeträge und Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente (Zinsswap und Währungsderivate) stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2020 Nominal- volumen	31.12.2020 Zeitwerte	31.12.2019 Nominal- volumen	31.12.2019 Zeitwerte
Aktiva				
Währungsderivate	91,5	2,1	26,6	0,3
Gesamt	91,5	2,1	26,6	0,3
Passiva				
Währungsderivate	68,2	4,5	213,7	5,7
Zinsswap	32,6	2,5	35,6	1,5
Gesamt	100,8	7,0	249,3	7,2

Zu den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus diesen Finanzinstrumenten verweisen wir auf die Anhangsangabe 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“.

IN MIO. €			
	bis 1 Jahr Nominal- volumen	1 bis 5 Jahre No- minal-vo- lumen	über 5 Jahre No- minalvolumen
Aktiva			
Währungsderivate	91,5	-	-
Gesamt	91,5	-	-
Passiva			
Währungsderivate	41,1	27,1	-
Zinsswap	-	32,6	-
Gesamt	41,1	59,7	-

26 – Leasingverbindlichkeiten

Der Konzern mietet verschiedene Niederlassungs- und Lagergebäude sowie Bürogebäude, Anlagen und Fahrzeuge. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume von 3 bis 10 Jahren abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen enthalten, wie unter dem Abschnitt „Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen“ nachfolgend behandelt. Die Mietkonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen. Die Leasingverträge enthalten keine Kreditbedingungen, jedoch dürfen geleaste Vermögenswerte nicht als Sicherheit für Kreditaufnahmen verwendet werden.

Der Konzern hat außerdem Leasingverträge für Leasinggegenstände abgeschlossen, die eine Laufzeit von zwölf Monaten oder weniger aufweisen, sowie für Büroausstattungsgegenstände mit geringem Wert. Auf diese Leasingverträge wendet der Konzern die praktischen Beihilfe an, die für kurzfristige Leasingverhältnisse und für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, gelten.

Die Entwicklung der Leasing-Nutzungsrechte im Geschäftsjahr 2020 haben wir in der Anhangsangabe 8 „Sachanlagen“ ausführlich und separat erläutert. Wir verweisen an dieser Stelle auf diesen Abschnitt, um Doppelnennungen zu vermeiden.

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Leasingverbindlichkeiten und die Veränderungen während der Berichtsperiode:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Zum 01.01.	92,1	78,0
Währungsdifferenzen	-0,3	0,5
Zugänge	22,2	40,6
Abgänge	-7,8	-2,6
Zinsaufwand	2,6	2,9
Zahlungen	-26,0	-27,3
Zum 31.12.	82,8	92,1
Davon kurzfristig	25,7	25,2
Davon langfristig	57,1	66,9

Die Buchwerte der Leasingverbindlichkeiten stellen sich nach ihren Fristigkeiten wie folgt dar:

IN MIO. €				
	31.12.2020	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverbindlichkeiten (inkl. Sale-and-Leaseback vor 2019)	82,8	25,7	41,8	15,3

IN MIO. €				
	31.12.2019	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverbindlichkeiten (inkl. Sale-and-Leaseback vor 2019)	92,1	25,2	51,1	15,8

Die Leasingverbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf der Basis der vertraglichen, undiskontierten Zahlungen.

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Bis zu drei Monate	7,3	7,3
Drei bis zwölf Monate	17,4	17,9
Zwischen ein und fünf Jahren	47,9	53,8
Nach mehr als fünf Jahren	17,1	20,9
Gesamt	89,7	99,9

In der Berichtsperiode wurden folgende Beträge erfolgswirksam erfasst:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Abschreibungsaufwand für die Nutzungsrechte	22,5	20,1
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	2,6	2,9
Ertrag aus dem Unterleasingverhältnis von Nutzungsrechten, dargestellt in den sonstigen betrieblichen Erträgen	0,1	0,1
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse (in den Herstellungskosten enthalten)	0,1	0,4
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse (in den Vertriebskosten enthalten)	–	1,2
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse (in den allgemeinen Verwaltungskosten enthalten)	–	0,1
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert (in den Herstellungskosten enthalten)	0,2	0,2
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert (in den Vertriebskosten enthalten)	0,1	0,1
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert (in den allgemeinen Verwaltungskosten enthalten)	0,2	0,1
Variable Leasingzahlungen	0,1	0,3
Erfolgswirksam erfasster Gesamtbetrag	25,7	25,3

Die Zahlungsmittelabflüsse des Konzerns für Leasingverhältnisse betrugen 2020 25,1 Mio. Euro (2019: 26,2 Mio. Euro). Zusätzlich wies der Konzern 2020 nicht zahlungswirksame Zugänge zu den Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 22,2 Mio. Euro aus (2019: 40,6 Mio. Euro).

Die folgende Tabelle zeigt die undiskontierten potenziellen künftigen Leasingzahlungen für Perioden nach dem Ausübungszeitpunkt der Verlängerungsoptionen, die nicht in die Laufzeit des Leasingverhältnisses eingeschlossen sind.

IN MIO. €			
	Innerhalb von fünf Jahre	Über fünf Jahre	Summe 31.12.2020
Verlängerungsoptionen, die voraussichtlich nicht ausgeübt werden	1,7	20,8	22,5

IN MIO. €			
	Innerhalb von fünf Jahre	Über fünf Jahre	Summe 31.12.2019
Verlängerungsoptionen, die voraussichtlich nicht ausgeübt werden	7,9	33,6	41,5

Der Konzern hat verschiedene Leasingverträge abgeschlossen, die zum 31. Dezember 2020 noch nicht begonnen haben. Die künftigen Leasingzahlungen für diese unkündbaren Leasingverträge belaufen sich auf 0,3 Mio. Euro für das nächste Jahr (2019: 1,5 Mio. Euro), 1,0 Mio. Euro für die Jahre zwei bis fünf (2019: 4,4 Mio. Euro) und 0,9 Mio. Euro für den Zeitraum danach (2019: 0,0 Mio. Euro).

Sonstige Angaben

27 – Haftungsverhältnisse (Eventualverbindlichkeiten)

Eventualverbindlichkeiten stellen zum einen mögliche Verpflichtungen dar, die von dem Eintreten eines oder mehrerer unsicherer zukünftiger Ereignisse, welche nicht vollständig durch das Unternehmen beeinflusst werden können, abhängen. Zum anderen sind darunter bestehende Verpflichtungen zu verstehen, bei denen ein Vermögensabfluss durch die Erfüllung der Verpflichtung nicht wahrscheinlich ist oder bei denen die Höhe der Verpflichtungen nicht ausreichend zuverlässig bestimmt werden kann.

Im Konzern bestehen folgende Garantien:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Garantien	0,2	0,3

28 – Sonstige finanzielle Verpflichtungen

a) Verpflichtungen

Die Laufzeiten der Verpflichtungen aus Wartungsverträgen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Verpflichtungen bis 1 Jahr	17,4	13,2
Verpflichtungen von 1 bis 5 Jahren	13,3	7,5
Verpflichtungen über 5 Jahre	0,3	0,2
Gesamt	31,0	20,9

Die Erhöhung der Verpflichtungen aus Wartungsverträgen um 10,1 Mio. Euro auf 31,0 Mio. Euro beruht neben neu abgeschlossenen Verträgen im Wesentlichen auf Neueinschätzungen bezüglich Verlängerungs- und Kündigungsoptionen einiger bestehender Wartungsverträge.

b) Verpflichtungen aus Investitionsentscheidungen/Rück- und Abnahmeverpflichtungen

Es bestehen finanzielle Verpflichtungen aus Bau- und Investitionsvorhaben in Höhe von 0,8 Mio. Euro (2019: 10,9 Mio. Euro) sowie aus Rücknahmeverpflichtungen in Höhe von 48,5 Mio. Euro (2019: 73,4 Mio. Euro). Der Konzern schätzt auf Basis historischer Erfahrungswerte sowie basierend auf der aktuellen Marktsituation die Wahrscheinlichkeit seiner Rücknahmeverpflichtungen als unwesentlich ein. Es werden daher keine Rückerstattungsverbindlichkeiten und Vermögenswerte aus Rückgaberechten erfasst.

Daneben bestehen unbedingte Abnahmeverpflichtungen für Lieferungen und Leistungen aus Bestellobligo in Höhe von 212,3 Mio. Euro (2019: 193,8 Mio. Euro).

c) Rechtsstreitigkeiten und Prozesse

Die Gesellschaft ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit immer wieder gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren ausgesetzt, deren Ergebnis regelmäßig von einem unsicheren künftigen Ereignis abhängt und daher nicht mit Sicherheit vorhergesehen werden kann. Es existiert eine Anzahl von Einzelfällen, die lediglich unwesentliche Auswirkungen haben.

29 – Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten

Die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Schulden sowie die Kategorisierung der einzelnen Buchwerte ergeben sich aus folgender Tabelle:

IN MIO. €						
	2020 Zeitwert	2020 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Vermögenswerte						
Beteiligungen	6,8	6,8	2,7	4,1	–	–
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	110,6	109,7	–	1,6	100,7	7,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	222,4	222,4	–	–	222,4	–
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	45,5	45,5	2,1	–	33,2	10,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	283,1	283,1	–	–	283,0	0,1

IN MIO. €

	2020 Zeitwert	2020 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Schulden						
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	427,4	409,8	–	–	409,8	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	137,1	137,1	–	–	137,1	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	4,7	4,7	–	–	4,7	–
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,2	0,2	–	–	0,2	–
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	38,5	38,5	4,5	2,5	31,5	–

IN MIO. €

	2019 Zeitwert	2019 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Vermögenswerte (angepasst)						
Beteiligungen	11,5	11,5	–	11,5	–	–
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	94,9	94,9	–	1,6	77,5	15,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	359,1	359,1	–	–	359,1	–
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23,6	23,6	0,3	–	18,5	4,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	46,3	46,3	–	–	46,1	0,2

IN MIO. €

	2019 Zeitwert	2019 Buchwert	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgs- neutral zum beizu- legenden Zeitwert	Zu fortge- führten Anschaf- fungskosten	Leasing und Übrige (Buchwert)
Schulden (angepasst)						
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	379,5	372,4	–	–	372,4	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	149,9	149,9	–	–	149,9	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	112,4	112,4	–	–	112,4	–
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,5	0,5	–	–	0,5	–
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	41,7	41,7	4,2	3,0	34,5	–

Die folgende Tabelle stellt die Nettogewinne und Nettoverluste aus Finanzinstrumenten nach Bewertungskategorien dar. Hierin sind keine Ergebniseffekte aus Finance Lease berücksichtigt, da diese keiner Bewertungskategorie des IFRS 9 angehören. Außerdem wurden bei den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus Finanzinstrumenten keine Zinsen und Dividenden berücksichtigt.

IN MIO. €

	31.12.2020	31.12.2019
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	33,3	3,3
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	-3,2	5,6
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	10,1	-0,9

Das Nettoergebnis aus der Kategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten“ bewertete Forderungen resultiert aus Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten ohne Sicherungsbeziehungen sind in der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ bewertete Vermögenswerte enthalten.

Es wurden Gesamtzinserträge (0,1 Mio. Euro; 2019: 0,3 Mio. Euro) und Gesamtzinsaufwendungen (8,2 Mio. Euro; 2019: 9,6 Mio. Euro) für finanzielle Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeiten (berechnet nach der Effektivzinsmethode) erfasst, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Finanzinstrumente in der Form von Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

werden zu den Bilanzstichtagen zum jeweiligen relevanten Stichtagskurs bewertet. Daraus resultiert ein Aufwand in Höhe von 3,8 Mio. Euro (2019: Ertrag 2,2 Mio. Euro), der im Finanzergebnis ausgewiesen ist.

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte, Devisenswaps und Zinsswaps, um sich gegen Wechselkurs- und Zinsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden wiederum mit dem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Zur Absicherung von Währungsrisiken aus intern ausgereichten Darlehen durch die Holding an die Tochtergesellschaften verwendet der Konzern Devisenswaps. Für diesen Bereich wendet der Konzern kein Hedge Accounting im Sinne des IAS 39 an, da die Effekte aus der Sicherungsbeziehung erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst werden. Im Geschäftsjahr wurden finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 2,1 Mio. Euro (2019: 0,3 Mio. Euro) aus positiven Marktwerten bilanziert. Für die negativen Marktwerte erfasste der Konzern eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2019: 4,2 Mio. Euro).

Auch wurde im Geschäftsjahr 2019 ein Zinsswap abgeschlossen, um das Zinsrisiko aus der variablen Tranche des Schuldscheindarlehens in USD abzusichern. Hierzu wird das Cashflow Hedging Accounting gemäß IAS 39 vom Konzern eingesetzt. Hieraus ist zum beizulegenden Zeitwert eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 2,5 Mio. Euro (2019: 1,5 Mio. Euro) angesetzt.

Des Weiteren setzt der Konzern Devisenterminkontrakte ein, um das Währungsrisiko aus zukünftigen Einkaufstransaktionen in Fremdwährung abzusichern. Hierzu wird das Cashflow Hedging Accounting gemäß IAS 39 vom Konzern eingesetzt. Daraus sind 0,0 Mio. Euro (2019: 1,5 Mio. Euro) erfolgsneutral im Eigenkapitel erfasst.

Die nachstehende Tabelle stellt die Finanzinstrumente dar, deren Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen wird. Für die Einstufung (Hierarchiestufen) des beizulegenden Zeitwertes gemäß IFRS 13 verweisen wir auf den Abschnitt zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €				
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2020
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	2,1	–	2,1
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	–	–	–
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“				
Wertpapiere	3,5	–	–	3,5
Beteiligungen	–	–	6,8	6,8
Finanzielle Schulden der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	4,5	–	4,5
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	2,5	–	2,5

IN MIO. €				
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2019
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	0,3	–	0,3
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	–	–	–
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“				
Wertpapiere	1,6	–	–	1,6
Beteiligungen	–	–	11,5	11,5
Finanzielle Schulden der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	4,2	–	4,2
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	3,0	–	3,0

Langfristige fest verzinsliche und variabel verzinsliche Forderungen/Darlehen werden vom Konzern basierend auf Parametern wie Zinssätzen, bestimmten länderspezifischen Risikofaktoren, Kreditwürdigkeit der einzelnen Kunden und den Risikocharakteristiken des finanzierten Projektes bewertet. Basierend auf dieser Bewertung werden Wertberichtigungen vorgenommen, um erwarteten Ausfällen dieser Forderungen Rechnung zu tragen. Zum 31. Dezember 2020 unterscheiden sich die Buchwerte dieser

Forderungen, abzüglich der Wertberichtigungen, nicht wesentlich von ihren berechneten beizulegenden Zeitwerten.

Der beizulegende Zeitwert der „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ bewerteten Rentenfonds wird auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt.

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2019 eine Minderheitenbeteiligung in Nordamerika zur Stärkung seines Vertriebsnetzes in den USA erworben. Diese Beteiligung in Form von nicht notierten Anteilen ist der Stufe 3 – „Bewertungshierarchie“ in Höhe von 4,1 Mio. Euro (2019: 8,9 Mio. Euro) zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte wurden unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die Bewertung erfordert bestimmte Annahmen des internen Managements bezüglich der Inputfaktoren des Modells einschließlich prognostizierter Cashflows, des Abzinsungssatzes, des Ausfallrisikos und der Volatilität. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb einer Bandbreite können angemessen beurteilt werden und werden vom internen Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Die Beteiligung wird der Kategorie „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis“ bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrument) zugeordnet und innerhalb der „Beteiligungen“ ausgewiesen.

Die Minderheitenbeteiligung in Österreich, in Form von nicht notierten Anteilen, ist der Stufe 3 – „Bewertungshierarchie“ in Höhe von 2,7 Mio. Euro (2019: 2,6 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 Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Im Vorjahr wurde eine Wertminderung auf diese Beteiligung in Höhe von 0,4 Mio. Euro vorgenommen und im sonstigen Ergebnis erfasst. Aufgrund der unwesentlichen Bedeutung für den Konzern erfolgt allerdings keine Anpassung des Vorjahres, sondern die Korrektur wurde im laufenden Geschäftsjahr vorgenommen und führte zu einer Umgliederung von 0,4 Mio. Euro aus „Andere neutrale Verrechnungen“ (Bestandteil der „Anderen Rücklagen“) in die Finanzaufwendungen und somit zu einem Ergebniseffekt in gleicher Höhe. Die Beteiligung wird der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ bewertete finanzielle Vermögenswerte zugeordnet und innerhalb der „Beteiligungen“ ausgewiesen.

Der Konzern schließt derivative Finanzinstrumente mit verschiedenen Parteien ab, insbesondere mit Finanzinstituten mit guter Bonität. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Devisenterminkontrakte. Zu den am häufigsten angewandten Bewertungsverfahren gehören die Forward-Preis-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen. Die Modelle beziehen verschiedene Größen mit ein, wie z. B. Bonität der Geschäftspartner, Devisen-Kassa-Kurs, Termin-Kurs und Forwardsätze.

Die beizulegenden Zeitwerte der verzinslichen Darlehen des Konzerns werden mittels der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Dabei wird ein Abzinsungssatz zugrunde gelegt, der den Fremdfinanzie-

rungszinssatz des Emittenten zum Ende des Berichtszeitraums widerspiegelt. Das eigene Nichterfüllungsrisiko wurde zum 31. Dezember 2020 als gering eingestuft.

Factoring-Transaktion

Der Konzern ging im Geschäftsjahr 2019 als Vertragspartner einer Factoring-Transaktion ein, welche er im laufenden Geschäftsjahr rückabgewickelt hat, da er günstigere Konditionen mit der neuen ABS-Transaktion aufnehmen konnte. Aus der Factoring-Transaktion aus dem Geschäftsjahr 2019 besteht damit zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 ein anhaltendes Engagement in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2019: 3,4 Mio. Euro).

Asset-Backed-Transaktion

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.

Der Kaufpreis wird bei dieser Vereinbarung abzüglich eines Rückbehaltes der Bank sofort bei Verkauf ausbezahlt. Die für die Risikobeurteilung relevanten Risiken hinsichtlich der verkauften Forderungen ist das Kreditrisiko (Ausfallrisiko). Wacker Neuson trägt aus den verschiedenen Tranchen kreditrisikobedingte Ausfälle jeweils bis zu einer bestimmten Höhe; die übrigen kreditrisikobedingten Ausfälle übernimmt die Bank. Aufgrund der Aufteilung der wesentlichen Risiken zwischen Wacker Neuson und den Banken wurden so gut wie alle mit den verkauften Forderungen verbundenen Risiken und Chancen weder übertragen noch zurückbehalten (Aufteilung der wesentlichen Chancen und Risiken zwischen Wacker Neuson und dem Käufer). Das anhaltende Engagement von Wacker Neuson zu dieser Transaktion beträgt zum 31. Dezember 2020 6,3 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro). In gleicher Höhe wurden Verbindlichkeiten gegenüber der Bank als Finanzschulden aus diesem anhaltenden Engagement ausgewiesen.

Wacker Neuson führt für die verkauften Forderungen weiterhin das Forderungs-Management (Servicing) durch. Die Käufer haben das Recht, das Servicing ohne besondere Gründe auf Dritte zu übertragen. Obwohl Wacker Neuson nicht berechtigt ist, über die verkauften Forderungen in anderer Weise zu verfügen als in ihrer Rolle als Servicer, behält sie aufgrund von vereinbarten First Loss Garantien die Verfügungsmacht über die verkauften Forderungen, da die erwerbende Bank nicht über die tatsächliche Fähigkeit zum Weiterverkauf der erworbenen Forderungen verfügt.

Im Zeitpunkt des Forderungsverkaufs wird der beizulegende Zeitwert der erwarteten Verluste aufwandswirksam erfasst. Erwartete künftige Auszahlungen werden als Bestandteil der verbundenen Verbindlichkeit ausgewiesen.

Bestimmte Kaufpreisbestandteile werden zunächst einbehalten und in Abhängigkeit von der Höhe der tatsächlichen Forderungsausfälle erst später an die Wacker Neuson ausbezahlt. Soweit die spätere Vereinnahmung solcher Kaufpreisbestandteile erwartet wird, werden sie in Höhe ihres beizulegenden Zeitwerts aktiviert.

Wacker Neuson bilanziert die verkauften Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus den o.g. Transaktionen weiterhin in Höhe des anhaltenden Engagements, d.h. in Höhe des Maximalbetrags, mit dem sie weiterhin für das den verkauften Forderungen innewohnende Kreditrisiko und Spätzahlungsrisiko haftet, und passiviert eine korrespondierende, als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ausgewiesene verbundene Verbindlichkeit. Die Forderungen und die ver-

bundene Verbindlichkeit wurden nachfolgend in dem Umfang ausgebucht, in dem sich das anhaltende Engagement der Wacker Neuson reduziert (insbesondere bei erfolgter Zahlung durch den Kunden). Der Buchwert der Forderungen wird nachfolgend aufwandswirksam reduziert in dem Umfang, wie die aus dem Kreditrisiko resultierenden, von der Wacker Neuson zu tragenden tatsächlichen Verluste, die anfänglich erwarteten übersteigen.

Weitere Detailinformationen für die Finanztransaktion zur Übertragung von Vermögenswerten sind in nachstehender Tabelle enthalten:

IN MIO. €		
	31.12.2020	31.12.2019
Übertragene Vermögenswerte		
Ende der Vertragslaufzeiten im Jahr	2023	2024
Vertragliches Maximalvolumen	122,2	30,1
Verkauftes Forderungsvolumen zum Stichtag	34,3	20,8
Bandbreite des verkauften Forderungsvolumen im Berichtsjahr	34,3	20,8
Ansprüche/Verpflichtungen aus dem Forderungsmanagement	–	–
Anhaltendes Engagement		
Maximales Kreditrisiko (vor Kreditversicherung)	6,3	3,4
Gesamtbuchwert der übertragenen Forderungen	34,3	20,8
Buchwert der weiterhin angesetzten Vermögenswerte	6,3	3,4
Buchwert der verbundenen Verbindlichkeit	6,3	3,4
Beizulegender Zeitwert der Finanzgarantie	0,3	0,1
Erfolgswirksam erfasste Kaufpreis-Abschläge, Programmgebühren und anteilige Verlustzuweisung		
Erfasste Gewinne/Verluste	–	–
Erträge/Aufwendungen aktuelles Berichtsjahr	0,1	–
Erträge/Aufwendungen kumuliert seit Vertragsbeginn	0,1	–

30 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

31 – Segmentberichterstattung

Abgrenzung und Bestimmung der operativen Segmente

Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat, die sich an geografischen Segmenten orientiert, bilden die Grundlagen zur Bestimmung der operativen Segmente der Gesellschaft. Die Zuordnung der Tochterunternehmen zu den geografischen Segmenten wird aus der Darstellung des Konsolidierungskreises ersichtlich (vergleiche allgemeine Angaben zur Rechnungslegung/Konsolidierungskreis). Danach werden die Tochterunternehmen nach geografischen Gesichtspunkten (Europa, Amerikas, Asien-Pazifik) zusammengefasst. In Europa werden die Türkei, Russland und Südafrika inkludiert. Neben der Berichterstattung nach geografischen Segmenten wird intern noch eine Berichterstattung nach Geschäftsbereichen erstellt, die ausschließlich Umsatzerlöse enthält, deshalb erfolgt die Unternehmenssteuerung

weiterhin auf Basis der geografischen Segmente. Im Berichtsjahr hat es keine Änderung in der Segmentabgrenzung gegeben.

Produkte und Dienstleistungen der operativen Segmente

Die geografischen operativen Segmente können hinsichtlich ihrer Produkte und Dienstleistungen in Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen unterteilt werden.

Der Geschäftsbereich Baugeräte umfasst die Herstellung und den Verkauf von Baugeräten (Light Equipment) in den drei Geschäftsfeldern Betontechnik, Verdichtungstechnik und Baustellentechnik.

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von Kompaktmaschinen (Compact Equipment).

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen enthält die Aktivitäten des Unternehmens unter anderem in den Bereichen Ersatzteile, Wartung, Gebrauchtmaschinen, Erträge aus der Kundenfinanzierung, Mietlösungen; Vertrieb von Maschinen von Drittanbietern sowie verlängerten Gewährleistungen.

Segmentbewertungsmethoden

Die intrasegmentären Geschäftsvorfälle, die in den EBIT-Darstellungen der einzelnen Segmente berücksichtigt wurden, sind in der Konsolidierungsspalte ausgewiesen. Langfristige Vermögenswerte werden nach wesentlichen Ländern ausgewiesen.

Die Segmentbewertungsmethoden orientieren sich an den Bewertungsmethoden, die in der internen Berichterstattung angewendet werden. Die interne Berichterstattung erfolgt ausschließlich nach den jeweils gültigen IFRS.

Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten des Konzerns liegen Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart wurden.

Berichtsformat

Die Segmentberichterstattung wird als Teil des Konzernabschlusses auf → [Seite 83](#) des Geschäftsberichts dargestellt.

Abgeleitet aus dem internen Finanzberichtswesen werden die Segmenterlöse und als Segmentergebnis das EBIT angegeben. Das EBIT ermittelt sich dabei als Addition der einzelnen Gesellschaften. Die Wacker Neuson SE als Holdinggesellschaft ist dem Segment Europa zugeordnet. Deren zentrale Dienstleistungsaufwendungen werden den einzelnen berichtspflichtigen regionalen Segmenten vollständig zugeordnet.

Die Spalte Konsolidierung enthält die Eliminierung von ergebniswirksamen Transaktionen, die zwischen den operativen Segmenten getätigt wurden. Dies betrifft im Wesentlichen die Konsolidierung von Zwischenergebnissen aus dem Verkauf von Waren.

Als Angaben auf Unternehmensebene werden die Erlöse von externen Kunden, gegliedert nach Produkten und Dienstleistungen, berichtet. Zudem werden die Umsatzerlöse sowie die langfristigen Vermögenswerte nach wesentlichen Ländern dargestellt. Es wurden mit keinem einzelnen Kunden mehr als 10 Prozent der Konzernumsätze generiert.

32 – Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt. Die Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung sind in die Bereiche Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, Cashflow aus Investitionstätigkeit und Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aufgeteilt. Sofern sich Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aufgrund von Wechselkursänderungen ergeben, werden diese gesondert ausgewiesen. Die Ermittlung des Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit erfolgt nach der indirekten Methode.

Der Finanzmittelfonds beinhaltet die in der Bilanz ausgewiesenen liquiden Mittel. Kurzfristige Bankverbindlichkeiten des Notional-Konzern-Cashpools wurden den liquiden Mitteln gegengerechnet.

Zur Zusammensetzung des Finanzmittelfonds verweisen wir auf Anhangsangabe 16.

IAS 7.18 gestattet es den Unternehmen, die Cashflows aus der operativen Geschäftstätigkeit entweder nach der direkten oder nach der indirekten Methode zu ermitteln. Der Konzern wendet die indirekte Methode an.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthält die finanzwirksamen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und in Sachanlagen abzüglich Desinvestitionen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet von Eigenkapitalgebern erhaltene Zahlungen inkl. gezahlter Zinsen sowie Auszahlungen an diese. Zudem enthalten sind Zahlungen, die aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzschulden resultieren. Die Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten stellt sich wie folgt dar. Unter dem Posten „Sonstige“ werden die Effekte aus der durch den Zeitablauf bedingten Umgliederung des langfristigen Teils der Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten in die kurzfristigen Verbindlichkeiten und die Abgänge bei den Leasingverbindlichkeiten erfasst.

ÜBERLEITUNG DER VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

IN MIO. €

	1. Januar 2020	Cashflows	Anhalten- des Enga- gement	Wechsel- kursände- rungen	Neue Leasing Verhältnisse (inkl. Sale- and-Lease- back)	Sonstige	31. Dezem- ber 2020
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (Angabe 21)	112,4	-107,4	4,0	-	-	0,2	9,2
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten (Angabe 21)	0,5	-	-	-	-0,3	-	0,2
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	25,2	-26,0	-	-	-	26,5	25,7
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (Angabe 21)	372,4	50,0	-1,1	-7,5	-	-2,2	411,6
Langfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	66,9	-	-	-0,3	17,0	-26,5	57,1
Summe Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit	577,4	83,4	2,9	-7,8	16,7	-2,0	503,8

	1. Januar 2019	Erstan- wendung IFRS 16	Cashflows	Anhalten- des Enga- gement	Wechsel- kursände- rungen	Neue Leasing Verhältnisse (inkl. Sale- and-Lease- back)	Sonstige	31. Dezem- ber 2019
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (Angabe 21)	33,8	-	76,9	0,5	-	-	1,2	112,4
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten (Angabe 21)	-	-	-	-	-	0,5	-	0,5
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	1,4	25,2	-24,4	-	0,1	6,5	16,4	25,2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (Angabe 21)	214,7	-	150,0	2,9	1,7	3,9	-0,8	372,4
Langfristige Leasingverbindlichkeiten (Angabe 26)	2,6	48,8	-	-	0,4	34,1	-19,0	66,9
Summe Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit	252,5	74,0	202,5	3,4	2,2	45,0	-2,2	577,4

33 – Risikomanagement

Kapitalsteuerung

Ein wesentliches Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es, eine hohe Eigenkapitalquote zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit aufrechtzuerhalten.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur aktiv und nimmt unter Berücksichtigung der Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Anpassungen vor. Ziel der Kapitalsteuerung ist es, die Geschäfts- und Investitionstätigkeit des Konzerns nachhaltig sicherzustellen. Zur Erhaltung einer angemessenen Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vorschlagen oder neue Aktien ausgeben. Zum 31. Dezember 2020 beziehungsweise 31. Dezember 2019 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Rahmen der Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen. Der Konzern überwacht sein Kapital unter Verwendung der Kenngröße Nettofinanzverschuldung als Ergebnis aus kurzfristigen Nettofinanzverbindlichkeiten und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten.

IN MIO. €

	31.12.2020	31.12.2019
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	9,4	112,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	9,2	112,4
Kurzfristiger Teil langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0,2	0,5
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Rückstellungen)	411,6	372,4
Eigenkapital vor Minderheiten	1.218,1	1.225,0
Kapitalausstattung gesamt	1.639,1	1.710,3

IN MIO. €

	31.12.2020	31.12.2019
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	-273,7	66,6
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	9,4	112,9
+ Liquide Mittel	-283,1	-46,3
Nettofinanzverschuldung	137,9	439,0
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	-273,7	66,6
+ Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	411,6	372,4

Finanzrisikofaktoren

Aufgrund seiner weltweiten operativen Geschäftstätigkeit ist der Konzern verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt: Währungsrisiken, Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken und Zinsrisiken. Das übergreifende Risikomanagement des Konzerns ist auf die Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen an den Finanzmärkten fokussiert und zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Ziel der Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken durch ein systematisches Finanzmanagement zu begrenzen. Der Konzern nutzt hierbei insbesondere gezielt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

Die zentrale Konzernfinanzabteilung ist für das Risikomanagement gemäß der vom Vorstand verabschiedeten Richtlinien verantwortlich.

Sie identifiziert, bewertet und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns. Der Vorstand gibt sowohl Richtlinien für das Risikomanagement als auch feste Prinzipien für bestimmte Risikobereiche vor. Diese Risikobereiche beinhalten beispielsweise den Umgang mit Fremdwährungsrisiken, Zinsrisiken und Kreditrisiken.

Ferner wird der Einsatz derivativer und nicht derivativer Finanzinstrumente sowie die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen vorgegeben.

Währungsrisiken

Das Währungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse Schwankungen ausgesetzt sind. Der Konzern ist vor allem im Rahmen seiner operativen Geschäftstätigkeit (wenn Umsatzerlöse und/oder Aufwendungen auf eine ausländische Währung lauten) und der Nettoinvestitionen in ausländische Tochterunternehmen Wechselkursrisiken ausgesetzt.

Zur Steuerung seines Währungsrisikos sichert der Konzern in Bezug auf erwartete Käufe mindestens 50 Prozent aller Transaktionen ab, deren Eintritt innerhalb der nächsten zwölf Monate erwartet wird.

Wenn zum Zwecke der Absicherung ein Derivatgeschäft geschlossen wird, handelt der Konzern die Vertragsbedingungen so aus, dass das derivative Finanzinstrument dem abzusichernden Risiko entspricht. Bei der Absicherung erwarteter Transaktionen deckt das derivative Finanzinstrument den Risikozeitraum ab dem Zeitpunkt ab, zu dem Cashflows aus den Transaktionen prognostiziert sind, bis zum Zeitpunkt der Begleichung der entsprechenden auf die Fremdwährung lautenden Verbindlichkeit oder Forderung.

Der Konzern sichert sich gegen Schwankungen bei der Umrechnung seiner ausländischen Geschäftseinheiten in Euro ab, indem er auf ausländische Währungen lautende Darlehen aufnimmt und Devisenswaps wie auch Devisentermingeschäfte abschließt.

Im Falle einer Erhöhung beziehungsweise Verringerung des Wechselkurses USD/EUR um 5 Prozent ergäbe sich aus den in US-Dollar bilanzierten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten folgende Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern und das Eigenkapital:

	2020	2019
Kursentwicklung des USD in %	+5,00/-5,00	+5,00/-5,00
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern in T€	-1,8/2,0	0,4/-0,5
Auswirkung auf das Eigenkapital in T€	-4,2/4,6	-2,1/2,4

Das durchschnittliche Wechselkursverhältnis des Euro zum US-Dollar lag im Jahr 2020 bei 1 Euro zu 1,14 US-Dollar (2019: 1 Euro zu 1,12 US-Dollar).

Daneben unterliegt der Konzern Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen, die aus Käufen und Verkäufen einer Gesellschaft in einer anderen als der funktionalen Währung resultieren.

Kreditrisiken

Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisiken (Adressenausfallrisiken). Verträge über derivative Finanzinstrumente und Finanztransaktionen werden nur mit Finanzinstituten hoher Bonität abgeschlossen, um das Kontrahentenausfallrisiko so gering wie möglich zu halten. Der Buchwert der im Konzernabschluss erfassten finanziellen Vermögenswerte stellt das maximale Ausfallrisiko dar. Zum Buchwert der finanziellen Vermögenswerte wird auf Anhangsangabe 29 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ verwiesen.

Mit anhaltender Schwäche im Bau- und Finanzsektor einzelner Länder könnten einige Kunden des Konzerns in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder Insolvenz anmelden müssen. Ein Anstieg der Debitorenforderungen und eine hieraus resultierende höhere Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen wären die Folge. Diesem Risiko, dass einzelne Kunden ihr Zahlungsverhalten ändern, begegnet der Konzern mit einem aktiven Forderungsmanagement und einer Bonitätsprüfung von Geschäftspartnern gemeinsam mit Absicherungsinstrumenten, wie beispielsweise Kreditversicherungen. Diese bestehen für ein Volumen von 623,0 Mio. Euro und erstatten im Falle eines Ausfalls circa 14,8 Mio. Euro des Nominalvolumens.

Zinsrisiken

Zinsänderungsrisiken treten durch marktbedingte Schwankungen der Zinssätze auf. Sie wirken sich zum einen auf die Höhe der Zinsaufwendungen des Konzerns aus. Zum anderen beeinflussen sie den Zeitwert von Finanzinstrumenten.

Folgende Bilanzpositionen enthalten variabel verzinsliche Guthaben sowie Verbindlichkeiten, welche Zinsänderungsrisiken unterliegen.

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	283,1	46,3
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	411,6	372,4
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	9,2	112,4
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,2	0,5
	704,1	531,6

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze aufgrund der Auswirkung auf variabel verzinsliche Darlehen und Guthaben.

Das festverzinsliche Schuldscheindarlehen wurde bei der Berechnung der Sensitivität nicht berücksichtigt. Siehe hierzu auch Note 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“.

Der Einfluss auf das Konzernergebnis vor Steuern spiegelt gleichzeitig die Auswirkung auf das Eigenkapital wider.

IN MIO. €

	2020	2019
Erhöhung Zinssätze um 0,2 %	-0,9	-0,8
Verminderung Zinssätze um 0,2 %	0,9	0,8

Aus der Bewertung des Zinsswaps zur Absicherung des variablen Anteils aus dem Schuldscheindarlehen in USD sind Verluste in Höhe von 2,7 Mio. Euro (2019: 1,5 Mio. Euro) im Eigenkapital erfolgsneutral erfasst. Würde sich der 3-Monats-Libor in USD um +/- 0,5-Prozentpunkte verschlechtern, so würde ein zusätzlicher Effekt von + / - 0,6 Mio. Euro im sonstigen Ergebnis entstehen.

Die aus der IBOR-Reform zukünftigen Änderungen könnten entsprechend zu Auswirkungen auf den Konzernabschluss führen. Abhängig von der finalen Bestimmung des Basiszinses wirkt sich das auf die aktuelle Sicherungsbeziehung aus. Vom aktuellen Standpunkt lassen sich keine verlässlichen Prognosen für die Auswirkungen ermitteln. Der Konzern geht aber davon aus, dass diese Änderungen aufgrund der Übergangsvorschriften und deren Erleichterungen zu keinen wesentlichen Auswirkungen führen.

Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken bestehen darin, dass zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen benötigte Finanzmittel nicht termingerecht beschafft werden können. In der Gesellschaft stellen vorhandene, nicht in Anspruch genommene Kredit- und Avallinien die Liquiditätsversorgung jederzeit sicher. Die Liquiditätssteuerung erfolgt über ein gruppenweites Cash-pool-System durch das zentrale Treasury Department. Für die bestehenden Kreditlinien und Financial Covenants sowie weitere Angaben wird auf Anhangsangabe 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

34 – Organe der Gesellschaft

Vorstand

Der Vorstand bestand im Berichtsjahr aus folgenden Mitgliedern:

- Martin Lehner, CEO/CTO, Vorstandsvorsitzender, Vorstand für Strategie/M&A, Investor Relations & Nachhaltigkeit, Personal & Unternehmenskommunikation, Recht & Compliance, Forschung & Entwicklung, Strategischer Einkauf (bis 31. Dezember 2020), Produktion, Qualität (jeweils bis 30. September 2020)
- Felix Bietenbeck, COO, Vorstand für Produktion, Qualität, Supply Chain Management (inklusive operativer Einkauf), Indirekter Einkauf, Regionalzuständigkeit „Amerikas“ (ab 1. Oktober 2020)
- Alexander Greschner, CSO, Vorstand für Vertrieb, Aftermarket und Marketing
- Kurt Helletzgruber, CFO, Vorstand für Finanzen (inkl. Steuern und Treasury), Immobilien, Controlling & Risikomanagement, Revision, IT (inklusive Datenschutz), Business Process Consulting und Absatzfinanzierung (ab 1. Dezember 2020, entsendet aus dem Aufsichtsrat)

- Wilfried Trepels, CFO, Vorstand für Finanzen, Immobilien, Controlling, Revision, IT (inklusive Datenschutz) und Supply Chain Management (bis 30. November 2020)

Der folgende Vorstand der Gesellschaft übt ein Aufsichtsratsmandat bzw. ein Mandat bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien aus:

- Felix Bietenbeck: Wilh. Wülfig GmbH & Co KG, Borken, Vorsitzender des Beirats

Aufsichtsrat

Als Aufsichtsräte der Wacker Neuson SE sind beziehungsweise waren während des Berichtsjahres bestellt:

- Johann Neunteufel, Vorstandsvorsitzender der PIN Privatstiftung, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender
- Mag. Kurt Helletzgruber, Vorstand der PIN Privatstiftung, Linz, Österreich (Amt ruht seit 1. Dezember 2020 wegen Entsendung in den Vorstand)
- Christian Kekelj, Gesamtbetriebsratsvorsitzender, Betriebsratsvorsitzender, Maisach
- Prof. Dr. Matthias Schüppen, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der Kanzlei Graf Kanitz, Schüppen & Partner, Stuttgart
- Elvis Schwarzmair, Betriebsratsvorsitzender, Konzernbetriebsrats- und SE-Betriebsratsvorsitzender, Rohrbach
- Ralph Wacker, Bauingenieur und geschäftsführender Gesellschafter der wacker+mattner GmbH, München, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Die vorgenannten Mitglieder des Aufsichtsrats sind satzungsgemäß bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2024 der Wacker Neuson SE beschließt, längstens aber für sechs Jahre, bestellt.

Die folgenden Aufsichtsräte der Gesellschaft üben weitere Aufsichtsratsmandate beziehungsweise Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien aus:

- Johann Neunteufel: Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bankaktiengesellschaft, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender (bis 22. April 2020)
- Prof. Dr. Matthias Schüppen: Syntellix AG, Hannover, Mitglied des Aufsichtsrats

Für die Angaben über die Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Bezüge früherer Organmitglieder verweisen wir auf die Anhangsangabe 35 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“. → [siehe Seite 143 ff](#)

35 – Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen kommen für den Konzern grundsätzlich die Gesellschafter und Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden (Schwestergesellschaften sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats), in Betracht.

Die wesentlichen Beziehungen des Konzerns mit nahestehenden Unternehmen und Personen stellen sich wie folgt dar:

IN MIO. €

	Forderungen kurzfristig fällig 31.12.2020	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2020	Aufwendungen aus Geschäftsvorfällen 2020	Erträge aus Geschäftsvorfällen 2020
Beziehungen zu Gesellschaftern	–	–	0,9	0,1
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	–	0,1	0,5	0,1
Gesamt	–	0,1	1,4	0,2

IN MIO. €

	Forderungen kurzfristig fällig 31.12.2019	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2019	Aufwendungen aus Geschäftsvorfällen 2019	Erträge aus Geschäftsvorfällen 2019
Beziehungen zu Gesellschaftern	–	0,1	0,9	0,1
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	–	–	0,5	0,4
Gesamt	–	0,1	1,4	0,5

Die Beziehungen zu Gesellschaftern resultieren im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen mit einer Aktionärin, der Wacker Werke GmbH, ein Kompetenzzentrum für Betonverdichtung. Der Umfang der getätigten Lieferungen und Leistungen an die Aktionärin betrug 0,1 Mio. Euro (2019: 0,1 Mio. Euro). Diesen standen die von der Aktionärin erhaltenen Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2019: 0,9 Mio. Euro) gegenüber. Die getätigten Lieferungen und Leistungen erfolgten dabei zu marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit Dritten vereinbart werden.

Die Beziehungen zu Schwestergesellschaften und solchen Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden, ergeben sich im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen sowie Mietverhältnissen zwischen Tochterunternehmen und Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden. Die getätigten Lieferungen und Leistungen erfolgten dabei zu marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit Dritten vereinbart werden.

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Gesellschaft betrugen im Geschäftsjahr 4,7 Mio. Euro. Der Vorjahreswert betrug 4,0 Mio. Euro. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betrugen 0,5 Mio. Euro (2019: 0,5 Mio. Euro). In der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 wurde gemäß §§ 286 Abs. 5 Satz 1, 314 Abs. 3 Satz 1, 315a Abs. 1 HGB beschlossen, dass die Angaben gemäß § 285 Nr. 9 lit. a) Satz 5 bis 8 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 lit a) Satz 5 bis 8 HGB i.V.m. § 315a Abs. 1 HGB unterbleiben. Gegenüber dem Vorstand bestehen zum Stichtag kurzfristig fällige Verbindlichkeiten aus Leistungen in Höhe von 2,2 Mio. Euro (2019: 2,0 Mio. Euro) sowie andere langfristige fällige Leistungen in Höhe von 2,2 Mio. Euro (2019: 1,5 Mio. Euro).

Für die Mitglieder des Vorstands (inklusive im laufenden Geschäftsjahr ausgeschiedene) wurden Pensionsvereinbarungen abgeschlossen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen 10,8 Mio. Euro (2019: 8,8 Mio. Euro). Die Erhöhung des Anwartschaftsbarwertes (Zuführung) belief sich auf 2,0 Mio. Euro (2019: Zuführung 1,7 Mio. Euro). Der Anwartschaftsbarwert ist die Pensionsverpflichtung vor Saldierung mit Planvermögen beziehungsweise vor eventuell noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinnen beziehungsweise Verlusten. Im Weiteren wird auf die Anhangsangabe 19 „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ verwiesen.

Für ehemalige Vorstandsmitglieder bestehen ebenfalls Pensionsvereinbarungen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Wert dieser Pensionsverpflichtungen 39,2 Mio. Euro (2019: 38,1 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr wurden insgesamt Zahlungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro (2019: 1,1 Mio. Euro) an ehemalige Vorstandsmitglieder geleistet.

36 – Honorare des Abschlussprüfers

Die im Geschäftsjahr 2020 als Aufwand erfassten Honorare des Abschlussprüfers und dessen verbundene Unternehmen gliedern sich wie folgt:

IN MIO. €

	2020	2020	2019	2019
	Ab- schluss- prüfer und verbun- dene Un- ternehmen	Davon Ab- schluss- prüfer	Ab- schluss- prüfer und verbun- dene Un- ternehmen	Davon Ab- schluss- prüfer
Abschlussprüfung	1,5	0,9	1,4	0,7
Sonstige Bestätigungsleistungen	–	–	–	–
Steuerberatungsleistungen	0,1	0,1	0,3	0,2
Sonstige Leistungen	–	–	–	–

37 – Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Der Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Erklärung abgegeben, welchen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft auf der Homepage der Gesellschaft unter → www.wackerneusongroup.com zugänglich gemacht worden.

38 – Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB

Die folgenden inländischen vollkonsolidierten Tochtergesellschaften machen für das Geschäftsjahr 2020 von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch:

Name des Unternehmens	Stadt
Kramer-Werke GmbH	Pfullendorf
Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG	Pfullendorf
Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG	Reichertshofen
Wacker Neuson Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG	München
Wacker Neuson Aftermarket & Services GmbH	München
Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtdorf
Wacker Neuson Immobilien GmbH	Überlingen

München, den 18. März 2021

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Kurt Helletzgruber

Chief Executive Officer (CEO)

Chief Financial Officer (CFO)

Felix Bietenbeck

Chief Operations Officer (COO)

Chief Technology Officer (CTO)

Alexander Greschner

Chief Sales Officer (CSO)

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Wacker Neuson Konzerns sowie der Wacker Neuson SE so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns beziehungsweise der Wacker Neuson SE beschrieben sind.“

München, den 18. März 2021

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Kurt Helletzgruber

Chief Executive Officer (CEO)

Chief Financial Officer (CFO)

Felix Bietenbeck

Chief Operations Officer (COO)

Chief Technology Officer (CTO)

Alexander Greschner

Chief Sales Officer (CSO)

Zusammengefasster Lagebericht

25 Rahmenbedingungen

- 25 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 25 Bau- und Landwirtschaft im Überblick
- 26 Rechtliche Rahmenbedingungen
- 27 Position im Wettbewerb

29 Geschäftsentwicklung

31 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

- 31 Ertragslage
- 33 Finanzlage
- 39 Vermögenslage
- 41 Entwicklung im vierten Quartal 2019 (ungeprüft)
- 42 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

43 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)

46 Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

- 46 Entwicklung in der Region Europa
- 47 Entwicklung in der Region Amerikas
- 48 Entwicklung in der Region Asien-Pazifik

49 Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- 49 Geschäftsbereich Baugeräte
- 49 Geschäftsbereich Kompaktmaschinen
- 50 Geschäftsbereich Dienstleistungen

51 Weitere ergebnisrelevante Faktoren

- 51 Forschung und Entwicklung
- 53 Produktion und Logistik
- 54 Einkauf
- 55 Vertrieb, Service und Marketing
- 56 Personal

58 Risikobericht

65 Angaben gemäß § 315a HGB beziehungsweise § 289a HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG

69 Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB i. V. m. § 315d HGB

69 Nichtfinanzieller Konzernbericht 2020

69 Vergütungsbericht (Grundzüge des Vergütungssystems)

70 Nachtragsbericht

71 Prognosebericht

- 71 Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- 71 Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft
- 73 Chancen für die künftige Entwicklung
- 75 Prognose zur Geschäftsentwicklung
- 76 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Wacker Neuson SE und des Konzerns

Die im Nachfolgenden wiedergegebenen Grafiken dienen zur weiteren Information. Marktstatistiken und Seitenverweise sind nicht testiert und somit nicht Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Im Text werden zu Vergleichszwecken Adjektive verwendet, die sich wie folgt interpretieren lassen: „leicht“, „moderat“ entspricht einer Veränderung bis 5 Prozent; „deutlich“, „stark“ entspricht einer Veränderung ab 5 Prozent. „Mittelfristig“ bezeichnet einen Zeithorizont von bis zu 5 Jahren, „langfristig“ bezeichnet einen Zeithorizont > 5 Jahre. Definitionen und Berechnungsweisen von Kennzahlen und sonstiger verwendeter Begriffe sind in den Glossaren am Ende dieses Geschäftsberichts näher beschrieben. Vereinzelt kann es aufgrund von Rundungsdifferenzen dazu kommen, dass die Aufsummierungen einzelner Werte nicht exakt zu den angegebenen Summen passen. Ebenso kann es sein, dass die Aufsummierung von Prozentanteilen nicht exakt auf 100,0 Prozent führt. Ebenfalls kann es zu kleineren Abweichungen zu Werten im Konzernanhang kommen.

Zusammengefasster Lagebericht der Wacker Neuson SE und ihres Konzerns für das Geschäftsjahr 2020

Die in diesem Lagebericht enthaltenen Informationen beziehen sich – sofern nicht anders angegeben – auf den Wacker Neuson Konzern (die Wacker Neuson Group). Der vorliegende Konzernabschluss entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS), die in der EU ergänzend zu den in § 315e Abs. 1 HGB bestimmten handelsrechtlichen Vorschriften anzuwenden sind.

Der Einzelabschluss der Wacker Neuson SE (die als Holdinggesellschaft strukturiert ist) wurde den Grundsätzen des deutschen Handelsrechts (HGB) und den aktienrechtlichen Vorschriften (AktG) entsprechend aufgestellt. Der Lagebericht der Einzelgesellschaft ist gemäß § 315 Abs. 5 HGB in diesem Konzernlagebericht enthalten. Einzelheiten hierzu finden sich im Kapitel → Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB), Seite 43. Die Risiken und Chancen der Wacker Neuson SE sind untrennbar mit denen ihrer Konzerngesellschaften verbunden.

Die Wacker Neuson Group

Die Wacker Neuson Group ist ein international tätiger Unternehmensverbund. Als Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen bietet sie ihren Kunden ein breites Produktprogramm, umfangreiche Service- und Dienstleistungsangebote sowie eine weltweite Ersatzteilversorgung. Die Produktion erfolgt weltweit an sieben Standorten. Drei Produktionswerke befinden sich in Deutschland, eines in Österreich, eines in Serbien, eines in den USA und seit 2018 auch eines in China. Der weltweite Vertrieb erfolgt über Tochterunternehmen und eigene Vertriebs- bzw. Servicestandorte sowie über ein Netz an Vertriebspartnern.

Die Segmentberichterstattung gliedert sich in die Regionen Europa (EMEA), Amerikas und Asien-Pazifik.

Zusätzlich werden die Umsätze nach den drei Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen berichtet.

GESCHÄFTSBEREICHE

Baugeräte	Kompaktmaschinen	Dienstleistungen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Betontechnik ▪ Verdichtungs-technik ▪ Baustellentechnik 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raupenbagger, Mobilbagger ▪ Radlader, Teleradlader ▪ Teleskoplader ▪ Kompaktlader ▪ Baggerlader ▪ Rad- und Ketten-dumper 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reparatur, Wartung, Ersatzteile ▪ Digitale Servicelösungen ▪ e-Business ▪ Vermietung (in einigen europäischen Märkten) ▪ Leasing, Finanzierung ▪ Gebrauchtmaschinen ▪ Training

Marken

Die Dachmarke Wacker Neuson Group wird für die übergeordnete Konzern-Kommunikation eingesetzt. Produkte und Dienstleistungen vertreibt der Konzern über die drei Marken Wacker Neuson, Kramer und Weidemann. Die breiteste Produktpalette, bestehend aus Baugeräten und Kompaktmaschinen, wird weltweit unter der Marke Wacker Neuson angeboten. Unter der Marke Kramer vertreibt der Konzern allradgelenkte Radlader, Teleradlader und Teleskoplader für die Bau- und Landwirtschaft. Der Vertrieb läuft über zwei Händlernetzwerke, derzeit hauptsächlich in der Region EMEA. Die Marke Weidemann ist in der europäischen Landwirtschaft für langjährige Erfahrung und große Expertise bei kompakten, knickgelenkten Hoftracs®, Rad-, Telerad- und Teleskopladern bekannt, die über ein spezialisiertes Händlernetz vertrieben werden.

KONZERNMARKEN



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



Landwirtschaft, Pferdehaltung, Kommunen, Baumschulen

Branchen

Das Leistungspaket des Konzerns richtet sich vor allem an Kunden aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen, der Recyclingbranche sowie an Bahnbetriebe und Industrieunternehmen.

ABNEHMERBRANCHEN

	Baugeräte	Kompaktmaschinen
Hoch- und Wohnungsbau	■	■
Instandhaltung/Reparatur/Sanierung	■	■
Infrastruktur (Straßen- und Brückenbau)	■	■
Infrastruktur (Kanalisation, Breitbandausbau)	■	■
Abriss	■	■
Garten- und Landschaftsbau	■	■
Industrie/Recycling	■	■
Kommunen/Bauhöfe	■	■
Frachtabwicklung/Hafenlogistik		■
Messen- und Veranstaltungsorganisation	■	■
Landwirtschaft		■
Bergbau	■	■
Öl und Gas (Energiesektor)	■	

Organisatorische und rechtliche Struktur

Die Wacker Neuson SE ist eine europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) mit Sitz in München, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HRB 177839. Die Aktien der Gesellschaft sind seit Mai 2007 börsennotiert.

Im Konzernabschluss, der den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht, wie sie in der EU anzuwenden sind, sind 48 Gesellschaften vollkonsolidiert (einschließlich der Holding).

Die Wacker Neuson SE fungiert als Management-Holding mit zentraler Führungsstruktur. Sie hält unmittelbar oder mittelbar die Anteile an ihren Tochterunternehmen, bei denen es sich überwiegend um Vertriebs- und Produktionsgesellschaften handelt. Der Vorstand der Holding leitet den Konzern. In der Wacker Neuson SE sind zudem Konzernfunktionen angesiedelt.

Die Geschäftsführungsorgane der Tochterunternehmen berichten direkt an den Konzernvorstand. Zusätzlich wird die Region Amerikas von einem Regional-CEO geleitet und gegenüber dem Vorstand vertreten.

Für detaillierte Angaben zur rechtlichen Struktur wird auf das Kapitel [→ Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung, Seite 85ff.](#) im Konzernanhang verwiesen.

STEUERUNGSKENNZAHLEN (5-JAHRES-ZEITRAUM)

	2020	2019	2018	2017	2016
Umsatz in Mio. €	1.615,5	1.901,1	1.710,0	1.533,9	1.361,4
EBIT-Marge in %	4,7	8,1	9,5	8,6	6,5
EBT-Marge in %	3,3	7,2	11,9	8,2	6,0
Net Working Capital zum Stichtag in % vom Umsatz	30,8	40,1	37,7	34,9	41,8
ROCE I ¹ in %	5,4	9,0	11,5	10,1	6,6
Eigenkapitalquote in %	57,3	55,8	63,8	68,7	69,1
Nettofinanzverschuldung in Mio. €	137,9	439,0	204,7	149,7	205,8
Gearing in %	11,3	35,8	16,8	13,4	18,8
Free Cashflow in Mio. €	329,0	-115,7	-0,3	99,0	35,4

¹ ROCE I = EBIT/Capital Employed zum Stichtag 31.12., siehe Seite 37. Für weitere Definitionen siehe Finanzglossar, Seite 156.

Unternehmenssteuerung und Wertemanagement

Die Controlling-Abteilung der Holding verantwortet in ihrer zentralen Funktion die konzerninterne Steuerung. Sie überwacht Soll-Ist-Abweichungen vorrangig auf Basis der Entwicklung von Umsatzerlösen, Ergebnissen und des Net Working Capital der Tochterunternehmen. Zudem bereitet sie auf Konzernebene die wichtigsten Steuerungskennzahlen (Key Performance Indicators) auf. Das Steuerungssystem wird dabei nach Bedarf den Veränderungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens angepasst. Übergeordnetes Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes.

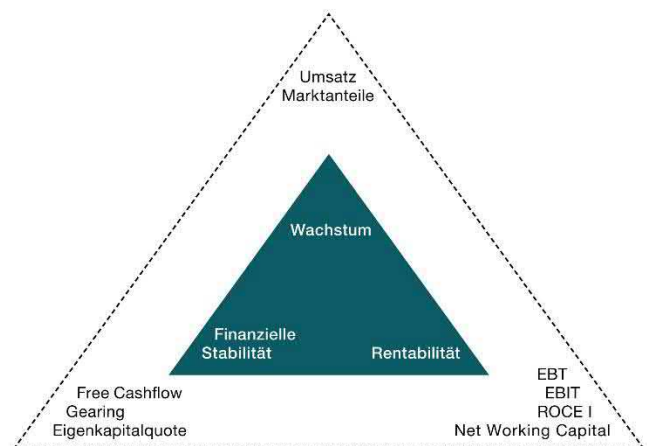
Wichtige Entscheidungen über Projekte, mit denen das Unternehmen auf veränderte Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert, werden grundsätzlich in Führungsgremien getroffen. Diesen Gremien gehören Mitglieder des Vorstands sowie Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene an.

Im Fokus der Unternehmenssteuerung steht der Gewinn von Marktanteilen zur nachhaltigen Steigerung des Umsatzes bei gleichzeitiger Erhöhung der Profitabilität. Daneben hat die finanzielle Stabilität des Konzerns hohe Priorität. Wichtigste Ziel- und Steuerungsgrößen für den Konzern und seine Tochtergesellschaften sind der Umsatz, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) und das Net Working Capital. Um auch das Finanzergebnis stärker in den Fokus zu rücken, wird bei Profitabilitätsanalysen auf Konzernebene künftig zunehmend auch auf das Ergebnis vor Steuern (EBT) abgestellt.

Darüber hinaus werden die Ausschüttungspolitik, die Finanzierungsstruktur und die Wirtschaftlichkeit des eingesetzten Kapitals gesteuert. Zum Einsatz kommt neben der Kennzahl Net Working Capital relativ zum Umsatz die Kapitalrendite vor Steuern (ROCE I). Zu den bilanziellen Steuerungskennzahlen zählen die Eigenkapitalquote, die Nettofinanzverschuldung sowie deren Verhältnis zum Eigenkapital (Gearing). Operativer und Free Cashflow sind wichtige Werte, um das Innenfinanzierungspotenzial des Unternehmens abzubilden.

Die vorstehende Tabelle zeigt die Entwicklung dieser Kennzahlen im Jahresvergleich. Definitionen zu den Kennzahlen finden sich im Finanzglossar. → [Seite 156ff.](#)

STEUERUNGSKENNZAHLEN



Neben den Steuerungskennzahlen werden regelmäßig wesentliche operative Frühindikatoren beobachtet und analysiert. Wichtige Indikatoren der Bauwirtschaft sind beispielsweise zukünftige Investitionen der Baumaschinen- und Vermietindustrie, die Entwicklung von Produktionsvolumina sowie Marktanteilen, die Zahl der Baugenehmigungen sowie die Entwicklung der Immobilienpreise.

Operative Frühindikatoren für die europäische Landwirtschaft sind der Entwicklungsgrad der Mechanisierung der Höfe, Trends in der Landtechnik sowie die Entwicklung der Milch-, Nahrungs- und Futtermittelpreise.

Anhand der Entwicklung der Frühindikatoren wird die Ausrichtung des Konzerns kontinuierlich und zeitnah den globalen wirtschaftlichen Veränderungen angepasst.

Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- COVID-19: Schwerste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre
- China mit Wachstum im Coronajahr
- Starker Euro belastet europäische Wirtschaft

Die anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie haben die Weltwirtschaft im Jahr 2020 in eine schwere Rezession gestürzt. Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete das Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2020 einen Rückgang um 3,5 Prozent nach einem Wachstum von 2,8 Prozent im Vorjahr. Um den Absturz der Weltwirtschaft zu verhindern, ergriffen Regierungen und Notenbanken finanz- und geldpolitische Maßnahmen von außergewöhnlichem Umfang. In der zweiten Jahreshälfte erholte sich die Weltwirtschaft etwas schneller, als zuvor erwartet, was den IWF veranlasste, seine im Oktober veröffentlichte Jahresprognose für das Jahr 2020 im Januar 2021 um 0,9 Prozentpunkte anzuheben. Insgesamt erlitten die Industrienationen einen Rückgang von 4,9 Prozent (2019: +1,6 Prozent), in den Schwellenländern betrug das Minus 2,4 Prozent (2019: +3,6 Prozent).

Die Eurozone musste mit einem Minus von 7,2 Prozent einen deutlich höheren Rückgang verkraften als die Vereinigten Staaten (-3,4 Prozent). Darin spiegelt sich vor allem der im Vergleich zu den USA wesentlich stärkere Abschwung in der ersten Jahreshälfte wider. Im Vorjahr konnte die Eurozone noch ein Wachstum von 1,3 Prozent verzeichnen, die Vereinigten Staaten ein Wachstum von 2,2 Prozent.

In Deutschland fiel das Minus mit 5,4 Prozent deutlich niedriger aus, als es noch im Verlauf des Jahres 2020 erwartet worden war. Während der Dienstleistungssektor und der Handel aufgrund der Einschränkungen zur Eindämmung der Pandemie stark einbrachen, profitierte Deutschland von seiner starken Industrie. Das Verarbeitende Gewerbe zeigte sich vergleichsweise widerstandsfähig, nachdem die Industrieproduktion vor allem in der zweiten Jahreshälfte nahezu ungehindert weiterlaufen konnte. Eine ähnliche Situation zeigte sich im Bauhauptgewerbe, siehe → [Bau- und Landwirtschaft im Überblick, Seite 25ff.](#)

REALES BIP (VERÄNDERUNG GEGENÜBER VORJAHR)

IN %

	2020	2019
Welt	-3,5	2,8
Eurozone	-7,2	1,3
Deutschland	-5,4	0,6
USA	-3,4	2,2
Lateinamerika	-7,4	0,2
China	2,3	6,0
Russland	-3,6	1,3
Mittlerer Osten und Zentralasien	-3,2	1,4
Südafrika	-7,5	0,2

Quelle: IWF, Januar 2021

China verzeichnete trotz Corona-Pandemie ein Wachstum von 2,3 Prozent. Nachdem das Land bereits im April größtenteils wieder zur Normalität zurückgekehrt war, erholte sich die Wirtschaft hier schneller als erwartet, auch aufgrund der widerstandsfähigen Exporttätigkeit und mit Hilfe umfangreicher staatlicher Unterstützungsmaßnahmen. Im Vorjahr hatte China mit 6,0 Prozent noch das niedrigste BIP-Wachstum seit fast drei Jahrzehnten hinnehmen müssen.

Währungsentwicklungen

Der Euro hat im Jahr 2020 signifikant an Wert gewonnen. So wertete die europäische Gemeinschaftswährung sowohl gegenüber dem US-Dollar wie auch den Währungen anderer reifer Volkswirtschaften wie Großbritannien und Japan deutlich auf. Währungen von Schwellenländern wie Brasilien, Indien, Russland oder Südafrika werteten im Vergleich zum Euro sogar zweistellig ab. Getrieben wurde die Eurostärke durch geringere Zinsunterschiede zu den USA und anderen Währungsräumen, die Einigung auf den gemeinsamen Wiederaufbau in Europa und den im Vergleich zur USA als erfolgreicher bewerteten Umgang Europas mit der Corona-Pandemie. Durch den starken Euro könnte die konjunkturelle Erholung in der Krise aufgrund negativer Auswirkungen auf den Export und die Inflation im Euroraum verzögert werden.

VERÄNDERUNG WICHTIGER WÄHRUNGEN GEGENÜBER DEM EURO (JAHRESENDWERTE)

1 Euro entspricht

	2020	2019	Veränderung in %
US-Dollar (USD)	1,2271	1,1234	9,2
Schweizer Franken (CHF)	1,0802	1,0854	-0,5
Britisches Pfund (GBP)	0,8990	0,8508	5,7
Japanischer Yen (JPY)	126,4900	121,9400	3,7
Australischer Dollar (AUD)	1,5896	1,5995	-0,6
Brasilianischer Real (BRL)	6,3735	4,5157	41,1
Chinesischer Yuan (CNY)	8,0225	7,8205	2,6
Indische Rupie (INR)	89,6605	80,1870	11,8
Kanadischer Dollar (CAD)	1,5633	1,4598	7,1
Russischer Rubel (RUB)	91,4671	69,9563	30,7
Südafrikanischer Rand (ZAR)	18,0219	15,7773	14,2

Quelle: Konzernanhang, siehe Seite 92.

Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- Starker Einbruch der globalen Baukonjunktur aufgrund von COVID-19
- Baumaschinenbranche mit deutlichen Umsatzeinbußen
- Landtechnikbranche mit V-förmiger Erholung

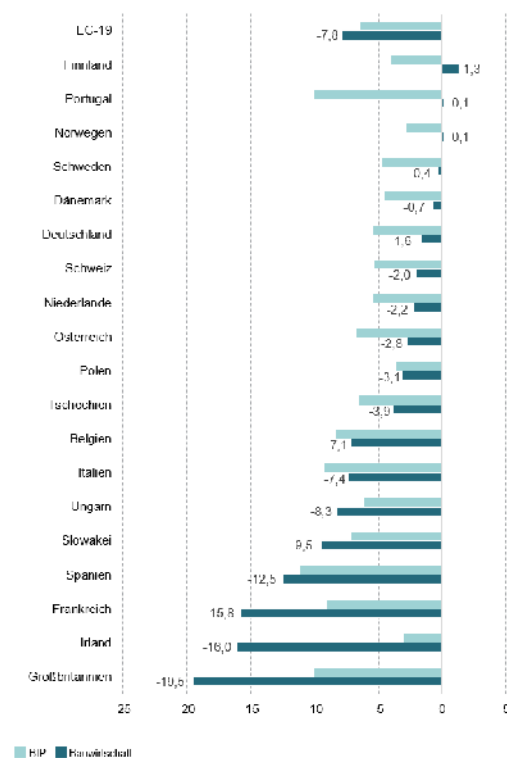
Die Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group ist maßgeblich von der Entwicklung der globalen Bauwirtschaft abhängig. Diese wurde im Jahr 2020 durch die starke Beeinträchtigung von Bautätigkeit und Nachfrage infolge der zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie ergriffenen Schutzmaßnahmen hart getroffen. So brach der europäische Bausektor laut Euroconstruct um 7,8 Prozent ein. Dabei stellte sich die Situation in den einzelnen europäischen Ländern sehr unterschiedlich dar. Während die Bauaktivitäten in Deutschland und den nordeuropäischen Ländern mehr oder weniger ungehindert fortgesetzt werden konnten und sich diese Märkte daher vergleichsweise stabil zeigten, mussten andere wichtige Märkte wie Frankreich, Großbritannien und Spanien einen schweren Abschwung hinnehmen. Anders als in typischen Wirtschaftskrisen verzeichneten neben dem

Nichtwohnbau auch Wohnbau und Renovierungstätigkeit starke Rückgänge, da aufgrund staatlicher Verbote und Rechtsunsicherheiten viele Neubau- und Renovierungsprojekte über einen langen Zeitraum gestoppt werden mussten. Auch in der US-amerikanischen Bauwirtschaft war das nationale Bauvolumen mit einem Minus von 11,3 Prozent stark rückläufig. Besonders der Gewerbebau erlitt hier einen deutlichen Einbruch.

Erhebliche Umsatzeinbußen hatte auch die Baumaschinenbranche zu verzeichnen. Das Marktforschungsinstitut Off-Highway Research geht in einer Schätzung vom September 2020 davon aus, dass im Jahr 2020 weltweit etwa 16 Prozent weniger Baumaschinen verkauft wurden als im Vorjahr. China, mit einem Wachstum von rund 14 Prozent herausgerechnet, betrug der Rückgang sogar 27 Prozent. Die höchsten Einbußen verzeichneten Berechnungen des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zufolge Nordamerika mit einem Minus von 30 Prozent nach neun Monaten und Europa mit einem Rückgang um 20 Prozent. Für die deutschen Anbieter geht der VDMA von einem verhältnismäßig moderaten Rückgang von 10 Prozent im Jahr 2020 aus.

VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKTE UND EUROPÄISCHE BAUWIRTSCHAFT 2020E

IN %



Quellen: Daten Bauwirtschaft: Euroconstruct, Dezember 2020.

Daten BIP: International Monetary Fund, Oktober 2020, beinhaltet aktualisierte Werte aus Update vom Januar 2021 für Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien.

Landtechnikbranche mit V-förmiger Erholung

Aufgrund des durch die COVID-19-Pandemie ausgelösten Schocks fiel der Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landtechnikindustrie (CEMA) im April zunächst auf seinen tiefsten Stand seit der Finanzkrise, gefolgt von einer raschen Erholung auf Vor-Corona-Niveau im dritten Quartal. Getrieben wurde der positive Trend zunächst vor allem durch die Beurteilung des laufenden Geschäfts, das die europäischen Landmaschinenhersteller deutlich besser bewerteten als die zukünftigen Erwartungen. Gerade in der zwei-

ten Jahreshälfte schien die Branche ihre Zukunftserwartungen kontinuierlich an ein überraschend gut laufendes aktuelles Geschäft anzupassen. Getragen von soliden, zum Jahresende hin steigenden Umsätzen und Auftragseingängen sowohl aus Europa wie auch aus den außereuropäischen Ländern, erreichte der Index im Dezember seinen höchsten Stand in mehr als zwei Jahren. Während sich die positive Stimmung zu Beginn des zweiten Halbjahres noch auf alle Segmente außer Erntetechnik erstreckte, drehte sie im vierten Quartal für die Segmente Viehwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau sowie Kommunen allerdings wieder ins Negative.

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Laufende Umsetzung neuer technischer Anforderungen
- Abgasnorm EU-Stufe V in Europa in Kraft

Als weltweit tätiger Anbieter von Baugeräten und Kompaktmaschinen muss die Wacker Neuson Group eine Vielzahl nationaler und internationaler Gesetze zum Umwelt- und Anwenderschutz befolgen, die vor allem Abgasemissionen, Ergonomie, Lärm- und Vibrationsbelastungen betreffen.

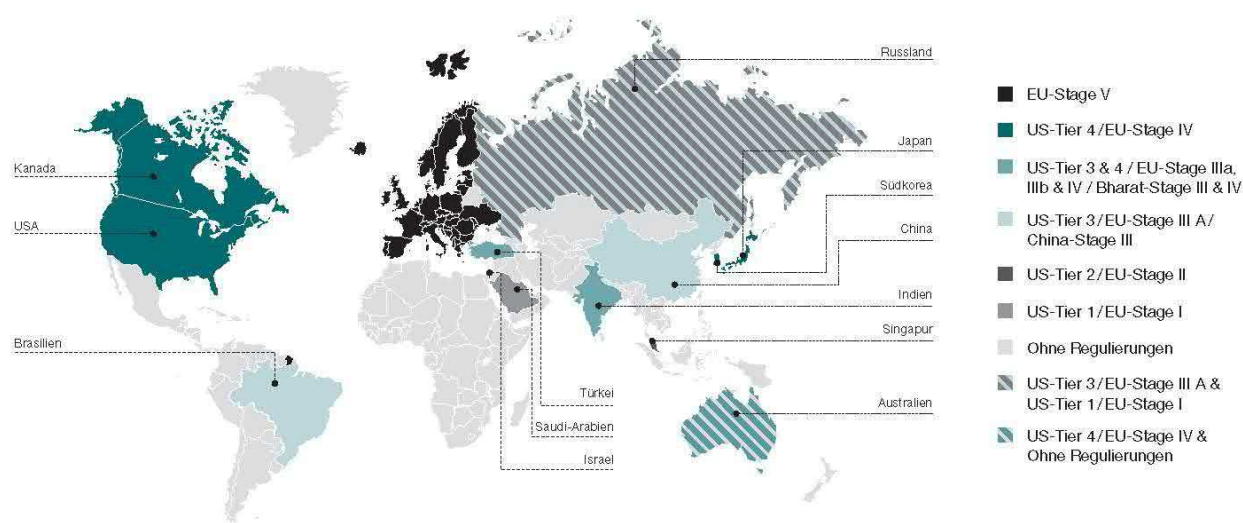
Das Produktportfolio wird daher laufend unter dem Aspekt zusätzlicher Anforderungen, harmonisierter Normen und Regelwerke überprüft und bei Bedarf entsprechend angepasst. Ziel ist stets, neue Vorschriften möglichst zügig in Prozesse und Produkte zu integrieren.

Abgasnormen für Baugeräte und Kompaktmaschinen

Der Absatz von Kompaktmaschinen wird stark von gesetzlichen Abgasbestimmungen beeinflusst. Diese beziehen sich auf Dieselmotoren in sogenannten Non-Road-Anwendungen, also auf Baumaschinen, Flurförderfahrzeuge und Landmaschinen. Als weltweit strengste Standards sind derzeit die Abgasrichtlinien Tier 4 final in den USA (EPA – Environmental Protection Agency) sowie Stufe V in Europa (97/68 EG) in Kraft. In anderen Märkten gelten derzeit noch ähnliche bzw. ältere, in der Regel weniger strenge Abgasrichtlinien.

Am 1. Januar 2020 trat in Europa die Abgasemissionsstufe V für die Leistungsklasse zwischen 56 kW und 130 kW in Kraft, nachdem Motoren <56 kW oder ≥130 kW bereits seit 1. Januar 2019 unter die Abgasemissionsstufe EU V fallen. Auf Drängen zahlreicher Interessenverbände bestehen seit jeweiligem Inkrafttreten Übergangsfristen, in denen die Maschinenhersteller berechtigt sind, Maschinen mit Motoren der vorhergehenden Abgasstufe zu bestücken und in den Markt zu bringen. Diese Fristen nutzt die Wacker Neuson Group, um einen entsprechenden Bestand sogenannter Vorbaumotoren abzubauen. Die Frist zum Verbau der Motoren der Leistungsklasse <56 kW oder ≥130 kW wäre ursprünglich am 30. Juni 2020 abgelaufen, die Frist zur Vermarktung der Maschinen am 31. Dezember 2020. In Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die weltweiten Lieferketten hat das europäische Parlament im Juli 2020 beschlossen, diese Fristen um jeweils 12 Monate zu verlängern. Sie enden damit zeitgleich mit den geltenden Fristen für die Leistungsklasse zwischen 56 kW und 130 kW. Die Umstellung auf die neue Abgasemissionsstufe hat der Konzern in den letzten Jahren eingehend vorbereitet und in vielen Produktgruppen bereits umgesetzt. Der Bestand an Vorbaumotoren wurde in den letzten Quartalen bereits deutlich abgebaut und beträgt zum Stichtag 31. Dezember 2020 nur noch rund 4,6 Mio. Euro (2019: 20,4 Mio. Euro). Ferner bereitet sich der Konzern derzeit auf die Ende 2020 final definierte China IV Emissionsrichtlinie vor, welche Ende 2022 in Kraft treten wird.

FORTSCHREITENDE VERSCHÄRFUNG DER ABGASGESETZGEBUNG FÜR DIESELMOTOREN



Die Grafik zeigt eine vereinfachte Darstellung der nicht global harmonisierten Abgasgesetzgebungen für Dieselmotoren in Non-Road-Anwendungen und soll eine Indikation über Technologiellevel bzw. Ähnlichkeiten zwischen Emissionsstufen geben. Am strengsten reguliert sind Europa und Nordamerika. Die Verschärfung der Abgasgesetzgebung erfordert die Senkung der Stickoxide (NOx) und Kohlenmonoxide (CO) sowie die Senkung der Partikelemissionen. In Europa gilt für Maschinen der Motorenklassen unter 56 kW und über 130 kW bereits seit 1. Januar 2019 die Abgasemissionsstufe EU V. Seit 1. Januar 2020 gilt diese auch für die Motorenklassen zwischen 56 und 130 kW. Die schrittweise Umstellung auf die neue Abgasemissionsstufe hat der Konzern in den letzten Jahren eingehend vorbereitet. Die Komplexität der Umstellung stellte große Herausforderungen an Entwicklung, Fertigung, Logistik und Vertrieb, weshalb der Konzern von der vom Gesetzgeber vorgesehenen 24-monatigen Übergangsphase Gebrauch macht, in der Maschinen mit Motoren der Stufe EU IV in den Markt gebracht werden können.

Darüber hinaus gibt es keine derzeit bekannten Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen, die einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsverlauf des Unternehmens haben.

Position im Wettbewerb

- Differenzierung vom Wettbewerb durch Innovation und große Produktvielfalt
- Breites Angebot an rein elektrisch betriebenen Baugeräten und Kompaktmaschinen

Der globale Baumaschinenmarkt und damit das Wettbewerbsumfeld der Wacker Neuson Group ist markt- und produktspezifisch sehr heterogen: Das Produktangebot der meisten Wettbewerber beschränkt sich entweder schwerpunktmäßig auf leichtes Baugerät, auf Kompaktmaschinen oder auf schwere Baumaschinen (Maschinen über 15 Tonnen) bzw. auf die Kombination von kompakten und schweren Maschinen. Im Wettbewerbsvergleich grenzt sich die Wacker Neuson Group daher vor allem durch ihr an professionelle Anwender gerichtetes Angebot von leichten Baugeräten und Kompaktmaschinen bis zu 15 Tonnen ab.

Im Geschäftsbereich Baugeräte gibt es eine Vielzahl von Wettbewerbern. Hierzu zählen unter anderem Ammann, Bomag, Husqvarna oder Weber. Bei Kompaktmaschinen gehören spezialisierte Hersteller und global tätige Unternehmen wie beispielsweise Bobcat (Doosan), Kubota, Takeuchi, Yanmar, Manitou und JCB zum Wettbewerb. Aber auch globale Unternehmen mit Fokus auf schweren Baumaschinen – wie beispielsweise Komatsu, Liebherr, Case New Holland, Caterpillar, Volvo CE, Sany oder XCMG – bieten Kompaktmaschinen an und zählen somit zu den Mitbewerbern.

Mit den Marken Weidemann und Kramer ist die Wacker Neuson Group auch im Markt der landwirtschaftlichen Maschinen aktiv. Weidemann ist ein Hersteller knickgelenkter Rad- und Teleskoplader. Kramer hat durch die Zusammenarbeit mit John Deere (siehe → [Strategische Kooperationen, Seite 28](#)) seinen Absatz mit Maschinen für die Landwirtschaft in den letzten Jahren stark ausgebaut und beliefert diese Branche mit seinem Produktportfolio allradgelenkter Maschinen. Auf diesem Absatzmarkt konkurriert der Konzern mit Unternehmen wie beispielsweise Schäffer, Manitou oder JCB.

Elektroantriebe spielen in den von der Wacker Neuson Group bedienten Produktsegmenten eine immer größere Rolle. Der Konzern rechnet damit, dass sich die Bauindustrie in Anbetracht der ehrgeizigen Ziele des EU Green Deal in den nächsten Jahren einer strengeren Regulatorik ausgesetzt sehen wird. Als einer der ersten Hersteller

weltweit bietet die Wacker Neuson Group ein breites Portfolio an emissionsfreien und geräuscharmen Baumaschinen und -geräten, mit dem eine innerstädtische Baustelle vollkommen frei von Abgasemissionen betrieben werden kann. Der Konzern strebt an, den eingeschlagenen Weg konsequent fortzusetzen und das Tempo bei der Entwicklung neuer elektrisch betriebener Maschinen weiter zu erhöhen (nähere Informationen finden sich im Kapitel → [Forschung und Entwicklung, Seite 51](#)).

Marktanteilsgewinne durch Innovation

Seine bedeutende Marktstellung in einigen Kernproduktgruppen hat der Konzern hauptsächlich durch seine Innovationskraft und Kundenorientierung, hohe Produkt- und Servicequalität, umfassendes Know-how in der Produktentwicklung und -herstellung sowie durch einen leistungsfähigen Vertrieb und Service erworben. Bei einigen Kernprodukten verfügt der Konzern über deutlich zweistellige Marktanteile.

Im Geschäftsjahr 2020 konnte die Wacker Neuson Group in einigen Regionen und Produktbereichen Marktanteile gewinnen. Dabei profitierte der Konzern während der Corona-Pandemie auch von seiner hohen Lieferfähigkeit.

Strategische Kooperationen

Der Konzern geht gezielt Kooperationen mit branchenführenden Unternehmen ein, um seine Marktposition mithilfe etablierter Vertriebsnetze schneller auszubauen oder sein Produktportfolio im Rahmen von OEM-Vereinbarungen gezielt zu ergänzen.

John Deere

Im Geschäftsjahr 2017 gingen die Konzerntochter Kramer und John Deere eine strategische Allianz für den Vertrieb von Teleskop- und Radladern für die Landwirtschaft ein. Sie betrifft Kompaktmaschinen der grünen Linie der Marke Kramer. Die Maschinen werden unter der Marke und dem Design von Kramer über das Händlernetz von John Deere vertrieben. Die Zusammenarbeit startete 2017 erfolgreich und entwickelte sich seither positiv. In den zentraleuropäischen Märkten sowie in Südeuropa und in Skandinavien konnte Kramer im Geschäftsjahr 2020 zahlreiche Händler gewinnen. Darüber hinaus konnten durch die Intensivierung der Bemühungen im osteuropäischen Raum mehrere Händler in Russland gewonnen werden. Aufgrund der positiven Resonanz auf die Strategische Allianz in Europa und den GUS-Staaten wurde die Zusammenarbeit auf weitere Weltregionen ausgeweitet. So erfolgte zum Ende des Geschäftsjahres bereits die erste Händleranbindung in Australien und Neuseeland.

Der Landmaschinenmarkt wächst stark. Durch die langfristige Zusammenarbeit mit den Händlern von John Deere strebt Kramer einen nachhaltigen und breiten Marktzugang an. John Deere empfiehlt seinen Vertriebspartnern Kramer als bevorzugten Lieferanten für kompakte Rad- und Teleradlader sowie Teleskoplader. Die Produkte werden am Standort von Kramer in Pfullendorf entwickelt und produziert.

Im Jahr 2018 schloss die Wacker Neuson Group des Weiteren eine Kooperation mit der Baumaschinensparte von John Deere für den Vertrieb von Mini- und Kompaktbaggern unter der Marke „Deere“ in China, Australien und ausgewählten südostasiatischen Ländern. Aufgrund schwieriger Marktbedingungen zog sich John Deere im Jahr 2020 im Bereich der Baumaschinen unter 10 Tonnen jedoch aus dem chinesischen Markt zurück. Davon unberührt bleibt die Kooperation in Bezug auf Australien und die südostasiatischen Länder. Angestrebt ist eine langfristige Zusammenarbeit in diesen wichtigen Wachstumsmärkten. Ziel der Partner ist es, ihre Marktpositionen im Bereich der Mini- und Kompaktbagger weiter auszubauen. Die Kooperation umfasst Maschinen in den Größenklassen von 1,7 bis 7,5 Tonnen, die von Wacker Neuson speziell für die Anforderungen der asiatischen

Märkte entwickelt wurden. Wacker Neuson liefert die Maschinen vorwiegend aus dem chinesischen Werk Pinghu, in dem der Konzern seit Januar 2018 Mini- und Kompaktbagger produziert.

Wirtgen/Hamm

Die Hamm AG, ein Unternehmen der Wirtgen Group, welche im Jahr 2017 von John Deere übernommen wurde, produziert im Rahmen einer 2015 geschlossenen strategischen Kooperation Tandemwalzen und Walzenzüge nach den technischen Spezifikationen und im Design von Wacker Neuson. Das Produktportfolio der Wacker Neuson Group wird durch diese langfristig orientierte Zusammenarbeit im Bereich der Erd- und Asphaltverdichtung abgerundet.

Trackunit

Das digitale Angebot des Konzerns wird zunehmend erweitert. Themen wie die digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen sind von großer Bedeutung, um den Nutzen für den Kunden zu steigern (siehe → [Segmentberichterstattung: Geschäftsbereich Dienstleistungen, Seite 50](#)). In diesem Zusammenhang schloss die Wacker Neuson Group im Jahr 2018 eine strategische Kooperation für die Entwicklung und Nutzung von Telematik-Systemen und Mobile-Apps für kompakte Baumaschinen mit dem dänischen Telematik-Spezialisten Trackunit.

Caterpillar

Von 2010 bis 2018 entwickelte und produzierte Wacker Neuson im Rahmen einer OEM-Kooperation Minibagger bis zu einem Gesamtgewicht von 3 Tonnen für Caterpillar. Caterpillar vertreibt diese Maschinen unter seiner Marke über das eigene Vertriebsnetz weltweit, mit Ausnahme von Japan. Zum 31. Mai 2018 wurde diese strategische Allianz beendet. Wacker Neuson geht jedoch davon aus, dass – wie bereits in den Jahren 2019 und 2020 – auch 2021 noch einzelne OEM-Modelle an Caterpillar geliefert werden, wenn auch in deutlich geringerer Stückzahl.

Zeppelin

Seit 2018 produziert Wacker Neuson für die Zeppelin Baumaschinen GmbH im Rahmen einer Kooperation Mobilbagger in der Gewichtsklasse von 6,5 und 11 Tonnen. Die Mobilbagger werden im Werk in Hörsching bei Linz im Design von Zeppelin produziert und über die Zeppelin-Niederlassungen vertrieben. Darüber hinaus liefert Wacker Neuson seit 2018 ein Portfolio von 15 Baugeräten im Bereich der handgeführten Verdichtungstechnik für Zeppelin. Die Kooperation wurde im Jahr 2020 auf Österreich, Tschechien und die Slowakei ausgeweitet, 2021 sollen Dänemark und Schweden folgen.

Dingo Mini Diggers

Im März 2020 startete die strategische Allianz zwischen Dingo Mini Diggers Pty Ltd und Wacker Neuson Australien. Seitdem sind die „Wacker Neuson Mini Loader by Dingo Australia“ in Australien, Neuseeland und den pazifischen Inseln erhältlich. Die kompakten und leistungsstarken Maschinen sind sowohl mit Ketten als auch mit Rädern und verschiedenen Anbaugeräten verfügbar.

Die Bildung von strategischen Allianzen wird für den Konzern auch in Zukunft ein Instrument darstellen, um neue Absatzkanäle zu erschließen oder das eigene Produktportfolio gezielt zu ergänzen.

Geschäftsentwicklung

- Entwicklung in Europa vergleichsweise stabil, hohe Umsatzrückgänge in der Region Amerikas
- Profitabilität belastet von niedrigerem Umsatzvolumen, Risikovorsorgen und außerordentlichen Wertminderungen
- Positive Cashflow-Entwicklung führt zu starkem Rückgang der Nettofinanzverschuldung

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie musste die Wacker Neuson Group im Geschäftsjahr 2020 deutliche Umsatzeinbußen hinnehmen. Die von zahlreichen Staaten, Institutionen und Unternehmen ergriffenen Schutzmaßnahmen führten insbesondere im ersten Halbjahr zu Unterbrechungen der Baustellentätigkeit sowie einer Behinderung der Lieferketten. Flächendeckende Shutdowns und die große Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie wirkten sich deutlich negativ auf das Investitionsverhalten der Kunden und die Geschäftslage der Wacker Neuson Group aus. Der Konzern erzielte einen Umsatz von 1.615,5 Mio. Euro, was einem Rückgang von 15,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht (2019: 1.901,1 Mio. Euro). Währungsbereinigt lag der Rückgang bei 14,2 Prozent.

Im Segment Europa lag der Umsatz im Jahr 2020 mit 1.289,7 Mio. Euro um 6,5 Prozent unter dem Wert des Vorjahres (2019: 1.379,0 Mio. Euro). Umfangreiche Shutdowns wirkten sich vor allem in Frankreich und Spanien negativ auf die Geschäftsentwicklung aus und führten zu zweistelligen Umsatzrückgängen. Auch in den nordeuropäischen Ländern und Polen ging der Umsatz deutlich zurück. Erfreulich zeigte sich dagegen die Entwicklung in der DACH-Region, in der der Konzern von seinem besonders dichten Netz aus eigenen Vertriebsniederlassungen und Händlerpartnern profitierte. Hier konnten durch Umsatzzuwächse im Dienstleistungsgeschäft Rückgänge im Neumaschinengeschäft abgemildert werden. Stabilisierend wirkte sich außerdem das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen der Konzernmarken Kramer und Weidemann aus: Der Umsatz erreichte hier 304,3 Mio. Euro, ein Minus von 1,9 Prozent (2019: 310,2 Mio. Euro).

In der von COVID-19 besonders heftig getroffenen Region Amerikas musste ein Umsatzrückgang von 41,2 Prozent auf 270,4 Mio. Euro hingenommen werden (2019: 459,5 Mio. Euro). Dieser resultierte im Wesentlichen aus der starken Zurückhaltung wichtiger Großkunden und Vermietketten, die ihre Investitionstätigkeit im Vergleich zur Entwicklung des Gesamtmarktes überproportional zurückführen. In Anbetracht der raschen Ausbreitung des Coronavirus im zweiten Quartal, der schwachen Nachfragesituation und vergleichsweise hoher Lagerbestände, stand das US-amerikanische Werk in Menomonee-Falls ab April weitestgehend still. Mit positiven Tendenzen beim Auftragseingang wurden erste Produktionslinien gegen Ende des dritten Quartals wieder schrittweise hochgefahren.

In Asien-Pazifik ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr auf 55,4 Mio. Euro zurück (2019: 62,6 Mio. Euro), wobei die Umsatzeinbußen insbesondere auf das erste Quartal entfielen, in dem das chinesische Werk im Zusammenhang mit COVID-19 für einige Wochen stillstand. Während sich die Situation in China und Australien in den Folgemonaten zügig verbesserte, blieb eine Entspannung in den südostasiatischen Ländern aus.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging im Berichtsjahr um 50,7 Prozent auf 75,5 Mio. Euro zurück (2019: 153,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag bei 4,7 Prozent (2019: 8,1 Prozent). Neben dem deutlich niedrigeren Umsatzniveau des Gesamtkonzerns wirkte sich insbesondere die vorstehend beschriebene Geschäftsentwicklung in der Region Amerikas negativ auf das Konzernergebnis aus. In Anbetracht deutlich rückläufiger Umsätze, einer negativen Ergebnisentwicklung und reduzierter Erwartungen an die Geschäftsentwicklung in der Region wurde der Firmenwert im Teilkonzern USA vollständig abgeschrieben. Des Weiteren wurden Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle sowie weitere Wertminderungen des Anlagevermögens vorgenommen.

Im Rahmen des im Januar 2020 beschlossenen konzernweiten Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes fielen außerdem Einmalaufwendungen an. Gegenläufig konnten die frühzeitig ergriffenen Maßnahmen als Reaktion auf den raschen Nachfrageabfall, darunter verlängerte Betriebsferien mit Gleitzeitabbau, verschiedene Modelle der Kurzarbeit und eine deutliche Senkung der operativen Kosten den negativen Ergebniseffekt abdämpfen. Außerdem hatten günstigere Beschaffungspreise, die im Rahmen der Umsetzung des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes erzielt werden konnten, einen positiven Effekt. Positiv wirkte sich ebenfalls ein verbesserter Produktmix aus, der vom gestiegenen Umsatzanteil des ertragsstarken Dienstleistungssegmentes geprägt war. (siehe → [Ertragslage, Seite 31ff.](#))

Positive Cashflow-Entwicklung in Folge deutlicher Net Working Capital-Reduktion

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit erreichte mit 405,0 Mio. Euro einen Rekordwert (2019: -20,9 Mio. Euro). Treiber waren im Wesentlichen ein Abbau des Vorratsbestandes sowie gesunkene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Im Vorjahr hatte ein starker Anstieg des Net Working Capital zu einem deutlich negativen Cashflow geführt (siehe → [Finanzlage, Seite 33ff.](#)). Der Free Cashflow lag bei 329,0 Mio. Euro (2019: -115,7 Mio. Euro).

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

In seiner Prognose für das Geschäftsjahr 2020 erwartete der Vorstand einen Konzernumsatz in der Spanne von 1.700 bis 1.900 Mio. Euro und eine EBIT-Marge zwischen 6,5 und 8,5 Prozent. Das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz wurde stagnierend bis leicht unter dem Niveau des Vorjahres prognostiziert (2019: 40,1 Prozent). Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte erwartete der Vorstand im Bereich zwischen 80 und 100 Mio. Euro.

Am 21. April hat der Vorstand vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie, der damit verbundenen Schutzmaßnahmen sowie der hohen Unsicherheiten bezüglich des weiteren Geschäftsverlaufs seine Prognose für das Geschäftsjahr 2020 zurückgenommen.

Mit Veröffentlichung der Ergebnisse für das erste Halbjahr am 5. August teilte der Konzern mit, dass die Formulierung einer verlässlichen, konkreten neuen Prognose angesichts der nicht abschätzbaren Auswirkungen auf die Weltwirtschaftslage sowie die Absatzmärkte und Lieferketten der Wacker Neuson Group weiterhin nicht möglich sei. Der Vorstand gehe aber davon aus, dass sich die Kennzahlen Umsatz und EBIT-Marge für das Gesamtjahr 2020 deutlich unter den Werten des Vorjahres bewegen würden (Umsatz 2019: 1.901,1 Mio. Euro; EBIT-Marge 2019: 8,1 Prozent). Das Net Working Capital in absoluten Zahlen werde zum Ende des Jahres 2020 deutlich unter dem Niveau des Vorjahres erwartet (31.12.2019: 761,9 Mio. Euro), während die Investitionen sich nurmehr auf rund 80 Mio. Euro belaufen sollten. Mit

Veröffentlichung der Quartalsmitteilung zum dritten Quartal am 5. November passte Wacker Neuson die Prognose bezüglich des Net Working Capital dahingehend an, dass der Vorstand bis Jahresende mit einer weiteren Reduktion des Net Working Capital rechne, voraussichtlich jedoch mit geringerer Dynamik als in den Monaten davor.

Im Geschäftsjahr 2020 lagen Umsatz und EBIT-Marge mit 1.615,5 Mio. Euro und 4,7 Prozent deutlich unter den Werten des Vorjahres (2019: 1.901,1 Mio. Euro bzw. 8,1 Prozent). Das Net Working Capital betrug zum Stichtag 497,5 Mio. Euro und lag damit ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert (2019: 761,9 Mio. Euro). Die Net Working Capital-Quote erreichte 30,8 Prozent und lag damit nur leicht über dem im Rahmen der Strategie 2022 angestrebten Bereich von kleiner oder gleich 30 Prozent des Umsatzvolumens (2019: 40,1 Prozent). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 86,9 Mio. Euro (2019: 89,2 Mio. Euro).¹

Im Rahmen der Veröffentlichung vorläufiger und ungeprüfter Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr hatte der Konzern bereits am 20. Januar 2021 einen Umsatz von ca. 1.610 Mio. Euro, ein EBIT von ca. 73 Mio. Euro sowie ein Net Working Capital zum Stichtag 31.12. in Höhe von ca. 490 Mio. Euro kommuniziert.

Eigenkapitalquote über Vorjahresniveau

Das Eigenkapital des Konzerns verringerte sich im Berichtsjahr leicht auf 1.218,1 Mio. Euro (2019: 1.225,0 Mio. Euro). Der Konzern nutzte die positive Entwicklung des Free Cashflow unter anderem zur Rückführung kurzfristiger Verbindlichkeiten, was die Eigenkapitalquote auf 57,3 Prozent ansteigen ließ (2019: 55,8 Prozent). Der Verschuldungsgrad (Gearing) verbesserte sich auf 11,3 Prozent und lag damit auf dem niedrigsten Wert seit neun Jahren (2019: 35,8 Prozent).

Langfristige Unternehmensfinanzierung ausgebaut

Angesichts der bestehenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie hat die Wacker Neuson SE im August ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. Euro platziert. Der Schuldschein wurde in einer Laufzeittranche von drei Jahren mit fixer Verzinsung abgeschlossen. Die Zuteilung erfolgte am unteren Ende der Vermarktungsspanne. Die aufgenommenen Mittel wurden genutzt, um kurzfristige Linien zurückzuführen.

Des Weiteren schloss der Konzern im dritten Quartal ein Asset-Backed-Securities-Programm (ABS-Programm) mit einem Gesamtvolumen von 150 Mio. USD zur langfristigen Kundenfinanzierung im wichtigen Wachstumsmarkt Nordamerika ab. Details hierzu siehe → [Finanzlage, Seite 37](#) und [Segmentberichterstattung, Seite 47](#).

Veränderungen in den Organen

Zum 1. Oktober 2020 hat der Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE Felix Bietenbeck als viertes Mitglied auf die neugeschaffene Position des Chief Operations Officer (COO) in den Vorstand berufen.

Am 18. November 2020 meldete der Konzern, dass Martin Lehner, Vorstandsvorsitzender, CEO und CTO der Wacker Neuson SE dem Aufsichtsrat mitgeteilt habe, aus persönlichen Gründen nicht für eine weitere Amtszeit zur Verfügung zu stehen. Ebenso hätten sich der Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE und Wilfried Trepels, Finanzvorstand, einvernehmlich auf ein vorzeitiges Ausscheiden von Herrn Trepels aus dem Unternehmen verständigt, nachdem dieser dem Aufsichtsrat mitgeteilt hatte, aufgrund unterschiedlicher Auffassungen zur Unternehmensführung für eine weitere Amtszeit nicht zur Verfügung zu stehen und sein Vorstandsmandat zum 30. November 2020 niederzulegen. Martin Lehner steht dem Unternehmen nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand am 31. Dezember 2020 noch bis zum 31. März 2021 in beratender Funktion zur Verfügung.

Mag. Kurt Helletzgruber, Vorsitzender des Prüfungsausschusses, wurde gem. § 105 Abs. 2 AktG bis zum 30. Juni 2021 vom Aufsichtsrat in den Vorstand delegiert und hat am 1. Dezember 2020 interimistisch das Vorstandsressort Finanzen sowie am 1. Januar 2021 vorübergehend auch den Vorstandsvorsitz übernommen. Zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses wurde Prof. Dr. Matthias Schüppen benannt.

Erreichung der Strategie-2022-Ziele voraussichtlich ein bis zwei Jahre später als geplant

Die im März 2018 vorgestellte Wachstumsstrategie „Strategie 2022“ zielt auf die kompromisslose Ausrichtung der Wacker Neuson Group an den Bedürfnissen des Kunden ab. Im Rahmen der Strategie soll der Konzern schlanker und agiler werden. Grundlage für den weiteren Ausbau von Marktpositionen sowie die Steigerung von Wachstum und Profitabilität sind die drei strategischen Pfeiler „Fokus“, „Beschleunigung“ und „Exzellenz.“ Im von großen Unsicherheiten geprägten Jahr 2020 erwiesen sich diese Pfeiler als wichtige Wegweiser für die gesamte Organisation, entlang derer Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter Maßnahmen initiierten und umsetzten. Nachdem der Wachstumskurs der Wacker Neuson Group im Jahr 2020 – nach jeweils zweistelligen Wachstumsraten in den Geschäftsjahren 2017, 2018 und 2019 – eine deutliche Delle erlitten hat, teilte Wacker Neuson im November mit, dass die im Rahmen der Strategie 2022 formulierten Mittelfristziele voraussichtlich ein bis zwei Jahre später als geplant erreicht würden. Der Konzern strebt eine Steigerung des Umsatzes auf über 2 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge von über 11 Prozent an. Des Weiteren soll das Net Working Capital auf einen Wert von kleiner oder gleich 30 Prozent vom Umsatz reduziert werden. Nähere Informationen zur Strategie 2022 finden sich im Kapitel → [Chancen für die künftige Entwicklung, Seite 73ff.](#)

PROGNOSTIZIERTER UND TATSÄCHLICHER GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose 9. März 2020	Prognose 21. April 2020	Prognose 5. August 2020	Prognose 5. November 2020	Erzielt 2020
Umsatz	1.700 bis 1.900 Mio. €	nicht absehbar	deutlich unter Vorjahresniveau	unverändert	1.615,5 Mio. €
EBIT-Marge	6,5 bis 8,5%	nicht absehbar	deutlich unter Vorjahresniveau	unverändert	4,7%
Net Working Capital in % vom Umsatz	stagnierend bis leicht unter Vorjahresniveau	nicht absehbar	keine Prognose	keine Prognose	30,8%
Net Working Capital	keine Prognose	keine Prognose	deutlich unter Vorjahresniveau	weitere Reduktion, mit geringerer Dynamik	497,5 Mio. €
Investitionen ¹	80 bis 100 Mio. €	nicht absehbar	rund 80 Mio. €	rund 80 Mio. €	86,9 Mio. €

¹ In Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand und Beteiligungen sind nicht enthalten).

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage umfasst inklusive der Holdinggesellschaft Wacker Neuson SE insgesamt 48 konsolidierte Konzerngesellschaften (2019: 55).

Ertragslage

- Konzernumsatz und Profitabilität geprägt von den Auswirkungen der Corona-Krise
- Bildung einer Risikovorsorge für mögliche Forderungsausfälle
- Außerordentliche Wertberichtigungen

Geschäftsverlauf geprägt vom Verlauf der Corona-Pandemie¹

Die Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group war im Geschäftsjahr 2020 stark von den Auswirkungen der Corona-Pandemie geprägt. Nach einem positiven Start in das Jahr trübte sich das Geschäftsumfeld im Zusammenhang mit der raschen Ausbreitung von COVID-19 ab der zweiten Märzhälfte sehr deutlich ein. Während der Umsatzrückgang im ersten Quartal mit 5,6 Prozent noch vergleichsweise moderat ausgefallen war, verschlechterten sich die Rahmenbedingungen im zweiten Quartal mit großer Geschwindigkeit. Der Umsatz schrumpfte um 25,4 Prozent. Die von zahlreichen Staaten, Institutionen und Unternehmen ergriffenen Schutzmaßnahmen führten zu Unterbrechungen der Baustellentätigkeit sowie Behinderungen der Lieferketten. Flächendeckende Shutdowns und die große Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie wirkten sich deutlich negativ auf das Investitionsverhalten der Kunden und die Geschäftslage der Wacker Neuson Group aus. Auch das dritte Quartal war noch wesentlich von den Auswirkungen der Pandemie betroffen. Der Umsatz sank um 16,5 Prozent. Während sich insbesondere in einigen europäischen Ländern eine erste Erholung abzeichnete, hielten die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Geschäftsentwicklung in Nordamerika unvermindert an. Diese Trends setzten sich im vierten Quartal fort, der Umsatz lag um 10,9 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Im Gesamtjahr 2020 lag der Konzernumsatz bei 1.615,5 Mio. Euro, ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr von 15,0 Prozent (2019: 1.901,1 Mio. Euro). Währungsbereinigt ging der Umsatz um 14,2 Prozent zurück. Stabilisierend wirkte das Geschäft mit Kunden aus der Landwirtschaft. Der Konzern verzeichnete hier einen Umsatzrückgang von 1,9 Prozent auf 304,3 Mio. Euro (2019: 310,2 Mio. Euro). In der Bauwirtschaft konnte der Konzern insbesondere mit der vergleichsweise robusten Entwicklung in Europa die starken Rückgänge in der Region Amerikas abmildern. Das Geschäft mit Großkunden weltweit entwickelte sich angesichts der bestehenden Unsicherheiten unterproportional.

Profitabilität unter Vorjahr

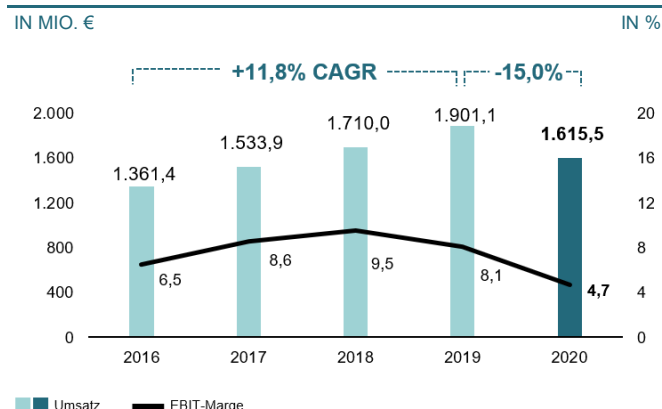
Auch bei der Ergebnisentwicklung musste der Konzern deutliche Einbußen hinnehmen: Mit dem rückläufigen Umsatzvolumen ging auch das Bruttoergebnis zurück und erreichte 400,3 Mio. Euro, ein Minus von 15,7 Prozent (2019: 474,9 Mio. Euro). Die Bruttoergebnis-Marge betrug 24,8 Prozent und lag damit nur leicht unter dem Vorjahresniveau von 25,0 Prozent. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging mit einem Minus von 50,7 Prozent auf 75,5 Mio. Euro deutlich stärker zurück (2019: 153,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag bei 4,7 Prozent (2019: 8,1 Prozent).

Wesentliche Ursachen für den starken Ergebnismrückgang waren Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen in Höhe von insgesamt 33,3 Mio. Euro für mögliche Forderungsausfälle, die Abschreibung des Firmenwertes im Teilkonzern USA in Höhe von 9,2 Mio. Euro sowie weitere Wertminderungen des Anlagevermögens in Höhe von insgesamt 11,7 Mio. Euro.

Aus dem im Januar 2020 beschlossenen Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm resultierte ein negativer Effekt in Höhe von insgesamt 9,1 Mio. Euro. Hierin enthalten sind u.a. Restrukturisierungskosten gem. IAS 37 in Höhe von 5,4 Mio. Euro (im Wesentlichen Abfindungen in der Region Amerikas) sowie ein Teilbetrag der oben genannten Wertminderungen des Anlagevermögens. Gegenläufig wurden Erträge aus Entkonsolidierungen und dem Verkauf einer Immobilie berücksichtigt.

Frühzeitig ergriffene Maßnahmen als Reaktion auf den raschen Nachfrageabfall, darunter verlängerte Betriebsferien mit Gleitzeitabbau,

UMSATZ UND MARGENENTWICKLUNG 2016–2020



Mit dem Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.

- Nach jeweils zweistelligen Wachstumsraten in den Geschäftsjahren 2017, 2018 und 2019 erlitt der Wachstumskurs der Wacker Neuson Group im Jahr 2020 im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Krise eine deutliche Delle.
- Aufgrund des niedrigeren Umsatzvolumens, der Bildung von Risikovorsorgen auf mögliche Forderungsausfälle, außerordentlicher Wertminderungen sowie Restrukturierungsaufwendungen lag die EBIT-Marge mit 4,7 Prozent klar unter dem Vorjahreswert.

¹ Alle Angaben zu den einzelnen Quartalen sind ungeprüft.

QUARTALSVERGLEICH: UMSATZ UND EBIT-MARGE 2016–2020 (QUARTALSAZAHLEN UNGEPRÜFT)

IN MIO. €

IN %



Mit dem Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.

verschiedene Modelle der Kurzarbeit und eine deutliche Senkung der operativen Kosten, konnten den negativen Ergebniseffekt abdämpfen. Außerdem hatten günstigere Beschaffungspreise, die im Rahmen der Umsetzung des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes erzielt werden konnten, einen positiven Effekt. Positiv wirkte sich ebenfalls ein verbesserter Produktmix aus, der vom gestiegenen Umsatzanteil des ertragsstarken Dienstleistungssegmentes geprägt war.

Die Umsatzkosten sanken in Anbetracht deutlich niedrigerer Produktionsvolumina mit 14,8 Prozent parallel zur Umsatzentwicklung und lagen bei 1.215,2 Mio. Euro (2019: 1.426,2 Mio. Euro). Dabei hatten Wertminderungen des Anlagevermögens in Höhe von 9,0 Mio. Euro einen negativen Effekt.

Während die Umsatzkosten überwiegend in unmittelbarem Zusammenhang mit dem erzielten Umsatzvolumen stehen, weisen die operativen Kosten einen weniger variablen Charakter aus. Durch ergriffene Sparmaßnahmen, darunter Kostenreduktionen im Overheadbereich, ein Einstellungsstopp sowie Einsparungen bei den übrigen Sachkosten konnten die Aufwendungen für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltung in Summe deutlich gesenkt werden. Gleitzeitabbau und der Einsatz verschiedener Modelle der Kurzarbeit hatten ebenfalls eine kostendämpfende Wirkung. Bereinigt um die Wertberichtigungen im Zusammenhang mit der Bildung von Risikovorsorgen in Höhe von insgesamt 33,3 Mio. Euro (2019: 3,3 Mio. Euro) für mögliche Forderungsausfälle, welche in den Vertriebskosten erfasst wurden, lagen die operativen Kosten bei 298,3 Mio. Euro, ein Rückgang von 10,7 Prozent (2019: 334,2 Mio. Euro). Die bereinigte Kostenrelation zum Umsatz betrug 18,5 Prozent (2019: 17,6 Prozent). Inklusive der genannten Risikovorsorge lagen die operativen Kosten bei 20,5 Prozent vom Umsatz (2019: 17,8 Prozent) bzw. 331,6 Mio. Euro (2019: 337,5 Mio. Euro), ein Rückgang zum Vorjahr von 1,7 Prozent.

Entwicklung der Aufwandspositionen im Einzelnen

Die Vertriebskosten erhöhten sich um 1,3 Prozent auf 227,7 Mio. Euro (2019: 224,8 Mio. Euro) und waren geprägt von der genannten Risikovorsorge für mögliche Forderungsausfälle in Höhe von 33,3 Mio. Euro (2019: 3,3 Mio. Euro), welche zum überwiegenden Teil auf die Berichtsregion Amerikas entfällt. Die angefallenen Kosten im Rahmen der operativen Vertriebstätigkeit verringerten sich hingegen deutlich, insb. aufgrund niedrigerer Personalkosten, geringerer Aufwendungen für Messen und Veranstaltungen sowie rückläufiger Reisekosten. Ge-

genläufig erhöhten sich die Kosten für Logistik. Im Vorjahr hatten Aufwendungen im Zusammenhang mit der Weltleitmesse Bauma die Vertriebskosten erhöht.

Mit einem Umfang von 32,5 Mio. Euro lag der Aufwand für Forschung und Entwicklung unter Vorjahresniveau (2019: 36,9 Mio. Euro). Im Zusammenhang mit Produktentwicklungen wurden im Jahr 2020 mehr Entwicklungskosten als im Vorjahr aktiviert (2020: 31,7 Mio. Euro; 2019: 26,3 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen belief sich auf 4,0 Prozent vom Umsatz (2019: 3,3 Prozent). Produktneheiten, -weiterentwicklungen und Innovationen sind im Kapitel [→ Weitere ergebnisrelevante Faktoren, Seite 52ff.](#) näher beschrieben.

Die allgemeinen Verwaltungskosten konnten um 5,8 Prozent auf 71,4 Mio. Euro verringert werden (2019: 75,8 Mio. Euro). Ursächlich waren unter anderem geringere Personal-, Gebäude- und Reisekosten. Aufgrund des deutlichen Umsatzrückgangs stieg die Verwaltungskostenquote auf 4,4 Prozent (2019: 4,0 Prozent). Die Aktivierungen von Aufwendungen für IT und Software beliefen sich im Jahr 2020 auf 5,7 Mio. Euro (2019: 9,6 Mio. Euro).

Anlassbezogene Werthaltigkeitsprüfungen führen zu außerordentlichen Wertberichtigungen

Der Vorstand der Wacker Neuson SE nahm in Anbetracht der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie Mitte des Jahres 2020 eine Überprüfung der Geschäftsaussichten aller wesentlichen Konzernbereiche vor. 2020 wirkte sich die Corona-Krise besonders stark auf das Geschäft in Nordamerika aus, wo vor allem die Nachfrage von Großkunden deutlich unter den internen Planungen lag. Folglich reduzierten sich die ursprünglichen Erwartungen an die dortige Geschäftsentwicklung im Planungszeitraum. Auf Basis der aktualisierten Geschäftsplanung und der Überprüfung der Werthaltigkeit des Vermögensportfolios, wurde der Firmenwert des Teilkonzerns USA in Höhe von 9,2 Mio. Euro vollständig abgeschrieben. Eine darüberhinausgehende Abschreibung von sonstigen Vermögenswerten war zu dem Zeitpunkt nicht absehbar. Für die beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH und Wacker Neuson Beteiligungs GmbH konnte kein Wertminderungsbedarf festgestellt werden. Im zweiten Halbjahr wurden vor dem Hintergrund der Marktentwicklung und weiterhin bestehender hoher Unsicherheiten zudem anlassbezogene Werthaltigkeitsprüfungen auf Ebene der einzelnen Vermögenswerte vorgenommen, welche zu weiteren Wertminderungen innerhalb des Anlagevermögens führten. Des Weiteren wurden in der Region Amerikas in wesentlichem Umfang Wertberichtigungen im Zusammen-

hang mit Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle vorgenommen. Durch diese Wertberichtigungen ist der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deutlich reduziert. Nähere Informationen hierzu finden sich im Anhang. → [Seite 119ff.](#)

Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Mit 18,6 Mio. Euro lagen die sonstigen betrieblichen Erträge auf dem Niveau des Vorjahres (2019: 17,6 Mio. Euro) und enthielten unter anderem Erträge aus Grundstücksverkäufen, Subventionen und einer Ausgleichszahlung aus einer Kooperation in der Berichtsregion Asien-Pazifik (siehe → [Segmentberichterstattung, Seite 48](#)). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich – im Wesentlichen beeinflusst von der Abschreibung des Firmenwertes im Teilkonzern USA – hingegen deutlich und beliefen sich auf 11,8 Mio. Euro (2019: 1,9 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verringerte sich auf 204,6 Mio. Euro, nach 257,4 Mio. Euro im Vorjahr. Die EBITDA-Marge lag bei 12,7 Prozent (2019: 13,5 Prozent).

Die Abschreibungen summierten sich im Jahr 2020 auf insgesamt 129,1 Mio. Euro und lagen unter anderem aufgrund der Abschreibung des Firmenwertes im Teilkonzern USA sowie weiterer Wertminderungen des Anlagevermögens deutlich über dem Vorjahreswert (2019: 104,3 Mio. Euro). In den Abschreibungen enthalten sind Abschreibungen auf den konzerneigenen Vermietbestand in Höhe von 40,8 Mio. Euro (2019: 41,0 Mio. Euro). Die Abschreibungen gemäß IFRS 16 beliefen sich auf 22,6 Mio. Euro (2019: 20,1 Mio. Euro).

Entwicklung von EBIT, Finanz- und Periodenergebnis

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank im Berichtszeitraum um 50,7 Prozent auf 75,5 Mio. Euro. Die EBIT-Marge lag bei 4,7 Prozent (2019: 153,1 Mio. Euro; 8,1 Prozent).

Das Finanzergebnis lag im Geschäftsjahr 2020 bei -21,7 Mio. Euro (2019: -15,6 Mio. Euro) und ist durch Währungseffekte in Höhe von -10,6 Mio. Euro negativ beeinflusst (2019: -3,4 Mio. Euro). Dabei handelt es sich im Wesentlichen um negative Effekte im Zusammenhang mit konzerninternen Verbindlichkeiten. Das im Finanzergebnis enthaltene Zinsergebnis lag mit -10,7 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahres (2019: -12,3 Mio. Euro). Nähere Informationen zur Entwicklung des Finanzergebnisses sind im Konzernanhang unter Anhangsangabe 5 „Finanzergebnis“ zu finden.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) erreichte 53,8 Mio. Euro (2019: 137,5 Mio. Euro). Der Steueraufwand betrug 39,7 Mio. Euro (2019: 49,0 Mio. Euro), was einer Konzernsteuerquote von 73,8 Prozent entspricht (2019: 35,6 Prozent). Ursächlich für die im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegene Steuerquote sind insbesondere die getroffenen Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle, die Abschreibung auf den Firmenwert im Teilkonzern USA sowie die im Finanzergebnis erfassten Währungseffekte. Vorstehende Sachverhalte sind steuerlich jeweils nicht als Aufwand ansetzbar. Des Weiteren trugen auch negative Ergebnisse von Tochtergesellschaften, auf die keine aktiven latenten Steuern gebildet werden, sowie die teilweise Abschreibung bestehender aktiver latenter Steuern zu einer Erhöhung der Steuerquote bei. Nähere Informationen dazu finden sich in der Anhangsangabe 6 „Ertragsteuern“.

Der Wacker Neuson Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020 einen Jahresüberschuss von 14,1 Mio. Euro (2019: 88,5 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2020 waren durchgehend 70,14 Mio. Stammaktien im Umlauf. Somit ergibt sich ein Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) von 0,20 Euro (2019: 1,26 Euro).

Finanzlage

- Free Cashflow durch signifikante Reduktion des Net Working Capital auf Rekordniveau
- Nachhaltige Investitionen zur Umsetzung der weiteren Wachstumsstrategie in der Post-Corona-Zeit

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement der Wacker Neuson Group umfasst die Planung, Steuerung und Kontrolle aller Maßnahmen zur Mittelbeschaffung (Finanzierung) und Mittelverwendung (Investition). Im Fokus stehen vor allem die Sicherung und Erhaltung von Liquidität in Form von ausreichenden Kreditlinien oder Finanzmitteln. Ziel des Finanzmanagements ist zudem die Optimierung der Rendite-Risiko-Position des Unternehmens, also der Rentabilität (Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität) unter Abwägung von Investitions- bzw. Finanzierungsrisiken. Der Konzern steuert die Finanzierung anhand definierter Bilanzrelationen und Bilanzkennzahlen. Als wichtigste Indikatoren gelten hierbei die Nettofinanzverschuldung sowie die Eigenkapitalquote. → [Finanzglossar, Seite 156ff.](#)

Das laufende Geschäft soll aus dem operativen Cashflow finanziert werden. Überschüssige Finanzmittel werden liquiditätsnah und sicher angelegt und dementsprechend zu üblichen Marktbedingungen verzinst. Zur Risikominimierung nutzt die Wacker Neuson Group gängige derivative Finanzinstrumente wie zum Beispiel Devisentermingeschäfte, Zins- und FX-Swaps.

Entwicklung der Refinanzierungsbedingungen

Die Wacker Neuson Group profitiert von ihrer durch Banken bestätigten Bonität. Die Notenbankfähigkeit der Wacker Neuson SE wurde im Jahr 2020 erneut durch die Deutsche Bundesbank attestiert. Zu den Unternehmenszielen gehört es, sich unabhängig von äußeren Einflüssen direkt und breit diversifiziert am Markt zu refinanzieren.

Angesichts der bestehenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie hat die Wacker Neuson SE im August ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. Euro platziert. Der Schuldschein wurde in einer Laufzeittranche von drei Jahren mit fixer Verzinsung abgeschlossen. Die Zuteilung erfolgte am unteren Ende der Vermarktungsspanne. Die aufgenommenen Mittel wurden genutzt, um kurzfristige Linien zurückzuführen. Damit wurden kurzfristige Linien faktisch in langfristige umgewandelt.

Bedarfsgerechte Bereitstellung von Finanzmitteln ist Hauptziel des Liquiditätsmanagements

Hauptziel des Liquiditätsmanagements ist es, die Finanzmittel innerhalb der Wacker Neuson Group termingerecht bereitzustellen. Dazu unterhält der Konzern Cash Pools, in die alle wesentlichen Konzerngesellschaften eingebunden sind. Aus diesen Cash Pools stellt die Wacker Neuson SE allen Teilnehmern erforderliche Finanzmittel zu individuell fixierten und marktgerechten Konditionen zur Verfügung. Einzahlungen und Entnahmen von Teilnehmern werden den Marktbedingungen der jeweiligen Währung und der Gesellschaft entsprechend verzinst. Neben diesen Krediten mit stark kurzfristigem Charakter werden den Konzerngesellschaften Konzerndarlehen zur Verfügung gestellt.

WESENTLICHE FINANZIERUNGSTRUMENTE ZUM 31.12.2020

	Betrag in Mio. €/USD	Fälligkeit	Zinssatz in %
Schuldscheindarlehen 2017 in Mio. €	125,0	2022	0,69
Schuldscheindarlehen 2018 in Mio. USD (1. Tranche)	77,5	2023	3,97
Schuldscheindarlehen 2018 in Mio. USD (2. Tranche)	22,5	2025	4,26
Schuldscheindarlehen 2019 in Mio. € (1. Tranche)	70,0	2024	0,65
Schuldscheindarlehen 2019 in Mio. € (2. Tranche)	80,0	2026	0,99
Schuldscheindarlehen 2020 in Mio. €	50,0	2023	1,20
Kfr. Bankverbindlichkeiten in Mio. €	9,2	n/a	variabel

Reduktion des Net Working Capital führt zu Rekordwert bei operativem und Free Cashflow

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit erreichte mit 405,0 Mio. Euro im Jahr 2020 einen neuen Höchstwert in der Unternehmensgeschichte (2019: -20,9 Mio. Euro). Wesentliche Ursache war eine signifikante Reduktion des Net Working Capital. Im Vorjahr hatte ein starker Anstieg des Net Working Capital zu einem klar negativen Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit geführt. → Seite 36

Vor Investitionen in das Net Working Capital lag der operative Cashflow bei 182,9 Mio. Euro (2019: 157,3 Mio. Euro). Die Reduktion des konzerneigenen Vermietbestands sowie die Veränderung der übrigen Vermögenswerte wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr positiv aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag mit -76,0 Mio. Euro unter dem Wert des Vorjahres (2019: -94,8 Mio. Euro). In Anbetracht der hohen Unsicherheiten hatte der Vorstand alle geplanten Investitionsvorhaben erneut geprüft und – wo möglich und sinnvoll – zur weiteren Absicherung der Liquidität verschoben. Bei den Investitionen in Sachanlagen handelte es sich u. a. um Erweiterungsinvestitionen in Produktion und Logistik der Werke in Korbach und Pfullendorf. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte enthielten im Wesentlichen Aktivierungen aus Entwicklungsaktivitäten sowie IT-Projekten.

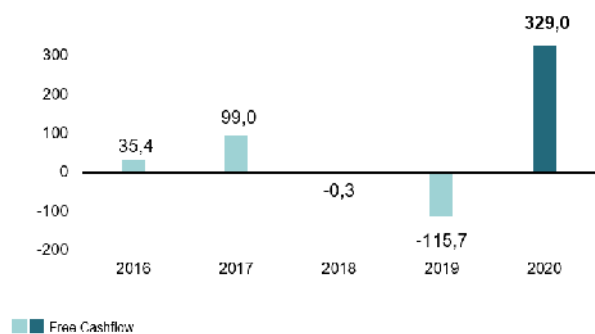
Der Free Cashflow entspricht dem Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich dem Cashflow aus Investitionstätigkeit. Im Geschäftsjahr 2020 lag der Free Cashflow infolge der beschriebenen Faktoren bei 329,0 Mio. Euro (2019: -115,7 Mio. Euro). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag 2020 bei -91,6 Mio. Euro (2019: 117,9 Mio. Euro) und war im Wesentlichen von der Rückführung kurzfristiger Verbindlichkeiten geprägt. Angesichts der bestehenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie hatte die Wacker Neuson SE im August zwar zunächst ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. Euro aufgenommen, die aufgenommenen Mittel und einen Teil des operativ erwirtschafteten Cashflows jedoch genutzt, um kurzfristige Linien zurückzuführen.

Im Vergleich zum Vorjahr wirkte sich außerdem die Aussetzung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 positiv aus. Der ursprüngliche Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat hatte gelaute, 0,60 Euro je Aktie auszuschütten, was einer Ausschüttungssumme von insgesamt 42,1 Mio. Euro entsprochen hätte. Im Vorjahr lag die Dividendenzahlung aufgrund der Ausschüttung einer Sonderdividende im Zusammenhang mit der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft des Konzerns bei insgesamt 77,2 Mio. Euro.

Nähere Informationen finden sich in der Anhangsangabe 32 „Kapitalflussrechnung“.

FREE CASHFLOW 2016–2020¹

IN MIO. €



¹ Nähere Informationen zur Kapitalflussrechnung finden sich in der Anhangsangabe 32.

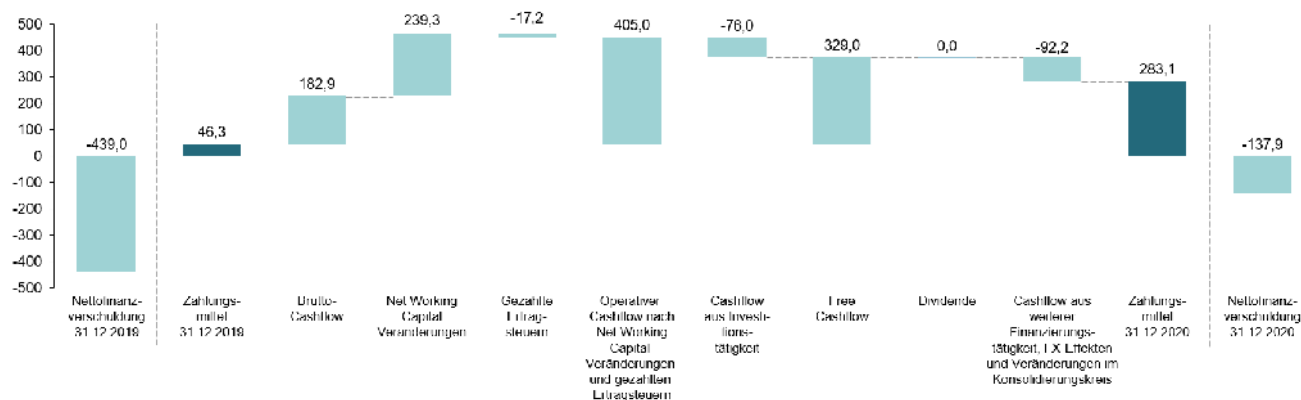
CASHFLOWENTWICKLUNG

IN MIO. €

	2020	2019	2018	2017	2016
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	405,0	-20,9	-15,5	138,0	79,4
Investitionen in Sachanlagen	-48,0	-50,5	-37,3	-29,5	-32,3
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-38,9	-38,7	-36,0	-17,9	-16,2
Investitionen in Beteiligungen	-0,6	-9,3	–	–	–
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	9,5	3,7	28,5	8,4	4,5
Erlöse aus der Veräußerung einer Immobiliengesellschaft	–	–	60,0	–	–
Einzahlungen aus Abgängen aus dem Konsolidierungskreis	2,0	–	–	–	–
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-76,0	-94,8	15,2	-39,0	-44,0
Free Cashflow	329,0	-115,7	-0,3	99,0	35,4

LIQUIDITÄTSSITUATION

IN MIO. €



Der Cashflow war im Jahr 2020 insbesondere durch die Reduktion des Net Working Capital geprägt. Positiv wirkte sich auch die Aussetzung der Dividende als liquiditätssichernde Maßnahme in der Coronakrise aus. Zum 31. Dezember 2020 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 283,1 Mio. Euro (2019: 46,3 Mio. Euro). Die Nettofinanzverschuldung sank auf 137,9 Mio. Euro (2019: 439,0 Mio. Euro).

Liquiditätssituation

Die Wacker Neuson Group konnte ihren Liquiditätsbedarf im Jahr 2020 mit den von den Banken zur Verfügung gestellten Kreditlinien, dem operativ erwirtschafteten Cashflow sowie dem neu aufgenommenen Schulscheindarlehen decken. Eine ausführliche Darstellung von Laufzeiten und Konditionen der Kreditlinien findet sich in der Angebotsangabe 21 „Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten“.

Angesichts der außergewöhnlich hohen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Entwicklung der Coronakrise erhöhte der Konzern vorsorglich den Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2020 über liquide Mittel in Höhe von 283,1 Mio. Euro (2019: 46,3 Mio. Euro). Diese Mittel werden von der Wacker Neuson SE sowie von Tochtergesellschaften gehalten, die aus rechtlichen Gründen nicht an den vorhandenen Cash-Pooling-Strukturen teilnehmen können. Die Wacker Neuson Group arbeitet weiter daran, dies im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten zu optimieren.

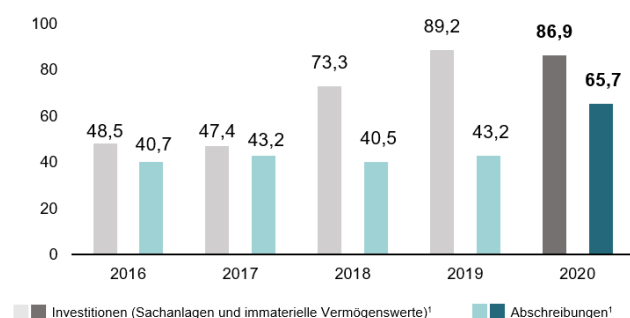
Das Verhältnis von Nettofinanzverschuldung zu EBITDA lag zum Stichtag bei 0,7 (2019: 1,7), was die solide Finanzlage des Konzerns verdeutlicht.

Nachhaltige Investitionen in zukünftiges Wachstum

Die Wacker Neuson Group investierte im Jahr 2020 erneut in ihr zukünftiges Wachstum. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 86,9 Mio. Euro (2019: 89,2 Mio. Euro; ohne Effekte aus IFRS 16). Im Bereich der Sachanlagen (Investitionsvolumen: 48,0 Mio. Euro; 2019: 50,5 Mio. Euro) tätigte der Konzern unter anderem Erweiterungsinvestitionen in Produktion und Logistik der Werke in Korbach und Pfullendorf. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (Investitionsvolumen: 38,9 Mio. Euro; 2019: 38,7 Mio. Euro) enthalten vor allem Aktivierungen von Entwicklungsaktivitäten sowie IT-Projekten. In den angegebenen Investitionen in Sachanlagen sind Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand nicht enthalten (Ausweis in den kurzfristigen Vermögenswerten). Diese lagen 2020 bei 80,0 Mio. Euro (2019: 89,7 Mio. Euro).

INVESTITIONEN IN SACHANLAGEN UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE SOWIE ABSCHREIBUNGEN 2016–2020¹

IN MIO. €

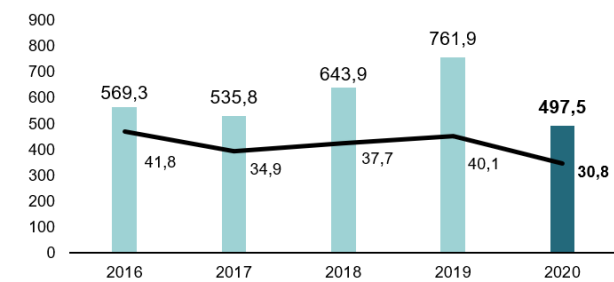


- Im Jahr 2020 erreichten die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ein Volumen von 86,9 Mio. Euro (2019: 89,2 Mio. Euro); davon entfielen 48,0 Mio. Euro auf Sachanlagen (2019: 50,5 Mio. Euro); 38,9 Mio. Euro betrafen immaterielle Vermögenswerte (2019: 38,7 Mio. Euro).
- Das Investitionsvolumen des Konzerns übertraf im Jahr 2020 die Abschreibungen erneut deutlich und unterstreicht die langfristige Wachstumsstrategie.

¹ Ohne Effekte aus IFRS 16. Die Werte beziehen sich auf Sachanlagen und imm. Vermögenswerte. Der konzerneigene Vermietbestand und Investitionen in Beteiligungen sind nicht berücksichtigt.

NET WORKING CAPITAL 2016–2020

IN MIO. €

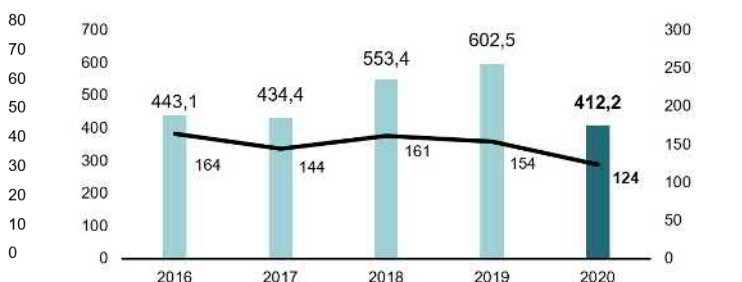


■ Net Working Capital zum Stichtag 31.12.
 — Net Working Capital zum Stichtag 31.12. in % vom Umsatz

VORRÄTE UND VORRATSREICHWEITE 2016–2020

IN % IN MIO. €

IN TAGEN



■ Vorratsbestand zum 31.12.
 — Vorratsreichweite in Tagen (= 365 * Vorratsbestand zum 31.12./Umsatzkosten)

Das Net Working Capital konnte im Jahr 2020 deutlich abgebaut werden. Das Verhältnis zum Umsatz sank auf 30,8 Prozent (2019: 40,1 Prozent). Wesentlich waren ein stark reduzierter Vorratsbestand und gesunkene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Im Rahmen seiner Strategie 2022 strebt der Konzern an, das Net Working Capital in Prozent vom Umsatz nachhaltig auf kleiner oder gleich 30 Prozent zu reduzieren.

Net Working Capital deutlich reduziert

Damit der Konzern die weltweiten Märkte bedarfsgerecht versorgen kann, ist ein zielgerichtetes Management der Bestände erforderlich. Die Vielzahl von Teilen und Varianten, unter anderem infolge der veränderten Abgasvorschriften für Baugeräte und Maschinen, erfordert einen erhöhten Lagerbestand. Zudem vertreibt Wacker Neuson seine Produkte über Tochtergesellschaften und eigene Vertriebsniederlassungen in Europa. Der Bestand an fertigen Maschinen im Konzern ist deshalb in einigen Fällen höher als bei Unternehmen des Wettbewerbs, die ihre Produkte überwiegend über Händler an Endkunden vertreiben. Im Geschäftsjahr 2020 sank das Net Working Capital des Konzerns deutlich und erreichte 497,5 Mio. Euro (2019: 761,9 Mio. Euro). Das Verhältnis zum Jahresumsatz ging trotz des geringeren Umsatzvolumens auf 30,8 Prozent zurück (2019: 40,1 Prozent).

Aufgrund des raschen Nachfragerückgangs im Zusammenhang mit der Ausbreitung von COVID-19 und Unterbrechungen der Lieferketten reduzierte der Konzern seine ursprünglich geplanten Produktionsprogramme deutlich. Trotz des ebenfalls rückläufigen Umsatzvolumens sank der Vorratsbestand um 31,6 Prozent auf 412,2 Mio. Euro (2019: 602,5 Mio. Euro). Die Vorratsreichweite verringerte sich von 154 auf 124 Tage.¹ Im Vorjahr hatten die Erhöhung des Produktionsausstoßes sowie eine Bevorratung mit Vorbaumotoren im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der neuen Abgasemissionsstufe EU-Stage V zu einem stark erhöhten Vorratsbestand geführt.

Mit dem Ziel, die Vorratsreichweite nachhaltig unter einem Wert von 125 Tagen zu halten, wurden in den letzten Jahren umfangreiche Anpassungen der Planungsprozesse und der dahinterliegenden IT-Systeme vorgenommen. Wesentlicher Meilenstein war hierbei die Einführung von SAP IBP (Integrated Business Planning), welches stufenweise die integrierte Vertriebs- und Produktionsplanung über alle operativen Gesellschaften des Konzerns ermöglicht. In einem ersten Schritt wurde mit Beginn des zweiten Halbjahres 2020 das Modul zur Absatz-, Umsatz-, Bestands- und Budgetplanung in Betrieb genommen. Im zweiten Schritt wurde im vierten Quartal 2020 begonnen, das Modul für die Supply- und Operations-Planung einzuführen, mit der die konzernweite Produktionsplanung unmittelbar mit der Absatzplanung verzahnt wird. Die Einführung erfolgte zunächst im Pilot-Werk Pfullendorf.

In Anbetracht der gekürzten Produktionsprogramme und geringerer Einkaufsvolumina verringerten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Im Jahresvergleich nahm der Wert um 8,5 Prozent auf 137,1 Mio. Euro ab (2019: 149,9 Mio. Euro). Die Reichweite erhöhte sich aufgrund deutlich niedrigerer Umsatzkosten dennoch auf 41 Tage (2019: 38 Tage).²

ENTWICKLUNG DES NET WORKING CAPITAL UND SEINER KOMPONENTEN

IN MIO. €

	2020	2019	2018	2017	2016
Vorräte zum Stichtag 31.12.	412,2	602,5	553,4	434,4	443,1
Vorratsreichweite in Tagen	124	154	161	144	164
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31.12.	222,4	309,3	303,3	235,1	213,8
Forderungsreichweite in Tagen	50	59	65	56	57
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31.12.	137,1	149,9	212,8	133,7	87,6
Verbindlichkeitenreichweite in Tagen	41	38	62	44	32
Net Working Capital zum Stichtag 31.12.	497,5	761,9	643,9	535,8	569,3
Net Working Capital in Relation zum Umsatz in %	30,8	40,1	37,7	34,9	41,8

¹ Hinweis zur Ermittlung: Vorratsbestand zum Stichtag 31.12. / Umsatzkosten * 365 Tage.

² Hinweis zur Ermittlung: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag 31.12. / Umsatzkosten * 365 Tage.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken infolge des geringeren Geschäftsvolumens deutlich und lagen zum Jahresende bei 222,4 Mio. Euro (2019: 309,3 Mio. Euro). Die Reichweite¹ der Forderungen verringerte sich auf 50 Tage (2019: 59 Tage). Zum Rückgang trugen neben dem rückläufigen Umsatzvolumen auch erste Effekte eines mit einem externen Partner abgeschlossenen Asset-Backed-Securities-Programms (ABS-Programm) bei, mit dem der Konzern neue Händler und damit weitere Marktanteile im wichtigen Wachstumsmarkt Nordamerika gewinnen will. Bestehende Forderungen wurden zum Teil in das ABS-Programm überführt, wobei Ausfallrisiken im Rahmen des Vertrages weitestgehend an den Forderungsankäufer übertragen wurden. Das zurückbehaltene Ausfallrisiko wird über einen „Loss-Pool“ geregelt.

Im Ausweis der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen für das Geschäftsjahr 2019 wurde eine Korrektur vorgenommen: Langfristige Forderungen mit Fälligkeiten von über einem Jahr waren hier zum Teil als kurzfristig ausgewiesen worden. Nähere Informationen finden sich in Anhangsangabe 11.

¹ Hinweis zur Ermittlung: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag 31.12. / Umsatz * 365 Tage.

Rendite auf das eingesetzte Kapital

Das vom Unternehmen eingesetzte Kapital (Capital Employed) nahm im Wesentlichen aufgrund des deutlichen Rückgangs beim Net Working Capital (-264,4 Mio. Euro) auf 1.396,7 Mio. Euro ab (2019: 1.699,2 Mio. Euro). Der Return on Capital Employed vor Steuern (ROCE I) reduzierte sich von 9,0 Prozent im Jahr 2019 auf 5,4 Prozent im Jahr 2020. Der Return on Capital Employed nach Steuern (ROCE II) lag mit 1,4 Prozent noch deutlicher unter Vorjahresniveau (2019: 5,8 Prozent). Die Angaben zum ROCE beziehen sich auf das Capital Employed zum Stichtag 31. Dezember.

BERECHNUNG ROCE I UND II (RETURN ON CAPITAL EMPLOYED)

IN MIO. €

	2020	2019	2018	2017	2016
EBIT	75,5	153,1	162,3	131,4	88,8
NOPLAT = EBIT – (EBIT x Konzernsteuerquote)	19,8	98,5	115,6	91,7	62,4
Langfristige Vermögenswerte	971,2	1.023,9	838,1	759,2	773,0
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	-109,7	-144,7	-91,5	-35,6	-24,5
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten ¹	-5,0	-3,9	–	–	–
Latente Steuerschulden	-43,9	-36,8	-34,6	-32,5	-30,8
Betrieblich gebundenes Anlagevermögen	812,6	838,5	712,0	691,1	717,7
Kurzfristige Vermögenswerte	1.155,6	1.172,7	1.076,1	862,5	807,8
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-45,5	-23,6	-16,2	-11,3	-2,5
Zahlungsmittel und Zahlungsäquivalente	-283,1	-46,3	-43,8	-27,3	-17,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-137,1	-149,9	-212,8	-133,7	-87,6
Kurzfristige Rückstellungen	-19,0	-17,6	-15,7	-16,9	-15,7
Ertragsteuerschulden	-32,8	-19,0	-29,2	-1,0	-1,8
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	-48,9	-50,1	-47,3	-60,9	-44,7
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	-5,1	-5,5	-6,9	–	–
Net Working Capital im weiteren Sinne	584,1	860,7	704,2	611,4	637,9
Capital Employed	1.396,7	1.699,2	1.416,2	1.302,5	1.355,6
Durchschnittliches Capital Employed	1.548,0	1.557,7	1.359,4	1.329,1	1.343,1
Herleitung über Passiva					
Eigenkapital	1.218,1	1.225,0	1.221,4	1.113,7	1.092,5
Langfristig finanzielle Verbindlichkeiten	411,6	372,4	214,7	156,1	30,0
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	57,1	66,9	2,6	–	–
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	64,8	61,8	52,3	–	–
Langfristige Rückstellungen	9,8	7,9	5,9	59,1	54,3
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	9,2	112,4	33,8	20,3	190,5
Kurzfristiger Teil langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	0,2	0,5	–	0,6	2,9
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	25,7	25,2	1,4	–	–
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	38,5	41,7	35,6	26,9	30,0
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	-109,7	-144,7	-91,5	-35,6	-24,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-283,1	-46,3	-43,8	-27,3	-17,6
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-45,5	-23,6	-16,2	-11,3	-2,5
Capital Employed	1.396,7	1.699,2	1.416,2	1.302,5	1.355,6
Capital Employed in Relation zum Umsatz	86,5%	89,4%	82,8%	84,9%	99,6%
Durchschnittliches Capital Employed in Relation zum Umsatz	95,8%	81,9%	79,5%	86,6%	98,7%
ROCE I	5,4%	9,0%	11,5%	10,1%	6,6%
(EBIT/Capital Employed)					
ROCE I	4,9%	9,8%	11,9%	9,9%	6,6%
(EBIT/Durchschnittliches Capital Employed)					
ROCE II	1,4%	5,8%	8,2%	7,0%	4,6%
(NOPLAT/Capital Employed)					
ROCE II	1,3%	6,3%	8,5%	6,9%	4,6%
(NOPLAT/Durchschnittliches Capital Employed)					

¹ Seit dem Jahr 2020 als separate Zeile in der Bilanz ausgewiesen, das Jahr 2019 wurde rückwirkend angepasst.

Vermögenslage

- Langfristige Unternehmensfinanzierung gestärkt, Eigenkapitalquote erhöht
- Präventiver Ausbau der liquiden Mittel

Im Geschäftsjahr 2020 verringerte sich die Bilanzsumme der Wacker Neuson Group leicht auf 2.126,8 Mio. Euro (2019: 2.196,6 Mio. Euro). Wesentlich waren dabei insbesondere die Reduktion des Net Working Capital sowie die Rückführung von Finanzverbindlichkeiten. Der Verschuldungsgrad ging deutlich zurück und erreichte den niedrigsten Wert seit neun Jahren, während sich die Eigenkapitalquote erhöhte.

Langfristige Vermögenswerte

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte betrug zum Ende des Geschäftsjahres 971,2 Mio. Euro (2019: 1.023,9 Mio. Euro). Das Sachanlagevermögen ging im Vergleich zum Vorjahresstichtag leicht zurück und lag Ende des Jahres bei 391,6 Mio. Euro (2019: 400,3 Mio. Euro). Wertminderungen in Höhe von 5,2 Mio. Euro trugen zur Reduktion bei. Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte lagen trotz erfolgter Wertberichtigungen in Höhe von 6,5 Mio. Euro vor allem aufgrund von Aktivierungen von Entwicklungsaktivitäten sowie IT-Projekten über dem Vorjahresniveau und erreichten 178,9 Mio. Euro (2019: 165,9 Mio. Euro). Gegenläufig reduzierte sich der Geschäfts- oder Firmenwert auf 228,6 Mio. Euro (2019: 237,8 Mio. Euro). Hintergrund ist die Abschreibung des Firmenwertes auf den Teilkonzern USA (siehe → [Ertragslage, Seite 32](#)). Im Zusammenhang mit veränderten Geschäftsaussichten wurden ferner Minderheitenbeteiligungen neu bewertet (Beteiligungen zum 31.12.2020: 6,8 Mio. Euro; 31.12.2019: 11,5 Mio. Euro).

Die langfristigen finanziellen Vermögenswerte lagen zum Stichtag mit 109,7 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 144,7 Mio. Euro. Zum Rückgang trugen neben dem rückläufigen Umsatzvolumen und den genannten Risikoversorgen auch erste Effekte eines mit einem externen Partner abgeschlossenen Asset-Backed-Securities-Programms (ABS-Programm) bei, mit dem der Konzern neue Händler und damit weitere Marktanteile im wichtigen Wachstumsmarkt Nordamerika gewinnen will. Bestehende Forderungen wurden zum Teil in das ABS-Programm überführt, wobei Ausfallrisiken im Rahmen des Vertrages weitestgehend an den Forderungsankäufer übertragen wurden. Das zurückbehaltene Ausfallrisiko wird über einen „Loss-Pool“ geregelt.

Für das Geschäftsjahr 2019 wurde eine Korrektur vorgenommen: Langfristige Forderungen mit Fälligkeiten von über einem Jahr waren hier zum Teil als kurzfristig ausgewiesen worden. Nähere Informationen finden sich in Anhangsangabe 11.

Kurzfristige Vermögenswerte

Die kurzfristigen Vermögenswerte gingen im Geschäftsjahr 2020 – insbesondere getrieben durch reduzierte Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (siehe → [Entwicklung des Net Working Capital, Seite 36](#)) – auf 1.155,6 Mio. Euro (2019: 1.172,7 Mio. Euro) zurück. Der konzerneigene Vermietbestand lag mit 159,5 Mio. Euro ebenfalls unter Vorjahresniveau (2019: 166,1 Mio. Euro). Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum Ende des Jahres auf 283,1 Mio. Euro (2019: 46,3 Mio. Euro). Die Erhöhung resultierte aus dem starken Anstieg des Free Cashflow sowie der Aussetzung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 zur Stärkung der finanziellen Leistungs- und Widerstandsfähigkeit des Konzerns vor dem Hintergrund der nicht absehbaren Folgen der COVID-19-Pandemie.

Verschuldungsgrad deutlich gesenkt

Die Nettofinanzverschuldung des Konzerns konnte im Berichtsjahr deutlich verringert werden und erreichte mit 137,9 Mio. Euro den niedrigsten Wert seit neun Jahren (2019: 439,0 Mio. Euro). Der Verschuldungsgrad (Gearing) verbesserte sich auf 11,3 Prozent (2019: 35,8 Prozent). In der Definition der Nettofinanzverschuldung der Wacker Neuson SE sind Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 nicht enthalten.

Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten stiegen im Jahr 2020 auf 592,2 Mio. Euro (2019: 549,7 Mio. Euro). Ursache hierfür war die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 50 Mio. Euro, mit der der Konzern kurzfristige Verbindlichkeiten zurückführte. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten betrugen zum Stichtag 411,6 Mio. Euro (2019: 372,4 Mio. Euro).

Die latenten Steuerschulden beliefen sich zum 31. Dezember 2020 auf 43,9 Mio. Euro (2019: 36,8 Mio. Euro). Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus aktivierten Forschungs- und Entwicklungskosten sowie IT-Aktivierungen. Gegenläufig verringerten sich die langfristigen Leasingverbindlichkeiten auf 57,1 Mio. Euro (2019: 66,9 Mio. Euro). Ursächlich sind unter anderem die Konsolidierung der Logistikstandorte in den USA sowie die Umgliederung langfristiger in kurzfristige Leasingverbindlichkeiten.

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen lagen zum Stichtag bei 64,8 Mio. Euro (2019: 61,8 Mio. Euro). Nähere Informationen zu Pensionsrückstellungen finden sich im Konzernanhang unter Anhangsangabe 19.

NETTOFINANZVERSCHULDUNG

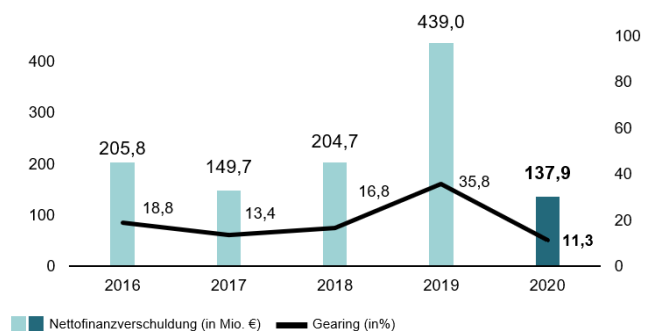
IN MIO. €

	2020	2019	2018	2017	2016
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	411,6	372,4	214,7	156,1	30,0
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	9,2	112,4	33,8	20,3	190,5
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,2	0,5	–	0,6	2,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	283,1	46,3	43,8	27,3	17,6
Nettofinanzverschuldung	137,9	439,0	204,7	149,7	205,8

NETTOFINANZVERSCHULDUNG UND GEARING 2016–2020

IN MIO. €

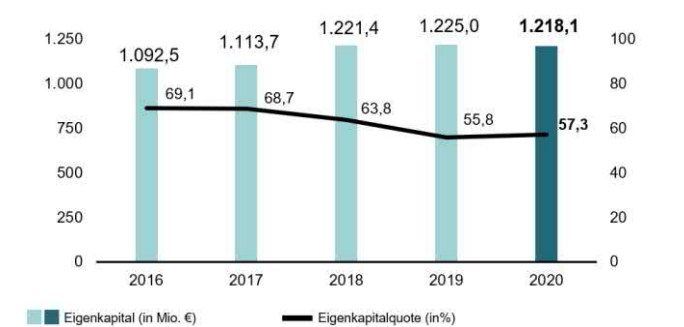
IN %



EIGENKAPITAL UND EIGENKAPITALQUOTE 2016–2020

IN MIO. €

IN %



Die Nettofinanzverschuldung ging im Jahr 2020 trotz des niedrigeren Geschäftsvolumens deutlich zurück. Der Verschuldungsgrad (Gearing) verbesserte sich auf 11,3 Prozent (2019: 35,8 Prozent) und erreichte den niedrigsten Wert seit dem Geschäftsjahr 2011. Die Eigenkapitalquote stieg auf 57,3 Prozent (2019: 55,8 Prozent).

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten sank mit der Rückführung kurzfristiger Bankverbindlichkeiten im Berichtsjahr deutlich und lag zum 31. Dezember bei 316,5 Mio. Euro (2019: 421,9 Mio. Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich ebenfalls (siehe → [Entwicklung des Net Working Capital, Seite 36](#)) und erreichten 137,1 Mio. Euro (2019: 149,9 Mio. Euro). Gegenläufig erhöhten sich die Ertragsteuerschulden von 19,0 Mio. Euro deutlich auf 32,8 Mio. Euro. Hintergrund waren in Anspruch genommene Möglichkeiten der Steuerstundung im Rahmen staatlich gewählter Corona-Erleichterungen. Die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten lagen mit 25,7 Mio. Euro auf Vorjahresniveau (2019: 25,2 Mio. Euro).

Stärkung der langfristigen Finanzierungsstruktur

Die Finanzierungsstruktur war zum Ende des Jahres 2020 deutlich langfristiger als noch Ende 2019: 2020 sank der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 34,8 Prozent (2019: 43,4 Prozent), während sich der Anteil langfristiger Verbindlichkeiten auf 65,2 Prozent erhöhte (2019: 56,6 Prozent).

Eigenkapitalquote über Vorjahresniveau

Das Eigenkapital des Konzerns sank im Berichtsjahr leicht auf 1.218,1 Mio. Euro (2019: 1.225,0 Mio. Euro). Der Konzern nutzte die positive Entwicklung des Free Cashflow unter anderem zur Rückführung kurzfristiger Verbindlichkeiten, wodurch die Eigenkapitalquote auf 57,3 Prozent anstieg (2019: 55,8 Prozent). Positiv wirkte sich auch die Aussetzung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 aus. Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Gesellschaft blieb mit 70,14 Mio. Euro unverändert.

Finanzierungsstruktur

Für Einzelheiten zur Finanzierungsstruktur und entsprechenden Konditionen wird auf die Erläuterungen zu den „Finanzverbindlichkeiten“ im Konzernanhang, Anhangsangabe 21, verwiesen.

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 Leasingverhältnis-

ses 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.

Bilanzielle Ermessensentscheidungen

Angaben zur Verwendung von Schätzungen, zu getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens, der immateriellen Vermögenswerte, des Geschäfts- oder Firmenwertes, der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie von Beteiligungen – zu Forderungen, Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie Angaben zum Steueraufwand finden sich im Konzernanhang unter → [Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen, Seite 104ff.](#)

Entwicklung im vierten Quartal 2020 (ungeprüft)¹

Umsatz- und Ergebnisentwicklung (ungeprüft)

Im vierten Quartal 2020 lag der Konzernumsatz bei 428,0 Mio. Euro (Q4/2019: 480,3 Mio. Euro). Der Rückgang von 10,9 Prozent fiel deutlich geringer aus als noch in den beiden Vorquartalen. Während sich insbesondere in einigen europäischen Ländern erste Erholungstendenzen des dritten Quartals fortsetzten, hielten die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Geschäftsentwicklung in Nordamerika unvermindert an.

Das Bruttoergebnis erreichte 97,4 Mio. Euro (Q4/2019: 107,2 Mio. Euro), was einer Bruttoergebnis-Marge von 22,8 Prozent (Q4/2019: 22,3 Prozent) entspricht. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 2,3 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahreswert (Q4/2019: 25,7 Mio. Euro) und war belastet von Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle sowie weiteren Wertminderungen des Anlagevermögens. Des Weiteren fielen im Rahmen des im Januar 2020 beschlossenen Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes Einmalaufwendungen an. Die EBIT-Marge des vierten Quartals lag bei 0,5 Prozent (Q4/2019: 5,4 Prozent). Das Periodenergebnis betrug -19,7 Mio. Euro (Q4/2019: 8,4 Mio. Euro).

Entwicklung der Regionen (ungeprüft)

Der Umsatz in der Region Europa konnte im vierten Quartal auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden (Q4/2020: 348,3 Mio. Euro; Q4/2019: 348,9 Mio. Euro). Das EBIT vor Konsolidierung erreichte 20,7 Mio. Euro (Q4/2019: 21,5 Mio. Euro).

Mit einem Minus von 45,6 Prozent lag der Umsatz in der Region Amerikas erneut deutlich unter dem Wert des Vorjahres. Der Umsatz des Vorjahresquartals war unter anderem durch Abverkäufe zur Reduktion des Vorratsbestandes erhöht (Q4/2020: 61,1 Mio. Euro; Q4/2019: 112,4 Mio. Euro). Das EBIT² belief sich auf -30,2 Mio. Euro (Q4/2019: -9,5 Mio. Euro) und war wesentlich von den genannten Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle sowie weiterer Wertminderungen des Anlagevermögens beeinflusst.

Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik lag im vierten Quartal mit 18,6 Mio. Euro leicht unter dem Wert des Vorjahres (Q4/2019: 19,0 Mio. Euro). Das Segment-EBIT² lag bei -0,6 Mio. Euro (Q4/2019: 0,5 Mio. Euro).

Nähere Informationen enthält das Kapitel → [Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen, Seite 46ff.](#)

Entwicklung der Geschäftsbereiche (ungeprüft)

Der Umsatz mit Baugeräten ging im vierten Quartal um 21,0 Prozent auf 87,8 Mio. Euro zurück (Q4/2019: 111,1 Mio. Euro)³. Bei Kompaktmaschinen belief sich der Rückgang auf 10,1 Prozent; der Umsatz sank auf 239,4 Mio. Euro (Q4/2019: 266,4 Mio. Euro)³. Hierin enthalten ist der Umsatz der Konzernmarken Weidemann und Kramer in die Landwirtschaft. Dieser legte im Schlussquartal leicht auf 87,0 Mio. Euro zu (Q4/2019: 85,4 Mio. Euro).

Stabilisierend wirkte auch der Geschäftsbereich Dienstleistungen. Der Umsatz³ ging mit 2,1 Prozent nur leicht zurück und erreichte 105,0 Mio. Euro (Q4/2019: 107,2 Mio. Euro).

Nähere Informationen enthält das Kapitel → [Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche, Seite 49ff.](#)

Positive Entwicklung des Free Cashflow setzt sich auch im vierten Quartal fort (ungeprüft)

Durch einen weiteren, deutlichen Abbau der Vorräte, rückläufige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und dem damit einhergehenden Rückgang des Net Working Capital war der Free Cashflow im vierten Quartal mit 149,6 Mio. Euro erneut sehr deutlich über dem Niveau des Vorjahres (Q4/2019: 84,3 Mio. Euro).

ENTWICKLUNG IM VIERTEN QUARTAL

IN MIO. €

	Q4/2020	Q4/2019
Kennzahlen		
Umsatz	428,0	480,3
Bruttoergebnis	97,4	107,2
Bruttoergebnis-Marge in %	22,8	22,3
EBIT	2,3	25,7
EBIT-Marge in %	0,5	5,4
Periodenergebnis	-19,7	8,4
EPS (in €)	-0,28	0,12
Umsatz Regionen		
Europa	348,3	348,9
Amerikas	61,1	112,4
Asien-Pazifik	18,6	19,0
EBIT Regionen¹		
Europa	20,7	21,5
Amerikas	-30,2	-9,5
Asien-Pazifik	-0,6	0,5
Umsatz Geschäftsbereiche²		
Baugeräte	87,8	111,1
Kompaktmaschinen	239,4	266,4
Dienstleistungen	105,0	107,2
Cashflow		
Veränderung Net Working Capital	86,8	111,5
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	173,0	119,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-23,4	-35,3
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-30,0	-36,5
Free Cashflow	149,6	84,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-24,6	-61,3

¹ Vor Konsolidierung.

² Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

¹ Die gesonderte Berichterstattung zum vierten Quartal geht über die Pflichtbestandteile des zusammengefassten Lageberichtes hinaus. Das Kapitel ist nicht Gegenstand der Prüfung durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

² Vor Konsolidierung.

³ Vor Cash Discounts.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie musste die Wacker Neuson Group im Geschäftsjahr 2020 deutliche Umsatzeinbußen hinnehmen. Die von zahlreichen Staaten, Institutionen und Unternehmen ergriffenen Schutzmaßnahmen führten insbesondere im ersten Halbjahr zu Unterbrechungen der Baustellentätigkeit sowie einer Behinderung der Lieferketten. Flächendeckende Shutdowns und die große Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie wirkten sich deutlich negativ auf das Investitionsverhalten der Kunden und die Geschäftslage der Wacker Neuson Group aus.

Auch bei der Ergebnisentwicklung musste der Konzern deutliche Einbußen hinnehmen: Neben dem deutlich niedrigeren Umsatzniveau wirkten sich Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle, die Abschreibung des Firmenwertes im Teilkonzern USA sowie weitere Wertminderungen des Anlagevermögens negativ auf die Ergebnisentwicklung aus. Zusätzlich fielen im Rahmen des im Januar 2020 beschlossenen Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes Einmalaufwendungen an. Gegenläufig konnten die frühzeitig ergriffenen Maßnahmen als Reaktion auf den raschen Nachfrageabfall, darunter verlängerte Betriebsferien mit Gleitzeitabbau, verschiedene Modelle der Kurzarbeit und eine deutliche Senkung der operativen Kosten den negativen Ergebniseffekt abdämpfen.

Getrieben von einer deutlichen Reduktion des Net Working Capital erreichte der Konzern einen neuen Rekordwert beim Free Cashflow. Der Konzern nutzte die positive Entwicklung unter anderem zur Rückführung kurzfristiger Verbindlichkeiten. Auf die Finanzierungsstruktur positiv wirkte sich auch die Aussetzung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 aus. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 57,3 Prozent (2019: 55,8 Prozent). Der Verschuldungsgrad (Gearing) verbesserte sich auf 11,3 Prozent und lag damit auf dem niedrigsten Wert seit neun Jahren (2019: 35,8 Prozent). Angesichts der gesicherten Liquidität konnte das Unternehmen seinen finanziellen Verpflichtungen im Jahr 2020 uneingeschränkt nachkommen.

Die Aktionäre sollen weiterhin am Erfolg des Konzerns teilhaben. Während im Geschäftsjahr 2020 vor dem Hintergrund der nicht absehbaren Folgen der COVID-19-Pandemie keine Dividende ausgeschüttet wurde, plant der Vorstand – sofern seine Prognosen zutreffen – den Anteilseignern künftig wieder Dividendenzahlungen vorzuschlagen.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)

Der Jahresabschluss der Wacker Neuson SE wurde den Grundsätzen des deutschen Handelsrechts (HGB) und den aktienrechtlichen Vorschriften (AktG) entsprechend aufgestellt. Der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020 wird mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst.

Der Jahresabschluss spiegelt das Ergebnis des Geschäftsverlaufs der Wacker Neuson SE im Berichtsjahr 2020 wider, wobei zu berücksichtigen ist, dass diese als Management- und Holdinggesellschaft mit Konzerndienstleistungsfunktionen, wie insbesondere Marketing, Human Resources, Information Technology, Finance Services, betriebliches Immobilienmanagement und indirekter Einkauf, strukturiert ist.

Gegenstand der Wacker Neuson SE ist das Halten und Verwalten von Beteiligungen an Unternehmen, die unmittelbar oder mittelbar auf dem Gebiet der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Maschinen, Geräten, Werkzeugen und Verfahren, insbesondere für die Bau- und Landwirtschaft sowie in der Erbringung aller zugehörigen Dienstleistungen tätig sind.

Die Holding verantwortet die strategische Konzernführung. Neben dem Konzernvorstand sind folgende zentrale, konzernübergreifende Abteilungen bei ihr angesiedelt: Konzerncontrolling, Konzernrechnungswesen, Konzerntreasury, Rechtsabteilung (inklusive Schutzrechteverwaltung), Interne Konzernrevision, Compliance, Immobilienverwaltung, Strategie, Merger & Acquisitions, Investor Relations, Nachhaltigkeit, Unternehmenskommunikation, Konzern-IT, Konzernmarketing, Process-Consulting, Vertriebsentwicklung und -controlling, Absatzfinanzierung, Konzernsteuern und Konzern-Personal. Im Geschäftsjahr 2020 waren in der Gesellschaft durchschnittlich 234 Mitarbeiter beschäftigt (2019: 230).

In der Funktion einer geschäftsleitenden Führungs- und Funktionsholding werden außerdem entgeltliche Dienstleistungen administrativer, finanzieller, kaufmännischer und technischer Art für die Beteiligungsgesellschaften erbracht und zu marktüblichen Konditionen verrechnet. Teilweise handelt es sich auch um wechselseitige Serviceverträge.

Die Aufstellung des Jahresabschlusses erfolgte nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches in der am Bilanzstichtag aktuellen Fassung. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert.

Der Umsatz im Jahr 2020 belief sich auf 41,6 Mio. Euro (2019: 42,3 Mio. Euro). Die Umsätze setzen sich aus der Erbringung von Dienstleistungen der Wacker Neuson SE an ihre Tochtergesellschaften zusammen. Die übernommenen Dienstleistungen umfassen im Wesentlichen IT-Dienstleistungen in Höhe von 15,1 Mio. Euro (2019: 15,0 Mio. Euro), Managementleistungen in Höhe von 13,6 Mio. Euro (2019: 14,4 Mio. Euro), Leistungen im Zusammenhang mit Marketing in Höhe von 3,8 Mio. Euro (2019: 4,2 Mio. Euro), Aufwendungen für das Wacker Neuson Training Center in Höhe von 2,5 Mio. Euro (2019: 2,7 Mio. Euro) sowie sonstige Vertriebs- und Verwaltungsdienstleistungen in Höhe von 4,0 Mio. Euro (2019: 4,4 Mio. Euro). Darüber hinaus sind Mieterlöse aus der Vermietung von Räumlichkeiten am Standort München an die ansässigen Tochtergesellschaften sowie von einem externen Mieter in Höhe von 1,8 Mio. Euro (2019: 1,6 Mio. Euro) enthalten.

Gegliedert nach Regionen setzt sich der Umsatz zusammen aus Umsätzen in Europa in Höhe von 36,9 Mio. Euro (2019: 36,2 Mio. Euro), in der Region Amerikas in Höhe von 3,9 Mio. Euro (2019: 5,5 Mio.

Euro) sowie in Asien-Pazifik in Höhe von 0,8 Mio. Euro (2019: 0,6 Mio. Euro).

Die Herstellungskosten beliefen sich auf 39,0 Mio. Euro (2019: 39,9 Mio. Euro) und das Bruttoergebnis vom Umsatz erreichte 2,6 Mio. Euro (2019: 2,4 Mio. Euro).

GEWINN- UND VERLUSTRECHUNG DER WACKER NEUSON SE (KURZFASSUNG)

IN MIO. €	2020	2019
Umsatzerlöse	41,6	42,3
Herstellungskosten	-39,0	-39,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	2,6	2,4
Allgemeine Verwaltungskosten	-48,8	-48,7
Sonstige betriebliche Erträge	27,4	24,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-22,8	-7,2
Erträge aus Beteiligungen	-	69,7
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	40,0	41,9
EBIT	-1,6	82,2
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	20,4	23,4
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	1,1	3,9
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-33,9	-24,1
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-7,3	-8,2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-16,5	-14,0
Ergebnis nach Steuern	-37,8	63,2
Sonstige Steuern	-0,1	-0,1
Jahresverlust bzw. /-überschuss	-37,9	63,1
Gewinnvortrag	242,3	179,2
Bilanzgewinn	204,4	242,3

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2020 auf 48,8 Mio. Euro (2019: 48,7 Mio. Euro).

Die sonstigen betrieblichen Erträge erreichten 27,4 Mio. Euro (2019: 24,1 Mio. Euro). Hierin sind im Wesentlichen Erträge aus Umlagen der von Tochtergesellschaften erbrachten Dienstleistungen aus den Bereichen IT und Marketing in Höhe von 11,8 Mio. Euro (2019: 16,7 Mio. Euro), Währungsgewinne in Höhe von 14,3 Mio. Euro (2019: 5,1 Mio. Euro), Erträge aus Zuschreibungen von wertberichtigten Forderungen in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2019: 1,1 Mio. Euro) sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen aus dem Vorjahr in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2019: 0,4 Mio. Euro) enthalten. Der Rückgang der Erträge aus Umlagen der von Tochtergesellschaften erbrachten Dienstleistungen aus den Bereichen IT und Marketing resultiert im Wesentlichen aus der erhöhten ergebnisneutralen Weiterverrechnung von Messeaufwendungen in 2019 in Zusammenhang mit einer Großmesse, welche alle 3 Jahre stattfindet. Die Veränderung der Währungsgewinne steht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem erhöhten Bestand an liquiden Mitteln in Fremdwährung.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr auf 22,8 Mio. Euro (2019: 7,2 Mio. Euro). Darin sind im Wesentlichen Währungsverluste in Höhe von 22,5 Mio. Euro (2019: 6,6 Mio. Euro) enthalten, die im Zusammenhang mit langfristigen und konzerninternen Darlehen und Forderungen gegen verbundene Unternehmen stehen.

Die Wacker Neuson SE ist von der Entwicklung und Ergebnisausschüttung ihrer Beteiligungen abhängig. Im Jahr 2020 vereinnahmte die Wacker Neuson SE aus dem Konzern keine Dividenden (2019: 69,7 Mio. Euro). Die Ausschüttung von Dividenden der Tochtergesellschaften wurde vor dem Hintergrund der nicht absehbaren Folgen der

COVID-19-Pandemie in 2020 ausgesetzt, um deren finanzielle Leistungs- und Widerstandsfähigkeit zu stärken.

Das Beteiligungsergebnis (Summe aus Dividenden und Erträgen aus Gewinnabführung) belief sich auf 40,0 Mio. Euro (2019: 111,6 Mio. Euro). Die Erträge aus Gewinnabführung gehen auf mit Tochtergesellschaften geschlossene Gewinnabführungsverträge zurück.

Die Wacker Neuson SE erwirtschaftete ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von -1,6 Mio. Euro (2019: 82,2 Mio. Euro). Das Ergebnis nach Steuern ist aufgrund der beschriebenen Effekte bei den Dividendenenerträgen mit -37,8 Mio. Euro negativ (2019: +63,2 Mio. Euro). Demzufolge ergibt sich im Berichtszeitraum auch ein Jahresverlust in Höhe von 37,9 Mio. (2019: Jahresüberschuss von 63,1 Mio. Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Konzernsoftwarelizenzen, vor allem für das ERP-System (Enterprise-Resource-Planning-System, auf Deutsch: Warenwirtschaftssystem) und die konzernweit eingesetzten Betriebssysteme und Büroanwendungen sind bei der Wacker Neuson SE aktiviert und werden verschiedenen Konzerngesellschaften kostenpflichtig zur Verfügung gestellt. An immateriellen Vermögensgegenständen weist die Wacker Neuson SE zum 31. Dezember 2020 13,1 Mio. Euro für Lizenzen und ähnliche Rechte aus (2019: 16,6 Mio. Euro). Der Rückgang ist im Wesentlichen bedingt durch ein gegenüber dem Vorjahr deutlich geringeres Investitionsvolumen.

Bei den Grundstücken der Wacker Neuson SE handelt es sich um den Standort der Konzernzentrale in München-Milbertshofen. Zum 31. Dezember 2020 weist die Wacker Neuson SE Sachanlagen in Höhe von 28,0 Mio. Euro (2019: 29,5 Mio. Euro) aus.

Die Finanzanlagen setzen sich aus Anteilen an verbundenen Unternehmen von 593,6 Mio. Euro (2019: 619,0 Mio. Euro), Ausleihungen an verbundene Unternehmen von 71,8 Mio. Euro (2019: 76,4 Mio. Euro) und Beteiligungen von 3,0 Mio. Euro (2019: 3,0 Mio. Euro) zusammen. Die Veränderung bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen resultiert zum einen aus Kapitalerhöhungen von 4,6 Mio. Euro (2019: 12,9 Mio. Euro), einem Debt-to-Equity Swap von 4,4 Mio. Euro, Anteilsabgängen in Höhe von 1,7 Mio. Euro (2019: 0,0 Mio. Euro) und außerplanmäßigen Abschreibungen gem. § 253 Absatz 3 Satz 4 HGB in Höhe von 29,1 Mio. Euro (2019: 19,1 Mio. Euro) sowie Zuschreibungen von 0,8 Mio. Euro (2019: 3,9 Mio. Euro). Der Rückgang im Bereich Ausleihungen ist auf die saldierten negativen Fremdwährungseffekte in Höhe von 4,8 Mio. Euro sowie die gegenläufige Zuschreibung von wertberichtigten Darlehen in Höhe von 0,3 Mio. Euro zurückzuführen.

Das gesamte Anlagevermögen der Wacker Neuson SE beträgt zum Bilanzstichtag 709,5 Mio. Euro (2019: 744,5 Mio. Euro).

Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber in- und ausländischen Kunden oder Vertriebspartnern liegen fast vollständig bei den operativen Konzerngesellschaften. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind vor allem durch die Rückführung von kurzfristigen Darlehen durch Tochtergesellschaften auf 398,3 Mio. Euro gesunken (2019: 584,3 Mio. Euro). Bei der Wacker Neuson SE stellen sich im Wesentlichen Forderungen dar, die aus der Gesellschafterstellung der Wacker Neuson SE gegenüber ihren Konzernunternehmen resultieren, insbesondere aus kurzfristigen Darlehen und Forderungen im Rahmen des Cash Pools. Die liquiden Mittel

der Wacker Neuson SE beliefen sich zum 31. Dezember 2020 auf 296,3 Mio. Euro (2019: 138,5 Mio. Euro).

Das gesamte Umlaufvermögen beträgt zum Bilanzstichtag 699,7 Mio. Euro (2019: 725,1 Mio. Euro). Die Bilanzsumme beträgt 1.415,8 Mio. Euro (2019: 1.475,6 Mio. Euro).

Zum 31. Dezember 2020 weist die Gesellschaft ein Eigenkapital von 941,3 Mio. Euro (2019: 979,2 Mio. Euro) aus. Das Grundkapital der Wacker Neuson SE beläuft sich unverändert auf 70,14 Mio. Euro. Es sind 70.140.000 auf den Namen lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie ausgegeben.

BILANZ DER WACKER NEUSON SE (KURZFASSUNG)

IN MIO. €	31.12.2020	31.12.2019
Immaterielle Vermögensgegenstände	13,1	16,6
davon: Lizenzen an gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten	12,9	11,7
davon: geleistete Anzahlungen	0,2	4,9
Sachanlagen	28,0	29,5
davon: Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	26,4	27,6
davon: andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1,6	1,9
Finanzanlagen	668,4	698,4
davon: Anteile an verbundenen Unternehmen	593,6	619,0
davon: Ausleihungen an verbundene Unternehmen	71,8	76,4
davon: Beteiligungen	3,0	3,0
Anlagevermögen	709,5	744,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–	0,1
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	398,3	584,3
Sonstige Vermögensgegenstände	5,1	2,2
Liquide Mittel	296,3	138,5
Umlaufvermögen	699,7	725,1
Rechnungsabgrenzungsposten	1,7	2,1
Aktive latente Steuern	4,9	3,9
Bilanzsumme (Aktiva)	1.415,8	1.475,6
Eigenkapital	941,3	979,2
davon: gezeichnetes Kapital	70,1	70,1
davon: Kapitalrücklage	584,0	584,0
davon: Gewinnrücklagen	82,8	82,8
davon: Bilanzgewinn	204,4	242,3
Sonderposten mit Rücklageanteil	–	–
Rückstellungen	48,3	32,9
Verbindlichkeiten	426,2	463,5
davon: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	347,8	446,0
davon: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2,8	4,2
davon: Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	73,2	8,7
davon: Sonstige Verbindlichkeiten	2,4	4,6
Rechnungsabgrenzungsposten	–	0,0
Passive latente Steuern	–	–
Bilanzsumme (Passiva)	1.415,8	1.475,6

DIVIDENDENENTWICKLUNG

	2021	2020	2019	2018	2017
Dividendenberechtigte Aktien in Mio. Stück	70,14	70,14	70,14	70,14	70,14
Dividende pro Aktie in € ¹ (in Klammern: Sonderdividende) ²	0,60	–	0,60 (0,50)	0,60	0,50
Auszahlung gesamt in Mio. €	42,08	–	77,15	42,08	35,07
Ausschüttungsquote in % (bezogen auf das Ergebnis je Aktie des Vorjahres)	300,0	–	53,4	48,0	61,7

¹ Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 26. Mai 2021 für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen. Auf der Hauptversammlung 2020 war beschlossen worden, in Anbetracht der nicht absehbaren Folgen der COVID-19-Pandemie für das Geschäftsjahr 2019 keine Dividende auszuschütten.

² Für das Geschäftsjahr 2018 wurde neben einer Dividende von 0,60 Euro je Aktie zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Ertrag aus dem Verkauf einer Immobiliengesellschaft des Konzerns ausgeschüttet.

Die Rückstellungen betragen 48,3 Mio. Euro (2019: 32,9 Mio. Euro). Die Differenz zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus höheren Steuerrückstellungen (8,8 Mio. Euro), gestiegenen sonstigen Rückstellungen (5,6 Mio. Euro) und zunehmenden Pensionsverpflichtungen (0,9 Mio. Euro). Die Entwicklung der Steuerrückstellung ist vor allem durch die Stundung der Vorauszahlungen 2020 bedingt. Im Bereich sonstige Rückstellungen ist der Anstieg im Wesentlichen auf die Erhöhung der Rückstellung für finanzielle Verpflichtungen aus Liquidation der Tochtergesellschaften zurückzuführen.

Bedingt durch Cash Pools und andere mit Konzerngesellschaften geschlossene Finanzierungsvereinbarungen, liegen wesentliche externe Finanzverbindlichkeiten bei der Wacker Neuson SE. Diese werden über die bei ihr angesiedelte Abteilung Corporate Treasury, welche die zentrale Liquiditätsbeschaffung beziehungsweise -steuerung im Konzern übernimmt, verwaltet. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind auf 347,8 Mio. Euro gesunken (2019: 446,0 Mio. Euro). Grund dafür ist der stark rückläufige Refinanzierungsbedarf im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften. Unter den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen weist die Wacker Neuson SE Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie laufende Verbindlichkeiten aus dem Cash Pool aus. Zum Bilanzstichtag beliefen sich die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen auf 73,2 Mio. Euro (2019: 8,7 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus dem Cash Pooling, da einige Tochtergesellschaften aufgrund von Net-Working-Capital-Optimierungen Guthaben im Cash Pool generiert haben.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betragen 2,4 Mio. Euro (2019: 4,6 Mio. Euro). Die rückläufige Entwicklung ist insbesondere auf den Wegfall einer Verbindlichkeit im Zusammenhang mit der Bildung von Bewertungseinheiten zurückzuführen (-2,0 Mio. Euro).

Zusammenfassend ist die Finanzposition der Wacker Neuson SE aus Sicht der Unternehmensleitung weiterhin gut.

Dividendenvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat werden der kommenden Hauptversammlung am 26. Mai 2021 für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie vorschlagen.

Vollständiger Jahresabschluss der Wacker Neuson SE

Der vom Wirtschaftsprüfer Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige Jahresabschluss der Wacker Neuson SE wird im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht. Im Internet ist er unter → www.wackerneusongroup.com und dort unter der Rubrik Investor Relations abrufbar.

Prognose der Wacker Neuson SE

Die Wacker Neuson SE geht davon aus, dass das Ergebnis der Beteiligungen auch in Zukunft ausreicht, um eine angemessene Dividende an ihre Aktionäre ausschütten zu können.

Erklärung des Vorstands gemäß § 312 AktG

Der Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wird durch folgende Erklärung abgeschlossen:

„Unsere Gesellschaft erhielt bei jedem mit verbundenen Unternehmen vorgenommenen Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung. Durch die Rechtsgeschäfte wurde die Gesellschaft nicht benachteiligt. Berichtspflichtige Maßnahmen haben im Geschäftsjahr nicht vorgelegen. Dieser Beurteilung liegen die Umstände zugrunde, die uns im Zeitpunkt der berichtspflichtigen Vorgänge bekannt waren.“

Der Vorstand

Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

- Umsatzrückgänge in allen Berichtsregionen in Folge der COVID-19-Pandemie
- DACH-Region als Stabilitätsanker in Europa
- Stark zurückhaltende Investitionstätigkeit bei Großkunden

Mit ihrer breiten Produktpalette aus leichten handgeführten Baugeräten und Kompaktmaschinen bis 15 Tonnen sowie einer Vielzahl an Dienstleistungen bedient die Wacker Neuson Group sowohl Endkunden als auch Händler, Vermietunternehmen und Importeure weltweit. Die Segmentberichterstattung stellt die Entwicklung in den Regionen Europa, Amerikas und Asien-Pazifik dar. Das Unternehmen wird auf Basis dieser geografischen Segmente gesteuert.

Entwicklung in der Region Europa

Europäischer Markt mit geteiltem Bild

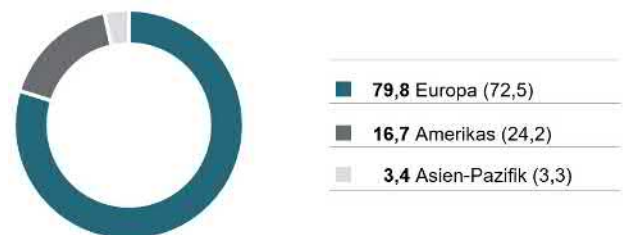
Nachdem die europäischen Märkte im Vergleich zur Region Amerikas weniger stark von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betroffen waren, erhöhte sich der Umsatzanteil der Region Europa im Geschäftsjahr 2020 deutlich und erreichte 79,8 Prozent (2019: 72,5 Prozent). Der Umsatzrückgang fiel mit einem Minus von 6,5 Prozent auf 1.289,7 Mio. Euro vergleichsweise moderat aus (2019: 1.379,0 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt sank der Umsatz um 6,2 Prozent.

Umfangreiche Shutdowns wirkten sich vor allem in Frankreich und Spanien negativ auf die Geschäftsentwicklung aus und führten zu zweistelligen Umsatzrückgängen. Auch in den nordeuropäischen Ländern und Polen ging der Umsatz deutlich zurück. Erfreulich zeigte sich dagegen die Entwicklung in der DACH-Region, in der der Konzern von seinem besonders dichten Netz aus eigenen Vertriebsniederlassungen und Händlerpartnern profitierte. Hier konnten durch Umsatzzuwächse im Dienstleistungsgeschäft Rückgänge im Neumaschinengeschäft abgemildert werden.

In Großbritannien konnte die starke Zurückhaltung der großen Vermietketten durch die hohe Nachfrage nach dem innovativen Dual View Dumper überkompensiert werden, was dem Konzern in einem deutlich rückläufigen Markt zu Marktanteilsgewinnen verhalf. Ein außerordentlich starkes Wachstum konnte darüber hinaus in Belgien und in der Türkei erzielt werden.

UMSATZVERTEILUNG 2020 NACH REGIONEN

IN % (VORJAHR)



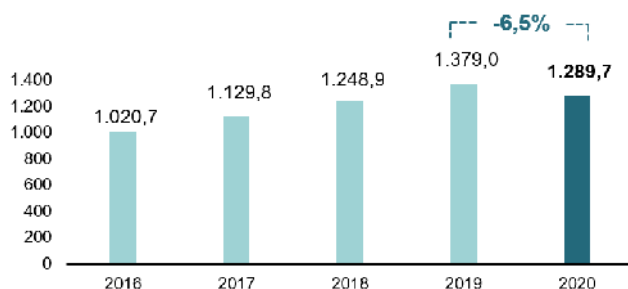
Stabilisierend wirkte sich auch das Geschäft mit landwirtschaftlichen Maschinen der Konzernmarken Kramer und Weidemann aus: Der Umsatz erreichte 304,3 Mio. Euro, ein Minus von 1,9 Prozent (2019: 310,2 Mio. Euro). Die im Jahr 2017 begründete Partnerschaft zwischen der Konzerntochter Kramer und dem US-amerikanischen Landmaschinenhersteller John Deere entwickelte sich dabei weiter positiv. Nähere Informationen hierzu finden sich unter → [Strategische Kooperationen, Seite 28](#)

Einen zweistelligen Rückgang verzeichnete dagegen das Geschäft mit Großkunden, die angesichts der Unsicherheiten im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie weniger Investitionen tätigten.

Das operative Ergebnis (EBIT) in der Region sank vor Konsolidierung um 20,1 Prozent auf 129,1 Mio. Euro (2019: 161,5 Mio. Euro). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem deutlich niedrigeren Geschäftsvolumen. Des Weiteren gingen auch konzerninterne Lieferungen der europäischen Werke in andere Berichtsregionen zurück.

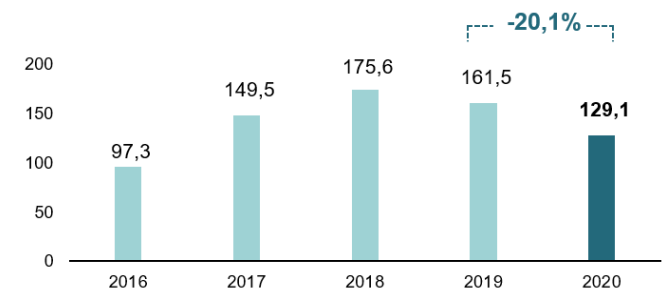
UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION EUROPA¹

IN MIO. €



EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION EUROPA^{1,2,3}

IN MIO. €



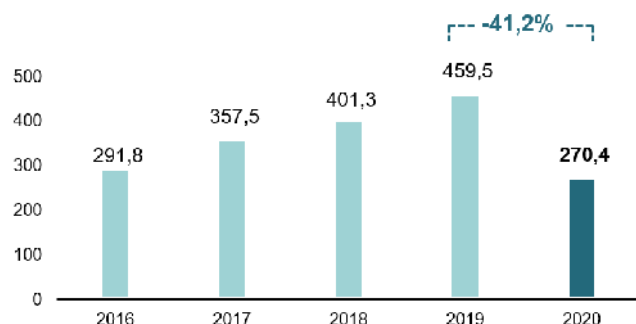
¹ Inklusive Südafrika, der Türkei und Russland.

² Vor Konsolidierung.

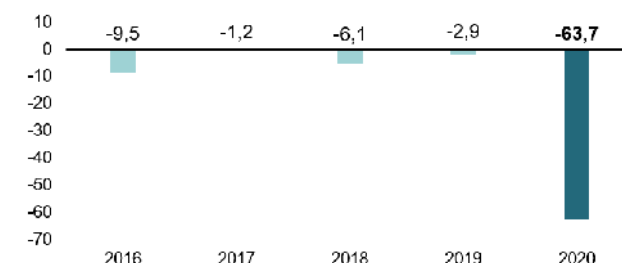
³ Mit dem Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION AMERIKAS

IN MIO. €

¹ Vor Konsolidierung.² Mit dem Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.**EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION AMERIKAS^{1,2}**

IN MIO. €

**Entwicklung in der Region Amerikas****COVID-19 führt zu hohen Unsicherheiten im Markt**

Der Umsatz in der von der COVID-19-Pandemie besonders heftig betroffenen Region Amerikas ging im Geschäftsjahr 2020 mit 41,2 Prozent deutlich zurück und erreichte 270,4 Mio. Euro (2019: 459,5 Mio. Euro). Infolge des starken Umsatzrückgangs sank der Anteil der Region am Gesamtumsatz auf 16,7 Prozent (2019: 24,2 Prozent). Währungsbereinigt sank der Umsatz im Geschäftsjahr um 39,1 Prozent.

Der Umsatzrückgang resultierte im Wesentlichen aus der starken Zurückhaltung wichtiger Großkunden und Vermietketten, die ihre Investitionstätigkeit im Vergleich zur Entwicklung des Gesamtmarktes überproportional zurückfahren. In Anbetracht der raschen Ausbreitung des Coronavirus im zweiten Quartal, der schwachen Nachfragesituation und vergleichsweise hoher Lagerbestände, stand das US-amerikanische Werk in Menomonee-Falls ab April weitestgehend still. Mit positiven Tendenzen beim Auftragseingang wurden erste Produktionslinien gegen Ende des dritten Quartals wieder schrittweise hochgefahren.

Wie in den Vorjahren realisierte der Konzern den größten Teil der Umsätze in den USA und Kanada. Dort bietet Wacker Neuson seinen Händlern flexible Finanzierungsprogramme, um den Ausbau seines Händlernetzes weiter vorantreiben zu können. Im dritten Quartal schloss der Konzern ein Asset-Backed-Securities-Programm (ABS-Programm) mit einem externen Partner über ein Gesamtvolumen von 150 Mio. USD ab. Mit Hilfe dieses Finanzierungsprogramms sollen neue Händler und damit weitere Marktanteile im für Wacker Neuson wichtigen Wachstumsmarkt Nordamerika gewonnen werden. Daneben 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 rund 37 Mio. USD.

In Lateinamerika haben sich die bereits politisch bedingt schwierigen Marktbedingungen durch die COVID-19-Pandemie zusätzlich ver-

schärft. Im Rahmen des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes und vor dem Hintergrund der weiteren Fokussierung auf Kernmärkte wurden die Vertriebsstrukturen in Südamerika deutlich gestrafft. So wurden die Vertriebsaktivitäten in Brasilien, Chile und Peru an langjährige, lokale Partner übertragen. Zudem wurden Händler digital an die nordamerikanische Vertriebsgesellschaft angebunden, welche für die Gesamtregion Amerikas eine betreuende Funktion einnimmt.

Das operative Ergebnis (EBIT) der Region Amerikas betrug vor Konsolidierung -63,7 Mio. Euro (2019: -2,9 Mio. Euro). Darin enthalten sind Risikovorsorgen für mögliche Forderungsausfälle in Höhe von 30,8 Mio. Euro (2019: 0,4 Mio. Euro), die Abschreibung des Firmenwertes im Teilkonzern USA in Höhe von 9,2 Mio. Euro sowie weitere Wertminderungen des Anlagevermögens.

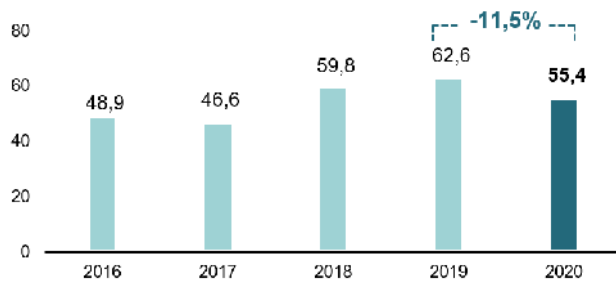
Im Rahmen des Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsprogrammes fielen Einmalaufwendungen in Höhe von 6,3 Mio. Euro an. Hierin enthalten sind unter anderem Abfindungen sowie ein Teilbetrag der oben genannten Wertminderungen des Anlagevermögens.

Die Anpassung der Vertriebsstrukturen in Südamerika sowie erfolgte Restrukturierungsmaßnahmen innerhalb der nordamerikanischen Organisation – darunter die Fusionierung der US-amerikanischen Gesellschaften für Vertrieb und Produktion mit deren Holding – werden zu einer wesentlichen Verkleinerung der Kostenbasis in der Berichtsregion beitragen.

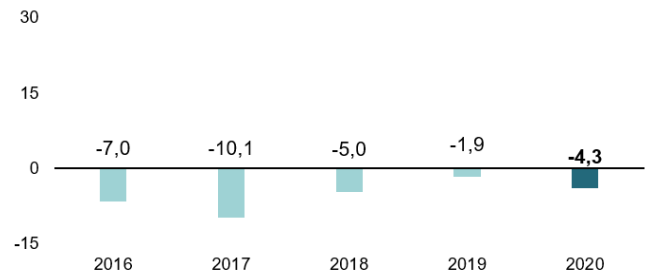
Der Konzern strebt an, mit dem geschärften Fokus, einer verringerten Fixkostenbasis sowie Effizienzgewinnen im Werk Menomonee Falls zukünftig wieder operativ positive Ergebnisbeiträge (vor Konsolidierung) in der Region Amerikas zu erwirtschaften. Voraussetzung hierfür ist die grundsätzliche Erholung des amerikanischen Baumaschinenmarktes.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER REGION ASIEN-PAZIFIK

IN MIO. €

¹ Vor Konsolidierung.² Mit dem Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Ausweisänderung im Zusammenhang mit Erträgen aus der Kundenfinanzierung. Hierbei wurden Zinserträge aus dem Finanzergebnis und den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Zeile Umsatzerlöse umgegliedert. Werte des Jahres 2018 wurden entsprechend angepasst.EBIT-ENTWICKLUNG IN DER REGION ASIEN-PAZIFIK^{1,2}

IN MIO. €



Entwicklung in der Region Asien-Pazifik

Rasche Erholung in China und Australien

In Asien-Pazifik ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 11,5 Prozent auf 55,4 Mio. Euro zurück (2019: 62,6 Mio. Euro), wobei die Umsatzeinbußen insbesondere auf das erste Quartal entfielen, in dem das chinesische Werk und die Vertriebsaktivitäten im Zusammenhang mit COVID-19 für einige Wochen stillstanden. Während sich die Situation in China und Australien in den Folgemonaten zügig verbesserte, blieb eine Entspannung in den südostasiatischen Ländern aus. Währungsbereinigt sank der Umsatz um 9,3 Prozent. Der Anteil der Region am Konzernumsatz stieg auf 3,4 Prozent (2019: 3,3 Prozent).

Die für den Konzern in der Region größten Märkte waren auch im Geschäftsjahr 2020 China und Australien. In beiden Märkten sah sich Wacker Neuson wie bereits im Vorjahr einem schwierigen Marktumfeld mit hohem Preisdruck ausgesetzt. Der Konzern plant, die im chinesischen Werk produzierten Maschinen künftig auch verstärkt in Exportmärkten wie beispielsweise Afrika und Südamerika zu vertreiben. Langfristig könnte darüber hinaus der Vertrieb rein elektrisch betriebener Baugeräte und Kompaktmaschinen ein Wachstumstreiber im chinesischen Markt werden.

Unabhängig von den kurzfristigen Unsicherheiten hinsichtlich der Entwicklung von Wirtschaft und lokalen Währungen sieht Wacker Neuson die Region Asien als strategisch wichtigen Markt der Zukunft. Der Bedarf an qualitativ hochwertigen Produkten steigt ständig. In der Region werden speziell ausgewählte und an die Marktgegebenheiten angepasste Produkte vertrieben. Der Konzern geht außerdem gezielt Kooperationen ein, um seine Marktposition mithilfe etablierter Vertriebsnetze schneller auszubauen. Umsatzpotenziale sollen so ohne den Aufbau eigener Strukturen genutzt werden.

Im Jahr 2018 ging der Konzern eine OEM-Kooperation mit der Baumaschinensparte von John Deere ein. Im Rahmen dieser Kooperation liefert Wacker Neuson Maschinen in den Größenklassen von 1,7 bis 7,5 Tonnen, die speziell für die Anforderungen der asiatischen Märkte entwickelt wurden. Aufgrund schwieriger Marktbedingungen zog sich John Deere im Jahr 2020 im Bereich der Baumaschinen unter 10 Tonnen aus dem chinesischen Markt zurück. Davon unberührt bleibt die Kooperation in Bezug auf Australien und die südostasiatischen Länder. Die Maschinen werden vorwiegend im chinesischen Werk Pinghu produziert und unter der Marke „Deere“ über das Händlernetz von John Deere in den Markt gebracht. Aufgrund der deutlichen Reduktion der Plan-Stückzahlen erhielt Wacker Neuson im Jahr 2020 von John Deere eine Ausgleichszahlung in Höhe von 2,3 Mio. Euro.

Das EBIT in der Region Asien-Pazifik lag 2020 bei -4,3 Mio. Euro (2019: -1,9 Mio. Euro) und war unter anderem beeinflusst von außerordentlichen Abschreibungen auf das Anlagevermögen in Höhe von 3,5 Mio. Euro, welche zum Teil auch im Zusammenhang mit der oben beschriebenen Kooperation stehen. Enthalten sind auch Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte. Im Vorjahr hatten ein positiver Effekt aus einer abgeschlossenen Rechtsstreitigkeit sowie Subventionen, die der Konzern für sein im Jahr 2018 eröffnetes chinesisches Werk für Kompaktmaschinen und Baugeräte in Pinghu erhalten hatte, das Ergebnis positiv beeinflusst.

Nähere Informationen zu den Kooperationen finden sich unter → [Strategische Kooperationen, Seite 28](#)

Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- Umsatzrückgänge bei Baugeräten und Kompaktmaschinen
- Nachfrage nach Maschinen für die Landwirtschaft vergleichsweise stabil
- Dienstleistungssegment wächst trotz COVID-19

Neben der steuerungsrelevanten geografischen Segmentierung wird der Konzernumsatz zusätzlich nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen gegliedert.

Geschäftsbereich Baugeräte

Der Geschäftsbereich Baugeräte umfasst die Aktivitäten der Wacker Neuson Group in den Geschäftsfeldern Beton-, Verdichtungs- sowie Baustellentechnik. Der Konzern produziert bedarfsgesteuert und mit kurzen Lieferzeiten. Bestellte Geräte werden in der Regel nach wenigen Tagen ausgeliefert. Produziert werden die Baugeräte in Deutschland, den USA sowie seit dem Jahr 2018 auch in China.

In Asien und weiteren Emerging Markets wie Lateinamerika und Afrika vertreibt der Konzern ein auf die lokalen Bedürfnisse abgestimmtes Sortiment an Baugeräten (Value Line). Seit Mitte des Jahres 2018 werden diese Maschinen hauptsächlich im chinesischen Werk Pinghu produziert.

UMSATZVERTEILUNG 2020 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹

IN % (VORJAHR)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts, rundungsbedingte Differenzen.

Der Umsatz im Segment Baugeräte sank im Berichtsjahr um 27,5 Prozent auf 351,8 Mio. Euro (2019: 485,3 Mio. Euro)¹. Währungsbereinigt lag der Rückgang bei 25,7 Prozent. Der Anteil des Geschäftsbereichs Baugeräte am Konzernumsatz ging auf 21,6 Prozent zurück (2019: 25,3 Prozent).

Einen starken Umsatzrückgang verzeichneten – bedingt durch die Schwäche des nordamerikanischen Marktes – insbesondere Produkte der Baustellentechnik. Auch im Bereich Verdichtungstechnik resultierte der Umsatzrückgang vor allem aus der schwachen Nachfrage in Nordamerika. Im Bereich Betontechnik wirkte sich neben den allgemein schwierigen Marktbedingungen im Jahr 2020 auch das deutlich geringere Geschäft mit Flügelglättern negativ auf das Umsatzvolumen aus. Wacker Neuson hatte seine Flügelglätterproduktion im Dezember 2019 an die schwedische Husqvarna Group verkauft.

Geschäftsbereich Kompaktmaschinen

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft, den Garten- und Landschaftsbau, die Industrie, für Recyclingunternehmen und Kommunen. Angeboten werden Radlader, Teleradlader, Teleskoplader, Baggerlader, Kompaktlader, Rad- und Raupendumper sowie Ketten- und Radbagger bis zu einem Gewicht von 15 Tonnen. Dazu kommen spezielle Anbaugeräte und Zubehör. Die Maschinen werden in Österreich und Deutschland, Kompaktlader in den USA produziert. Seit Beginn des Jahres 2018 werden Bagger neben Österreich auch in China hergestellt.

Aufgrund von Nachfragerückgängen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie sank der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 16,5 Prozent auf 878,9 Mio. Euro (2019: 1.052,8 Mio. Euro).¹ Wechselkursbereinigt lag der Rückgang bei 16,0 Prozent. Der Anteil am Konzernumsatz sank damit leicht auf 53,9 Prozent (2019: 54,8 Prozent). Wachsen konnte die Gruppe trotz Coronakrise mit dem innovativen Dual-View Dumper, der Wacker Neuson vor allem in England Marktanteilsgewinne einbrachte.

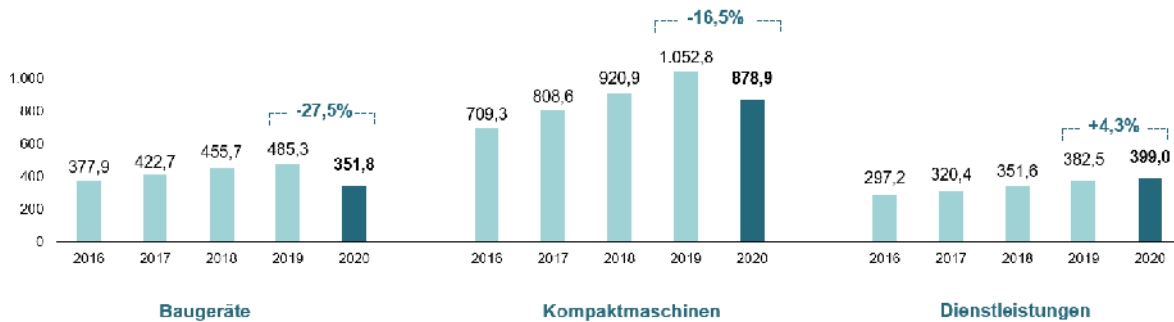
Stabilisierend wirkte sich auch das Geschäft mit Kompaktmaschinen für die europäische Landwirtschaft aus. Der Umsatz mit Produkten der Marken Kramer und Weidemann erreichte 304,3 Mio. Euro, ein Minus von 1,9 Prozent (2019: 310,2 Mio. Euro). Ein deutliches Wachstum konnte jedoch im Bereich der Teleskoplader erzielt werden. Der Anteil von Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft am Konzernumsatz¹ legte damit um 2,5 Prozentpunkte auf 18,7 Prozent zu (2019: 16,2 Prozent).

Die Landwirtschaft ist ein Zielmarkt für Kompaktmaschinen, der für die Wacker Neuson Group immer wichtiger wird. Der zunehmend globale Wettbewerb bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen verlangt von den Landwirten, mit Blick auf die Effizienzsteigerung ihrer Betriebe zu investieren. Während Weidemann bereits über ein etabliertes und dichtes Händlernetz – insbesondere in Zentraleuropa – verfügt, befindet sich das landwirtschaftliche Vertriebsnetz von Kramer weiter im Ausbau. Im Jahr 2017 ging Kramer hierzu eine Kooperation mit dem US-amerikanischen John Deere Konzern ein. Die Allianz betrifft den Vertrieb von Rad-, Telerad- und Teleskopladern für die Landwirtschaft. Die Maschinen werden unter der Marke und dem Design von Kramer über das Händlernetz von John Deere zunächst in Europa vertrieben. Die Zusammenarbeit startete 2017 erfolgreich und entwickelt sich seither positiv. In den zentraleuropäischen Märkten sowie in Südeuropa und in Skandinavien konnte Kramer im Geschäftsjahr 2020 zahlreiche Händler gewinnen. Darüber hinaus konnten durch die Intensivierung der Bemühungen im osteuropäischen Raum mehrere Händler in Russland gewonnen werden. Aufgrund der positiven Resonanz auf die Strategische Allianz in Europa und den GUS-Staaten wurde die Zusammenarbeit auf weitere Weltregionen ausgeweitet. So erfolgte zum Ende des Geschäftsjahres bereits die erste Händleranbindung in Australien und Neuseeland (nähere Informationen finden sich unter → [Strategische Kooperationen, Seite 28](#)).

¹ Vor Cash Discounts.

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE 2016–2020¹

IN MIO. €

¹ Umsatz vor Cash Discounts.

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	2020	2019	Veränderung
Umsatz mit Dritten			
Baugeräte	351,8	485,3	-27,5%
Kompaktmaschinen	878,9	1.052,8	-16,5%
Dienstleistungen	399,0	382,5	+4,3%
	1.629,7	1.920,6	-15,1%
Abzüglich Cash Discounts	-14,2	-19,5	-27,2%
Gesamt	1.615,5	1.901,1	-15,0%

Geschäftsbereich 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, Gebrauchtmachines, 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.

Der Umsatz¹ im Geschäftsbereich Dienstleistungen konnte im Geschäftsjahr 2020 um 4,3 Prozent auf 399,0 Mio. Euro gesteigert werden (2019: 382,5 Mio. Euro); wechselkursbereinigt stieg der Umsatz um 4,6 Prozent. Der Anteil des Geschäftsbereichs Dienstleistungen am Konzernumsatz stieg damit deutlich auf 24,5 Prozent (2019: 19,9 Prozent).

Ein Ziel des Konzerns ist es, seinen Kunden bei der Produktauswahl maximale Flexibilität zu bieten. Durch die konzerneigene Vermietflotte in einigen Ländern Europas können erforderliche Maschinen schnell dort bereitgestellt werden, wo sie gebraucht werden. Vor allem aber auch mittel- und längerfristige Lösungen, Wiedervermietungen, Mietkäufe und eine gut ausgestattete Flotte an jungen Gebrauchten sind Teil des agilen Lösungsangebots, von dem der Konzern gerade im von hohen Unsicherheiten geprägten Jahr 2020 profitierte. Ergänzend bietet der Konzern im Gebrauchtmachinesgeschäft die Inzahlung-

nahme von Maschinen an. Die von Kunden zurückgenommenen Altmachines und -geräte werden instandgesetzt und dem Gebrauchtmachinesmarkt wieder zugeführt.

Daneben war das klassische Reparatur- und Servicegeschäft auch im Jahr 2020 wichtiger Teil des Dienstleistungssegmentes. Aufgrund von Unterbrechungen im Baustellenbetrieb sowie der geringen Visibilität im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie stieg die Nachfrage der Kunden nach Dienstleistungen wie Wartung und Reparatur an, während Investitionen in Neugeräte aufgeschoben wurden.

Besonders bei der Entwicklung des Geschäfts mit Kompaktmaschinen werden Finanzierungsprogramme für Kunden immer wichtiger. Die Wacker Neuson Group richtet sich hierbei zunehmend international aus und arbeitet mit leistungsstarken und unabhängigen Finanzierungspartnern zusammen.

Das umfassende Dienstleistungsangebot stützt die kundenorientierte Strategie des Konzerns, den Besitzern und Nutzern seiner Maschinen maximale Maschinenverfügbarkeit zu gewähren.

Wachsende Bedeutung digitaler Dienstleistungen

Das digitale Dienstleistungsangebot des Konzerns wird zunehmend erweitert. Themen wie die digitale Anbindung von Kunden in den verschiedenen Geschäftsprozessen sind von großer Bedeutung, um den Nutzen der Maschinen weiter zu steigern. Im Bereich der digitalen Servicierung wurde die Telematiklösung EquipCare um weitere Features ergänzt und der Roll-out über alle Marken und Regionen vorangetrieben (nähere Informationen im Kapitel → [Weitere ergebnisrelevante Faktoren: Vertrieb, Service und Marketing, Seite 55ff.](#)). Außerdem wurde mit der Entwicklung von EquipZip, einer digitalen Plattform zur Anbindung unabhängiger Mietflotten als Fleet Share Lösung für den US-amerikanischen Markt begonnen. Hierbei handelt es sich um eine App, über die Kunden eine Mietmaschine buchen und diese über ein Access Control System kontaktlos am nächstmöglichen Stützpunkt abholen können, wodurch ein 24/7-Zugang zu Mietmaschinen möglich ist.

¹ Umsatz vor Cash-Discounts.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG¹

	2020	2019	2018	2017	2016
Forschungs- und Entwicklungsaufwand in Mio. €	32,5	36,9	35,9	35,8	34,8
Forschungs- und Entwicklungsquote in % vom Umsatz	2,0	1,9	2,1	2,3	2,6
Aktivierter Aufwendungen in Mio. €	31,7	26,3	18,4	13,4	13,5
Aktivierungsquote in %	49,4	41,6	33,9	27,2	28,0
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen in Mio. €	15,9	11,2	9,0	9,3	9,0
Forschungs- und Entwicklungsaufwand inklusive aktivierter Aufwendungen in Mio. €	64,2	63,2	54,3	49,2	48,3
Forschungs- und Entwicklungsquote inklusive aktivierter Aufwendungen in % vom Umsatz	4,0	3,3	3,2	3,2	3,5

¹ Vorjahre an aktuelle Buchungsgrundlage angepasst.

Forschung und Entwicklung

- Forschung und Entwicklung als zentraler Erfolgsfaktor
- Breites Angebot an rein elektrisch betriebenen Baugeräten und Kompaktmaschinen
- Hohe Bedeutung von Produktsicherheit, Anwenderschutz und Ergonomie

Forschung und Entwicklung als Basis des langfristigen Erfolgs

Forschung und Entwicklung (F&E) tragen entscheidend zum Erfolg der Wacker Neuson Group bei und behalten auch während der Corona-Pandemie ihren hohen Stellenwert. Die F&E-Quote inkl. aktivierter Aufwendungen stieg im Geschäftsjahr 2020 auf 4,0 Prozent (2019: 3,3 Prozent). Im Zusammenhang mit Produktneuentwicklungsprojekten wurden im Berichtszeitraum mehr Aufwendungen als im Vorjahr aktiviert (31,7 Mio. Euro; 2019: 26,3 Mio. Euro).

Innovative Produkte und Verfahren schützt die Wacker Neuson Group durch Patente und Gebrauchsmuster aktiv vor unerwünschter Nachahmung. Weltweit hat der Konzern im Geschäftsjahr 2020 34 neue Patente und Gebrauchsmuster angemeldet (2019: 32), 11 Patente und Gebrauchsmuster wurden erteilt (2019: 26). Insgesamt verfügt die Wacker Neuson Group weltweit über 216 Patente und Gebrauchsmuster (2019: 255).

Bei der Wacker Neuson Group arbeiten rund 9 Prozent der weltweit angestellten Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung. Hier sind vor allem Maschinenbau- und Elektroingenieure, Techniker und Facharbeiter beschäftigt. Gezielte Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen die Mitarbeiter in ihren anspruchsvollen Aufgaben.

„Front Loading“ sichert Markterfolg

Im Produktentwicklungsprozess legt der Konzern besonderen Wert auf „Front Loading“. Mit Front Loading wird das Ziel bezeichnet, künftige Verschwendung im Sinne des Ressourcen- und Materialeinsatzes durch gründliche Planungsaktivitäten in den frühen Phasen eines Projekts zu verringern. Dies bezieht sich vor allem auf das Wissen über Kundenanforderungen, technische Funktion sowie das Betriebsverhalten eines Produktes. Ausschlaggebend ist dabei der intensive Kontakt mit den Kunden, kontinuierliche interne Abstimmung und der Einsatz von digitalen Modellen. So können Verbesserungspotenziale identifiziert, die Innovationskraft gesteigert und ein verbesserter Kundennutzen der zu entwickelnden Produkte erreicht werden. Außerdem trägt die frühe Einbindung der Kunden zur Verhinderung unnötiger Entwicklungsschleifen bei. In der Folge können Ressourcen durch die

Einsparung von Arbeitsstunden und Material an anderer Stelle zielführend eingesetzt werden. Auch der Einsatz von „Value Engineering“ (Optimierung von Wert und Nutzen bei möglichst effizientem Einsatz von Ressourcen) soll langfristig zur Wettbewerbsfähigkeit der Produkte beitragen.

Digitalisierung und virtuelle Produktentwicklung

Die Wacker Neuson Group setzt bei der Entwicklung von Kompaktmaschinen auf die Nutzung neuer Technologien. Möglichkeiten der „Virtual“ und „Augmented Reality“ werden im Industriedesign, der Konstruktion und zukünftig zur verbesserten Planung von Produktionsabläufen eingesetzt. Sie ermöglichen es Ingenieuren – aber auch Kunden –, schon vor dem Bau eines ersten Prototyps eine Maschine im virtuellen Raum zu erleben und beispielsweise ergonomische Rahmenbedingungen im Cockpit zu testen. Ebenso können entwicklungsbegleitete virtuelle Tests und Simulationen sowie die Montage des Produktes abgebildet werden. Durch die Simulation entfällt die Notwendigkeit des ressourcenintensiven Baus physischer Prototypen und Nacharbeiten werden reduziert. Damit soll der gesamte Forschungs- und Entwicklungsprozess schneller, effizienter und nachhaltiger werden und die standortübergreifende und interdisziplinäre sowie ressourcenschonende Zusammenarbeit unterstützt werden.

Fokus auf umweltfreundliche Produkte, Reduzierung von Abgasemissionen im Mittelpunkt

Die Wacker Neuson Group ist überzeugt, dass ihre Produkte einen Beitrag zum Klimaschutz leisten können. Unabhängig von der Pflicht, das Produktportfolio laufend an die regulatorischen Vorgaben anzupassen und weiterzuentwickeln, hat sich der Konzern bewusst für ein umfassendes Angebot an umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen entschieden.

Um neben der Reduzierung von Abgasemissionen den Anforderungen an ein noch umweltschonenderes und sichereres Produktprogramm in Zukunft gerecht zu werden, haben für die Wacker Neuson Group Aktivitäten im Bereich Öko- und Energieeffizienz hohe Priorität. Hierzu gehört unter anderem die Entwicklung neuer Steuerungssysteme, die die Fahrtriebe der Maschinen optimieren. Funktionen wie der Energiesparmodus senken den Kraftstoffverbrauch und steigern die Energieeffizienz. Darüber hinaus arbeiten die Ingenieure an neuen Antriebskonzepten und der Standardisierung von Komponenten unterschiedlicher Modelle, Module und Produktgruppen.

Breites Angebot an rein elektrisch betriebenen Kompaktmaschinen und Baugeräten

Teil der Strategie 2022 – und in der Technologie Roadmap für die nächsten Jahre fest verankert – ist das Thema Elektromobilität. Als einer der ersten Hersteller weltweit bietet der Konzern mit der Produkt-

linie „zero emission“ eine breite Palette elektrisch angetriebener Kompaktmaschinen und Baugeräte an. Das Produkt-Portfolio umfasst dabei Stampfer und Vibrationsplatten, Innenrüttler, Ketten- und Raddumper, einen dual power Minibagger, der zusätzlich zum Dieselmotor mit einem elektrohydraulischen Aggregat betrieben werden kann, sowie Radlader für die Bau- und Landwirtschaft. Im Geschäftsjahr 2020 ging zusätzlich der erste vollelektrische Minibagger des Konzerns in Serie. Baustellen in emissionssensiblen Umgebungen, wie beispielsweise in Wohngebieten, Tunneln, Tiefgaragen oder Innenräumen von Gebäuden können damit ohne Abgasemissionen und geräuscharm betrieben werden. Die Produkte der zero emission-Linie bieten dabei besonderen Schutz von Anwendern und Umwelt, sind wartungsärmer und verlangen geringere Betriebskosten als konventionell angetriebene Maschinen.

Für Endkunden, aber auch für Vermietunternehmen, stellen die zero emission-Lösungen bereits heute eine attraktive Ergänzung bzw. Alternative für den Maschinenpark dar. Der Absatz mit rein elektrisch betriebenen Produkten wächst überdurchschnittlich, auch wenn diese noch für einen vergleichsweise kleinen Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns stehen. Wacker Neuson geht fest davon aus, dass alternative Antriebskonzepte eine bedeutende Rolle in der Zukunft der Bau- und Landmaschinenindustrie spielen werden und investiert weiter überproportional in diesen Bereich. Der Konzern rechnet damit, dass sich in Anbetracht der ehrgeizigen Ziele des EU Green Deal auch die Bauindustrie in den nächsten Jahren einer strengeren Regularik ausgesetzt sehen wird. Kombiniert mit zu erwartenden Technologiesprüngen im Bereich der Batterietechnik werden rein elektrisch betriebene Baugeräte und Kompaktmaschinen damit voraussichtlich stark an Bedeutung gewinnen. Der Konzern strebt daher an, den eingeschlagenen Weg konsequent fortzusetzen und das Tempo bei der Entwicklung neuer elektrisch betriebener Maschinen weiter zu erhöhen.

Bei der Entwicklung neuer Produkte legt Wacker Neuson großen Wert auf Modularisierung. So ist z.B. der Akku für die heute verfügbaren elektrischen Vibrationsplatten und Stampfer sowie den Hochfrequenz-Innenrüttler modular einsetzbar. Diese Lösung bietet nicht nur einen finanziellen Mehrwert für den Kunden, sondern entlastet auch die Umwelt, da insgesamt weniger Akkus benötigt werden.

Hohe Bedeutung von Produktsicherheit, Anwenderschutz und Ergonomie

Die Sicherheit seiner Kunden spielt für Wacker Neuson eine zentrale Rolle. Die Maschinen sollen einfach und ohne Gefahrenrisiko bedienbar sein und den Anwender bei seiner Arbeit bestmöglich unterstützen. Wacker Neuson verbessert die Anwendersicherheit seiner Produkte kontinuierlich, sei es durch technische Anpassungen an bestehenden Serien oder durch die Entwicklung neuer, innovativer Produkte wie z.B. dem Dual View Raddumper. Hier wird durch eine um 180 Grad drehbare Bedien- und Sitzkonsole erreicht, dass der Anwender – im Gegensatz zu herkömmlichen Dumpermodellen – stets vorwärtsfahren kann und damit optimale Sichtverhältnisse hat. Der Dual View Dumper ging im Geschäftsjahr 2019 in den Markt. Auch im Geschäftsjahr 2020 bestätigten die Verkaufszahlen aus Sicht der Wacker Neuson Group den Erfolg dieses Konzeptes. Durch den Komfort und die hohe Sicherheit des Produktes konnte ein neues Marktsegment erschlossen werden, da der Dual View Dumper in vielen Anwendungen eingesetzt werden kann, in denen bisher Baustellen-LKWs zum Einsatz kamen.

Neben dem funktionsorientierten Design spielt auch die Ergonomie für den Bediener eine große Rolle bei der Entwicklung. So hat Wacker Neuson im Geschäftsjahr 2019 beispielsweise eine autonom arbeitende Vibrationsplatte als Studie vorgestellt. Im Geschäftsjahr 2020

wurde weiter an der autonomen Steuerung gearbeitet und 2021 sollen erstmals umfangreichere Feldtests bei Kunden stattfinden. Damit hat der Anwender einerseits eine kundenorientierte Lösung zur Effizienzsteigerung auf der Baustelle zur Verfügung. Gleichzeitig verhindert die Möglichkeit der Steuerung der Platte über ein Tablet eine gesundheitliche Belastung durch Hand-Arm-Vibrationen.

Neuvorstellungen und Innovationen 2020

Die Wacker Neuson Group hat 2020 zahlreiche Innovationen in den Markt gebracht, die auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse weltweit ausgerichtet sind und den jeweiligen länderspezifischen Anforderungen entsprechen.

Marke Wacker Neuson

Im Jahr 2020 erweiterte die Marke Wacker Neuson ihre zero emission Serie um den ersten vollelektrischen Minibagger (EZ17e). Durch das flexible Lademanagement und die hohe Leistungsstärke kann der kompakte Bagger so vielseitig eingesetzt werden wie ein konventionelles Modell der gleichen Klasse. Dabei reicht eine Akkuladung für einen durchschnittlichen Arbeitstag aus. Der Minibagger kann mit dem integrierten Lithium-Ionen-Akku entweder kabellos genutzt oder während stationärer Tätigkeiten auch im laufenden Betrieb geladen werden. Im Bereich der zero emission Baugeräte (Akkustampfer, Vibrationsplatten, Beton-Innenrüttler) wurden für den modular einsetzbaren Lithium-Ionen-Akku eigens für Wacker Neuson zertifizierte (UN-Zertifizierung) Systemboxen eingeführt. Damit sind der Akku und das Ladegerät besser vor Verschmutzung und Beschädigung geschützt. Der Akku kann zudem gemäß ADR/RID-Richtlinien transportiert und sicher gelagert werden. Des Weiteren wurden die beiden Akkustampfermodelle AS50e und AS60e mit neuen Führungsbügeln ausgestattet, wodurch die Steigfähigkeit verbessert wurde. Das vollständige zero emission Produktportfolio findet sich unter: [→ www.wackerneuson.com/zeroemission](https://www.wackerneuson.com/zeroemission)

Weitere Neuheiten im Bereich der Kompaktmaschinen waren die Radladermodelle WL28, WL34 und WL110. Letzterer zielt mit 10-Tonnen Betriebsgewicht besonders auf den schweren Materialumschlag ab. Mit der Neuauflage des Radladers WL34 brachte Wacker Neuson einen Allrounder mit gesteigerter Leistungsfähigkeit auf den Markt. Der neue Radlader WL28 dient Kunden als flexibel einsetzbarer Transporthelfer mit hoher Kipplast sowie Verbesserungen bei Komfort und Sicherheit.

Der Teleskoplader TH412 mit 1,25 Tonnen Nutzlast und einer Stapelhöhe von vier Metern ist das kompakteste Modell von Wacker Neuson im Teleskoplader-Bereich und wurde 2020 vollständig überarbeitet. Durch die Kombination von kompakten Maßen und Leistungsstärke ist er besonders für anspruchsvolle Aufgaben auf beengtem Raum geeignet.

Ebenfalls neu im Angebot sind der Kettenbagger ET42 und das Zero Tail Modell EZ50 mit vier bzw. fünf Tonnen Betriebsgewicht. Beide Bagger zeichnen sich durch ihre hohen Hub- sowie Grabkräfte für schnelle Arbeitszyklen und die 3-Punkt-Kinematik für mehr Losbrechkraft, Einstechtiefe und Ausschütthöhe aus. Mit diesen Modellen komplettiert Wacker Neuson sein Angebot an Baggern in dieser Klasse.

Im Bereich der Dumper führte Wacker Neuson 2020 den DW40 ein. Für die bereits seit Herbst 2019 verfügbaren Dumper DW20 und DW30 mit zwei und drei Tonnen Nutzlast wurden 2020 zusätzliche Optionen eingeführt, die es Kunden ermöglichen sollen, die Maschinen noch flexibler einzusetzen.

Im Bereich der Walzen stellte Wacker Neuson 2020 eine neue Modellgeneration der Vibrationswalze RD7 vor. Die Walze weist eine der niedrigsten Hand-Arm-Vibrationswerte im Markt auf.

Neben innovativen Maschinen rollte Wacker Neuson zudem eine neue digitale Lösung im Bereich der Dienstleistungen weiter aus. Die Verbindung der bewährten Verdichtungskontrolle Compatec mit der Telematiklösung EquipCare zu „Compamatic“ ist nun auch für schwere Vibrationsplatten verfügbar. Damit wird der Verdichtungsfortschritt via mobile App oder Desktop PC auch aus der Ferne nachvollziehbar. Eine lückenlos dokumentierte Qualitätskontrolle ist möglich.

In Nordamerika wurden 2020 die neuen Kompaktkettenlader ST40 und ST50 eingeführt. Die ergonomisch gestalteten Bedienelemente bieten Komfort und verbesserte Sicht, was die Ermüdung des Fahrers reduzieren und die Produktivität erhöhen soll. Ebenfalls im Jahr 2020 eingeführt wurde der Kompaktlader SW32. Das serienmäßige Zweigang-Getriebe erhöht die Fahrgeschwindigkeit auf Baustellen für noch mehr Produktivität.

Für den asiatischen Markt wurden Anfang 2020 drei neue Baggermodelle eingeführt, die speziell den Anforderungen lokaler Bediener entsprechen: die Zero Tail Modelle EZ20 und EZ26 sowie der konventionelle Kettenbagger ET75. Im März 2020 startete zudem die strategische Allianz zwischen Dingo Mini Diggers Pty Ltd und Wacker Neuson Australien. Seitdem sind die „Wacker Neuson Mini Loader by Dingo Australia“ in Australien, Neuseeland und den pazifischen Inseln erhältlich. Die kompakten und leistungsstarken Maschinen sind sowohl mit Ketten als auch mit Rädern und verschiedenen Anbaugeräten verfügbar.

Marke Kramer

Im Bereich Radlader präsentierte Kramer 2020 neue kompakte Modelle, darunter den KL12.5 und KL14.5 für die Landwirtschaft und die Modelle 5035 und 5040 für die Bauwirtschaft. Alle Maschinen verfügen über ein neues Kabinendesign sowie einige moderne Komfortfeatures und Leistungsoptionen. Bei den Modellen KL14.5 und 5040 wurden zudem drei verschiedene Fahrmodi eingeführt, die den Fahrer in den jeweiligen Anwendungen entlasten und Kraftstoff einsparen sollen.

Im Produktsegment der Teleskoplader von sechs bis neun Metern Hubhöhe wurden neue Maschinen mit leistungsstarken Motoren der Abgasstufe V und zusätzlichen Features vorgestellt. Im Kompaktteleskoplader-Bereich stellte Kramer den neuen 1245 für die Bauwirtschaft vor, der mit seinen geringen Abmessungen ein breites Anwendungsspektrum ermöglicht.

Marke Weidemann

Im Jahr 2020 wurden zwei im Markt etablierte Modelle, der knickgelenkte Radlader 1390 und der Teleskoplader T4512 komplett überarbeitet. Neben zahlreichen Weiterentwicklungen verfügen beide Maschinen nun über zusätzliche Funktionen und einen neuen innovativen Fahrtrieb: ecDrive (Electronic Controlled Drive). Mit diesem elektronisch geregelten Fahrtrieb wird auch in geringeren PS-Klassen eine erhöhte vollumfängliche Leistung der Maschine ermöglicht. Hierfür wurden vier unterschiedliche Fahrmodi umgesetzt: Der Auto-Modus sorgt für die gewohnte volle Performance des Laders. Im Eco-Modus wird die Motordrehzahl nach Erreichen der gewünschten Fahrgeschwindigkeit auf 2.200 U/min abgesenkt, was sich positiv auf die Geräuschentwicklung und den Kraftstoffverbrauch auswirkt. Ferner werden ein Anbaugeräte-Modus sowie ein sogenannter M-Drive Modus angeboten. Bei letzterem stellt der Fahrer mit dem Handgas die Drehzahl des Dieselmotors ein und steuert mit dem Fahrpedal die Fahrgeschwindigkeit bzw. den Steuerdruck.

Produktion und Logistik

- Produktionsprogramme im Zusammenhang mit COVID-19 deutlich reduziert
- Erweiterungsmaßnahmen im Hinblick auf künftiges Wachstum fortgesetzt
- Fokus auf Digitalisierung und Supply Chain Management

Produktion an sieben Standorten weltweit

Die Wacker Neuson Group produzierte im Jahr 2020 weltweit an insgesamt sieben Standorten:

- Reichertshofen, Deutschland (Baugeräte),
- Pfullendorf, Deutschland (Kompaktmaschinen),
- Korbach, Deutschland (Kompaktmaschinen),
- Hörsching, Österreich (Kompaktmaschinen),
- Menomonee Falls, USA (Baugeräte und Kompaktmaschinen),
- Pinghu, China (Baugeräte und Kompaktmaschinen),
- Kragujevac, Serbien (internes Zulieferwerk für Stahlbaukomponenten).

Im Zuge der fokussierten Ausrichtung auf die Kernmärkte Europa, Nordamerika und zukünftig China hatte der Konzern seit 2018 insgesamt drei Produktionsstandorte geschlossen, davon zwei in der Berichtsregion Amerikas (USA, Brasilien) und einen in Asien-Pazifik (Philippinen).

Produktionsprogramme deutlich reduziert

Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie kam es in den Werken der Wacker Neuson Group im Jahr 2020 zu Produktionsunterbrechungen. Als erstes war das chinesische Werk in Pinghu betroffen. Die Produktion ruhte hier im ersten Quartal für mehrere Wochen, konnte ab März jedoch wieder hochgefahren werden. Die Werke in Österreich, Deutschland und Serbien wurden Ende März/Anfang April aufgrund von Unterbrechungen der Lieferketten sowie der stark abfallenden Marktnachfrage für Zeiträume zwischen zwei und fünf Wochen heruntergefahren. Im Anschluss wurde die Produktion mit deutlich reduzierten, an die veränderte Nachfragesituation angepassten Produktionsprogrammen wieder aufgenommen. Hierbei kam es insbesondere im zweiten Quartal zum Einsatz verschiedener Kurzarbeitsmodelle. Aufgrund der besonders hohen Fallzahlen in den USA sowie hoher Lagerbestände blieb die Produktion hier von Anfang April bis Ende September weitgehend geschlossen. Mit positiven Tendenzen beim Auftragseingang wurden erste Produktionslinien gegen Ende des dritten Quartals wieder schrittweise hochgefahren.

Investitionen in weiteres Wachstum

An den Standorten Pfullendorf und Korbach wurden die bereits 2019 begonnenen Erweiterungsmaßnahmen fortgeführt, mit denen sich der Konzern trotz des schwierigen Jahres 2020 auf weiteres Wachstum einstellt. Bei Kramer (Pfullendorf) wurde in die Erweiterung der Produktionslogistik investiert, des Weiteren erfolgte eine Erweiterung der Montage und des Versuchs. Bei Weidemann (Korbach) wurde der Bau eines neuen Verwaltungs- und Entwicklungsgebäudes fortgesetzt. Die Fertigstellung soll bis Ende 2021 erfolgen.

Corporate Operations

Konzernübergreifende Standardisierungs- und Optimierungsaktivitäten in den Werken sowie der Know-how-Transfer zwischen den welt-

weiten Produktionsstandorten standen auch 2020 im Fokus. Schwerpunkte waren unter anderem Maßnahmen zur Steigerung von Produktivität, Flexibilität und Ergonomie. Das Wacker Neuson Lean Managementsystem „ZERO“, der Einsatz neuer Technologien („Smart Factory“) sowie Prozessverbesserungen in Produktion, Logistik und entlang der Lieferkette stellen für den Konzern wichtige Schritte auf dem Weg zur „Operational Excellence“ dar. Die Umsetzung der Konzernstrategie und der definierten Verbesserungsmaßnahmen erfolgen mit Hilfe des Planungs- und Steuerungsinstruments Hoshin Kanri (Policy Deployment). Durch dessen konsequente Anwendung von der Führungs- bis zur operativen Ebene soll sichergestellt werden, dass Aktivitäten durchgängig auf die strategischen Ziele ausgerichtet sind.

Die 2018 gestartete Einführung des Zeitwirtschaftsstandards MTM (Methods-Time-Measurement) für die Bewertung manueller Tätigkeiten wurde 2020 konsequent fortgesetzt. Alle Produktionswerke verwenden die Methode, um analytisch und nachhaltig an Verbesserungen zu arbeiten. Die Montageabläufe werden dadurch leichter, fairer, gesünder und effizienter. Der einheitliche Standard unterstützt die Verbesserung und erleichtert es den Experten, sich werksübergreifend auszutauschen und von den jeweiligen Erkenntnissen zu profitieren. Der Zeitstandard wurde 2020 auf die interne Logistik ausgeweitet. Während das Pilotprojekt am Standort Hörsching Ende 2020 kurz vor dem erfolgreichen Abschluss stand, wurden die Systeme und Prozesse für das MTM Logistik Rollout auf weitere Werke im Jahr 2021 vorbereitet.

Nicht nur für mitarbeiterbezogene Tätigkeiten, sondern auch für überwiegend maschinenbezogene Produktionsprozesse wurden Verbesserungen und die Schaffung wichtiger Datengrundlagen für weitere Digitalisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen initiiert. Beispielsweise wurde ein neuer Ablauf für eine standardisierte und professionelle Instandhaltung entwickelt und mit einer entsprechenden SAP-basierten Software-Lösung unterlegt. Maschinenstillstände können so genau analysiert und vorbeugende Maßnahmen abgeleitet werden. Die Prozesse und Tools werden nach der Implementierung im Pilotwerk auch auf die anderen Standorte ausgerollt.

Digitalisierung in den Werken

Neben neuen produkt- und baustellenbezogenen Konzepten sowie virtueller Produktentwicklung stellt „Smart Factory“ eine wichtige Komponente der in der Strategie 2022 fest verankerten Digitalisierungsbestrebungen des Konzerns dar. Die dabei gestarteten Initiativen umfassen beispielsweise den Einsatz von Assistenzsystemen in Montage, Fertigung und Intralogistik sowie ein neues Fehler- und Qualitätsmanagementsystem. Darüber hinaus sollen zunehmend digitale Objekte und Modelle über einen „digitalen Zwilling“ die physische Realität abbilden und damit Verbesserungen in Planungsprojekten sowie in der Maschinenauslastung und -verfügbarkeit herbeiführen.

Optimierungen entlang der Supply Chain

Die Zunahme der Variantenvielfalt, die Verschärfung der Abgasvorschriften, die Einführung von neuen Systemen und Komponenten sowie die Internationalisierung der Beschaffung, Produktion und Ersatzteilversorgung haben die Anforderungen an die Supply Chain deutlich erhöht.

Um die Vorratsreichweite nachhaltig auf rund 125 Tage zu senken, wurden in den Jahren 2019 und 2020 umfangreiche Anpassungen der Planungsprozesse und der dahinterliegenden IT-Systeme vorgenommen. Wesentlicher Meilenstein war hierbei die Einführung von SAP IBP (Integrated Business Planning), welches stufenweise die integrierte Vertriebs- und Produktionsplanung über alle operativen Gesellschaften des Konzerns ermöglichen soll. In einem ersten Schritt wurde

mit Beginn des zweiten Halbjahres 2020 das Modul zur Absatz-, Umsatz-, Bestands- und Budgetplanung in Betrieb genommen. Die präzise und über alle Vertriebsgesellschaften transparente Absatzplanung ermöglicht eine hohe Visibilität über die weltweite Bestandsentwicklung. Abweichungen von geplanten Zielwerten können schneller als bisher identifiziert und bei Bedarf Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Im zweiten Schritt wurde im vierten Quartal 2020 begonnen, das Modul für die Supply- und Operations-Planung einzuführen, mit der die konzernweite Produktionsplanung unmittelbar mit der Absatzplanung verzahnt wird. Die systemische Zusammenführung von Vertriebsbedarf und Produktions- sowie Lieferantenkapazität soll die Lieferfähigkeit und Termintreue des Konzerns erhöhen, sowie gleichzeitig das durchschnittlich vorgehaltene Bestandsniveau reduzieren. Die Einführung erfolgt zunächst im Pilot-Werk Pfullendorf. Im Anschluss an eine mehrmonatige Testphase ist bis Ende des Jahres die Anbindung aller weiteren Produktionsstandorte vorgesehen.

Im Geschäftsjahr 2020 wurde die europäische Ersatzteildistribution für Baugeräte vom bisherigen Standort in Karlsfeld in das zentrale Logistikzentrum in Nürnberg überführt. Seit Juli erhalten alle Wacker Neuson Group Händlerpartner und Vertriebsgesellschaften, die an das europäische Logistikzentrum angeschlossen sind, ihre Ersatzteile aus einer Hand.

Am Standort Reichertshofen (Produktionswerk für Baugeräte) wurde 2020 außerdem der Neubau eines automatisierten Lagers für Fertigprodukte aus dem Geschäftsbereich Baugeräte beauftragt. Die Baumaßnahmen sollen im Frühling des Jahres 2021 beginnen, die operative Inbetriebnahme der gesamten Anlage ist 2022 geplant. Mit dieser Investition wird die gesamte Distribution von Baugeräten für die Region Europa am Standort Reichertshofen konsolidiert.

Einkauf

- Corona-Pandemie führt zu Beeinträchtigungen der globalen Lieferketten
- Vernetzung von Produktion und Lieferkette schreitet voran
- Nachhaltige Lieferantenentwicklung

Corona-Pandemie führt zu Beeinträchtigungen der globalen Lieferketten

Im Jahr 2020 hatte der Konzern im Zusammenhang mit der raschen Ausbreitung des Coronavirus teils mit erheblichen Behinderungen innerhalb der weltweiten Lieferketten zu kämpfen. Betroffen waren zunächst Warenströme aus China. Während sich die Zuliefersituation hier vergleichsweise schnell wieder entspannte, sah sich der Konzern insbesondere im zweiten Quartal Unterbrechungen der Lieferketten innerhalb Europas ausgesetzt. Im zweiten Halbjahr entspannte sich die Situation auch hier zunehmend.

Vernetzung von Produktion und Lieferkette

Durch intensiviertes Lieferantenmanagement sowie gezielte Lieferantenqualifizierung soll die Verzahnung von Produktion und Lieferkette laufend verbessert werden. Basis der Belieferung ist eine rollierende Produktions- und Liefervorschau. Der Ausbau der digitalen Anbindung der Lieferanten via EDI (Electronic Data Interchange) spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Im vierten Quartal 2020 wurde mit der Implementierung des Moduls für die Supply- und Operations-Planung im Rahmen der Einführung von SAP IBP (Integrated Business Planning)

begonnen, wodurch die konzernweite Produktionsplanung unmittelbar mit der Absatzplanung verzahnt werden soll. Die systemische Zusammenführung von Vertriebsbedarf und Produktions- sowie Lieferantenkapazität soll die Lieferfähigkeit und Termintreue des Konzerns erhöhen, sowie gleichzeitig das durchschnittlich vorgehaltene Bestandsniveau reduzieren → [Produktion und Logistik, Seite 53ff.](#)

Nachhaltige Entwicklung von Lieferanten

Um die Qualität der Zulieferteile sowie eine hohe Lieferzuverlässigkeit bei neuen und bestehenden Lieferanten sicherzustellen, legt der Konzern großen Wert auf kontinuierliche Lieferantenqualifizierung. Lieferanten des Konzerns werden von der Auswahl über die Nominierung bis hin zum Serienbetrieb eng begleitet und entwickelt. Für neue Projekte kommen jene Lieferanten zum Zug, die die Anforderungen hinsichtlich Qualität, Lieferfähigkeit und Kosten optimal erfüllen. Um dem hohen Anspruch von Wacker Neuson zu genügen, führt der Konzern regelmäßig Lieferantenaudits durch.

Die Wacker Neuson Group und ihre Mitarbeiter haben sich in einem Verhaltenskodex zu einem rechtlich und ethisch korrekten Verhalten im Geschäftsleben bekannt. Auch von den Lieferanten des Konzerns wird die Einhaltung der Gesetze und der Grundsätze der Unternehmensethik von Wacker Neuson erwartet. Diese sind in einem Code of Conduct für Lieferanten beschrieben. → www.wackerneuson-group.com/de/konzern/compliance/verhaltenskodex-fuer-lieferanten/

Globalisierung des Beschaffungsmarktes

Innerhalb der Umsatzkosten sind der Materialaufwand und der Aufwand für bezogene Leistungen wesentliche Positionen. Die Produktion benötigt Bauteile und Rohmaterialien – allen voran Stahl, Aluminium, aber auch Stahlbaukomponenten, Gussteile, Motoren, Elektrik/Elektronik sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten. Der Trend zur stärkeren Globalisierung bei der Beschaffung ist ungebrochen und die Auswahl der Beschaffungsmärkte wird immer wichtiger, wenn es darum geht, die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns auch in Zukunft zu sichern. Hierbei spielt der asiatische Beschaffungsmarkt eine immer wichtigere Rolle.

Umgang mit Preisschwankungen am Beschaffungsmarkt

Der Einkauf der Wacker Neuson Group ist global aufgestellt. Währungsrisiken begegnet der Konzern, in dem entsprechende Lieferantenvereinbarungen zur Risikosplittung abgeschlossen werden sowie durch Hedging von Währungen. Von Bedeutung ist für den Konzern insbesondere die Preisentwicklung bei Stahl. Diese war im Jahr 2020 insgesamt rückläufig. Zum Jahresende und Beginn des Jahres 2021 zogen die Stahlpreise jedoch deutlich an.

Vertrieb, Service und Marketing

- Vermarktung über diversifizierte Vertriebskanäle
- Digitalisierung im Vertrieb
- Partnerschaften mit Marktführern zur weiteren Marktdurchdringung

Für die Wacker Neuson Group stehen die Kunden im Mittelpunkt ihres Denkens und Handelns. Dementsprechend richten sich Marketing- und Vertriebsaktivitäten in jedem Unternehmensbereich an den jeweiligen Bedürfnissen der Zielgruppen aus.

Weltweites Vertriebsnetz – diversifizierte Vertriebskanäle

Die Unternehmenskultur der Wacker Neuson Group ermöglicht eine dezentral verantwortete und für Vertriebspartner und Kunden schnelle und unbürokratische Zusammenarbeit. Die Vertriebsstrukturen sind jeweils an den Erfordernissen der einzelnen Märkte ausgerichtet. So werden die Produkte, Ersatzteile und Dienstleistungen des Konzerns über unterschiedliche Marken und Vertriebswege in den Markt gebracht. Während die Marken Weidemann und Kramer nahezu ausschließlich über Händler und Importeure vertrieben werden, verfügt die Wacker Neuson Group für die Marke Wacker Neuson neben einem Händlervertrieb über ein Direktvertriebsnetz in einigen europäischen Ländern. Darüber hinaus zählen auch große Vermietunternehmen und Handelsketten zu den Vertriebskanälen.

In zahlreichen Märkten verfügt der Konzern über lokale Vertriebsstochtergesellschaften zur Betreuung und Unterstützung von Kunden und Händlern. Um seine Stellung in den verschiedenen Märkten zu festigen und weiter auszubauen, arbeitet der Konzern kontinuierlich an der Optimierung seines markt- und kundenspezifischen Vertriebsnetzes. So wurden auch 2020 weltweit neue Händler aufgebaut und qualifiziert. Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Vertriebsausweitung sind passende Finanzierungspakete, die Wacker Neuson seinen Händlern zusammen mit externen Partnern offeriert.

In der Corona-Pandemie profitiert der Konzern besonders von seinem Direktvertriebsnetz, über das den Kunden eine Vielzahl flexibler Miet-, Verkaufs- und Servicelösungen angeboten wird. Deutlich zulegen konnte im Geschäftsjahr 2020 insbesondere das Geschäft mit jungen Gebrauchtmaschinen aus dem eigenen Vermietpark, das eine hohe Flexibilität bei der Erfüllung individueller Kundenanforderungen ermöglichte.

Digitalisierung im Vertrieb

Über die Online-Bestellplattform „E-Partner“ können sich Händler jederzeit über Produkte, Ersatzteile, Zubehör und deren Lieferverfügbarkeit informieren, Maschinen und Geräte konfigurieren und Bestellungen für Maschinen und Ersatzteile aufgeben. Der Roll-out wurde 2020 für alle drei Marken fortgesetzt, so dass die Plattform heute Händlern in über 70 Ländern zur Verfügung steht. Darüber hinaus bietet Wacker Neuson in Deutschland, Großbritannien und Frankreich den „E-Store“ für Endkunden an. Kunden können hier Ersatzteile und Baugeräte bestellen sowie Kompaktmaschinen konfigurieren und anfragen. Daneben können in Deutschland über das Tool Produkte angemietet sowie Wartungs- und Reparaturtermine vereinbart werden.

Themen wie die digitale Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen sind von wachsender Bedeutung, um den Kundennutzen weiter zu steigern. Ein Beispiel ist die Telematiklösung EquipCare, die für Transparenz im Fuhrparkmanagement sorgt. Mit EquipCare ausgestattete Maschinen melden Wartungsbedarf, Betriebsstörungen oder

unerwartete Standortwechsel in Echtzeit auf das Endgerät (Desktop, Tablet, Smartphone) des Kunden. Das Tool bietet Kunden einen umfassenden Überblick über ihre Maschinen, den Standort, die Anzahl der Betriebsstunden, die Standzeiten und die in Kürze anstehenden Services. Durch EquipCare können der technische Support von Kunden, Händlern und der Wacker Neuson Group Hand in Hand und besonders effizient arbeiten.

2020 wurde EquipCare um neue Features ergänzt und der Roll-out über alle Marken und Regionen weiter vorangetrieben. So wurde beispielsweise die Access Control Lösung „Dual ID“ implementiert, die Kunden das Entsperren und Starten der Maschine über einen Pin-Code ermöglicht. Daneben wurde Compamatic, die Verbindung der Verdichtungskontrolle Compatec mit EquipCare, auch für schwere Vibrationsplatten ausgerollt. Mit Compamatic können Kunden den Verdichtungsfortschritt auch remote nachvollziehen und den Baustellenprozess durch die lückenlos dokumentierte Qualitätskontrolle noch effizienter gestalten. Außerdem wurde mit der Entwicklung von EquipZip, einer digitalen Fleet Share Lösung für den US-amerikanischen Markt, begonnen. Hierbei handelt es sich um eine App, über die Kunden eine Mietmaschine buchen und diese über ein Access Control System kontaktlos beim Händler abholen können, wodurch ein 24/7-Zugang zu Mietmaschinen möglich ist.

Branchenübergreifender Vertrieb

Um konjunkturelle Risiken breit zu streuen und weiter zu wachsen, spricht der Konzern mit seinen Produkten und Dienstleistungen eine breite Kundenbasis an. Zu den Endkunden des Konzerns zählen Bauunternehmen, Unternehmen des Garten- und Landschaftsbaus, Vermietunternehmen, Landwirtschaftsbetriebe, Kommunen, Unternehmen der Recyclingbranche, Bahnbetriebe sowie Industrieunternehmen. Das macht den Konzern unabhängiger von branchentypischen Zyklen.

Partnerschaften mit Marktführern

Zur weiteren Marktdurchdringung bestehen Vertriebspartnerschaften zwischen der Wacker Neuson Group und ausgewählten Marktführern. Im Jahr 2020 fokussierte sich der Konzern dabei vor allem auf den Ausbau der 2017 geschlossenen Kooperation mit John Deere im Bereich der landwirtschaftlichen Rad-, Telerad- und Teleskopplader. Detaillierte Informationen zu den Kooperationen des Konzerns finden sich im Abschnitt → [Strategische Kooperationen, Seite 28](#)

Individualität und Kundenorientierung

Auch im Jahr 2020 bot die Wacker Neuson Group ihren Kunden individuelle, auf sie zugeschnittene Produkt- und Servicelösungen an. Im Fokus stand dabei auch die Weiterentwicklung attraktiver Finanzierungsmodelle – zumeist über externe Finanzdienstleister. Des Weiteren führte der Konzern weltweit fachbezogene Seminare durch. Immer wichtiger wird hierbei die Bedeutung digitaler Trainings, die es erlauben, Mitarbeiter, Vertriebspartner und Kunden unabhängig von räumlicher Bindung zu schulen. Durch die im Geschäftsjahr 2019 geschaffenen Strukturen für onlinebasierte Liveschulungen mit Trainer konnte das Schulungsangebot an den Wacker Neuson Akademien in Reichertshofen und Menomonee Falls (USA) im Geschäftsjahr 2020 trotz der Corona-Pandemie ausgeweitet werden.

Der wirtschaftliche Erfolg der Kunden steht bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen immer im Vordergrund. Der Konzern legt größten Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit seinen Kunden, um deren Anforderungen genau zu kennen. Kunden werden bereits in frühen Stadien der Produktentwicklung und die Produktentwicklung begleitend zu sogenannten „Voice of Customer“-Workshops eingela-

den. Hierbei werden die Geräte und Maschinen praxisnah getestet sowie Optimierungspotentiale aufgenommen (siehe auch → [Front Loading, Seite 51](#)).

Dialog mit den Kunden

Nähe zum Kunden schaffen bedeutet auch, einen fortlaufenden Dialog zu führen. Über zahlreiche Kommunikationskanäle wie die Webseiten der drei Marken und die Group-Website, Social-Media-Kanäle (u.a. Facebook, Instagram, LinkedIn), Newsletter, klassische Printbroschüren und Artikel in der Fachpresse bietet die Wacker Neuson Group ihren Kunden zielgruppenspezifisch Zugriff auf aktuelle Informationen zu Produkten und Dienstleistungen. Messeauftritte und Events fanden 2020 nur vereinzelt physisch und vermehrt im virtuellen Raum statt. Auch das Construction Equipment Forum und das Future Battery Forum, welche die Wacker Neuson Group als Gründungspartner begleitet, fanden 2020 rein digital statt.

Personal

- Mitarbeiter als zentraler Erfolgsfaktor
- Rückgang der Beschäftigtenzahl im Zusammenhang mit niedrigeren Produktionsvolumina

Mitarbeiter als zentraler Erfolgsfaktor

Die weltweit etwa 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Wacker Neuson, Kramer und Weidemann bilden das Fundament für den Erfolg und das nachhaltige Wachstum der Gruppe. Um ihre fachliche wie soziale Kompetenz zu fördern und ihre Begeisterung zu wahren, versucht der Konzern, optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen und fördert eine wertschätzende und offene Unternehmenskultur.

Wacker Neuson ist überzeugt davon, dass zufriedene und engagierte Beschäftigte produktiver und leistungsfähiger sind. Dem Unternehmen ist es ein Anliegen, dafür zu sorgen, dass sich die Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen. So will der Konzern die Beschäftigten auch in Zeiten des Fachkräftemangels langfristig binden. Wacker Neuson unterstützt die Beschäftigten bei der Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf, beispielsweise durch flexible Arbeitszeiten in vielen Bereichen, und ergreift – besonders in Zeiten der Corona-Pandemie – Maßnahmen, um die Gesundheit der Mitarbeiter zu schützen. Damit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich den technologischen, methodischen oder arbeitsorganisatorischen Veränderungen im Arbeitsleben gewachsen fühlen und Veränderungen als Chance begreifen, strebt das Unternehmen danach, Optimierungspotenziale in den Bereichen Arbeitsplatzbedingungen, Gesundheit und Wohlbefinden frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. In der zuletzt im Jahr 2019 durchgeführten Mitarbeiterbefragung wurden beispielsweise Optimierungspotenziale im Bereich „Gesundheit, Belastung und Stress am Arbeitsplatz“ identifiziert. Im Geschäftsjahr 2020 wurden daraus abgeleitete abteilungs- und standortspezifische Maßnahmen umgesetzt, die den Mitarbeitern die Übersicht und Priorisierung ihrer Aufgaben erleichtern und durch interne Prozessverbesserungen und verbesserte Prozess-Schnittstellen Stresspotenziale reduzieren sollen.

Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben, ist die Wacker Neuson Group auf engagierte und qualifizierte Mitarbeiter angewiesen. Mit einem breiten Aus- und Weiterbildungsangebot bietet der Konzern seinen Beschäftigten die Möglichkeit zu lebenslangem Lernen und fördert dies gezielt. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen in ihren Berufen nicht nur ihr volles Potential ausschöpfen können, sondern sich stetig weiterentwickeln – fachlich wie persönlich.

MITARBEITERZAHL KONZERN¹ ZUM 31. DEZEMBER

	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Mitarbeiter	5.200	5.654	5.370	5.064	4.792	4.632	4.372
inkl. Leiharbeiter	5.554	6.056	6.190	5.546	5.181	5.005	4.990

¹ Nach Anzahl Stellen (FTE = Full-Time Employee; die Zahl der Mitarbeiter wurde auf Vollzeitbasis umgerechnet). Rundungsbedingte Differenzen.

Detaillierte Informationen zur Aus- und Weiterbildung sowie dem Rollenverständnis der Wacker Neuson Group als verantwortungsbewusster Arbeitgeber finden sich im Nichtfinanziellen Konzernbericht 2020 der Wacker Neuson Group. Dieser kann auf der Unternehmenswebseite abgerufen werden: → www.wackerneusongroup.com

Puls-Umfrage zum Umgang mit COVID-19

Im September 2020 wurde zur Situation in der Corona-Pandemie eine Puls-Umfrage unter Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von 23 Tochtergesellschaften des EMEA-Raums durchgeführt. Ziel der Umfrage war es, ein Stimmungsbild der Belegschaft zur Akzeptanz der Corona-spezifischen Maßnahmen zu erhalten. Laut der Befragung waren insgesamt 77,8 Prozent der Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber während der Corona-Pandemie zufrieden oder sehr zufrieden, 81,0 Prozent nahmen die Wacker Neuson Group als flexibel oder sehr flexibel wahr. Sowohl die Reaktion auf die Corona-Pandemie in den Bereichen Home-Office-Lösungen, IT, Kommunikation und Anpassung der Arbeitsbedingungen als auch die Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit am Arbeitsplatz wurde durch einen Großteil der Belegschaft als gut oder sehr gut beurteilt. Allerdings machten sich insgesamt 18,5 Prozent Sorgen um den Erhalt ihres Arbeitsplatzes und 50,4 Prozent sahen sich einer gestiegenen Arbeitsbelastung seit Beginn der Corona-Pandemie gegenüber.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen im Jahr 2020

Im Geschäftsjahr 2020 sank die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Vorjahresstichtag um 8,3 Prozent¹. Insbesondere im Bereich Produktion waren angesichts deutlich reduzierter Produktionsprogramme weniger Mitarbeiter beschäftigt. Am stärksten ging die Anzahl der Mitarbeiter im US-amerikanischen Werk zurück, welches im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Krise über mehrere Monate hinweg geschlossen war → [Produktion und Logistik, Seite 53ff.](#) Zum Bilanzstichtag befanden sich ferner knapp 90 der dortigen Mitarbeiter in unbezahlter Freistellung.

Rückläufig, wenn auch weniger stark wie im Bereich der Produktion, war auch die Zahl der Beschäftigten in Vertrieb und Verwaltung.

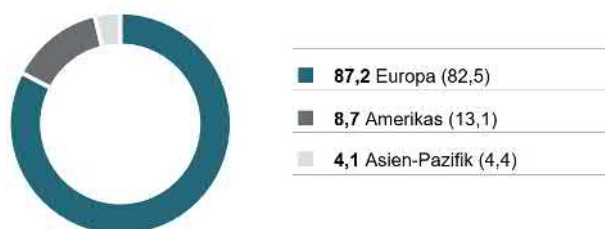
Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 waren insgesamt 5.554 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2019: 6.056). Die Zahl der Leiharbeiter sank im Vergleich zum Vorjahresstichtag auf 353, was einer Quote² von 6,4 Prozent entspricht (31. Dezember 2019: 402; 6,6 Prozent). Die in diesem Lagebericht dargestellten Mitarbeiterzahlen sind auf Vollzeitbasis umgerechnet.

Von den Mitarbeitern waren zum Bilanzstichtag 4.845 Mitarbeiter oder 87,2 Prozent in Europa beschäftigt (2019: 4.998). 483 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerikas (2019: 794), 225 in der Region Asien Pazifik (2019: 265).³ Im vergangenen Geschäftsjahr arbeiteten 53,8 Prozent der Mitarbeiter in der Produktion, 26,7 Prozent im Vertrieb und Service, 10,1 Prozent in der Verwaltung und 9,4 Prozent in der Forschung und Entwicklung.⁴

Der Personalaufwand lag 2020 in der Summe bei 363,5 Mio. Euro (2019: 392,6 Mio. Euro). Detaillierte Angaben zur Zusammensetzung und Entwicklung der Personalkosten finden sich in Anhangsangabe 3.

MITARBEITER NACH REGIONEN³

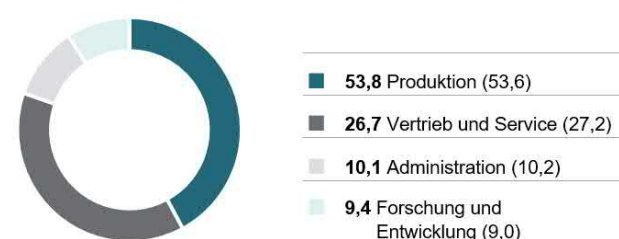
IN %



Rundungsbedingte Differenzen.

MITARBEITER NACH BEREICHEN⁴

IN %



Rundungsbedingte Differenzen.

¹ Nach Anzahl Stellen (FTE = Full-Time Equivalents; die Zahl der Mitarbeiter wurde auf Vollzeitbasis umgerechnet).

² Berechnung: Anzahl der Leiharbeiter (in FTEs)/Gesamtbelegschaft (in FTEs)

³ Im Geschäftsjahr 2020 wurden Leiharbeiter in die Darstellung aufgenommen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

⁴ Im Geschäftsjahr 2020 wurden Leiharbeiter in die Darstellung aufgenommen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Daneben wurden im Geschäftsjahr 2020 Servicetechniker aus dem Bereich Vertrieb und Service in den Bereich Produktion umgegliedert. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

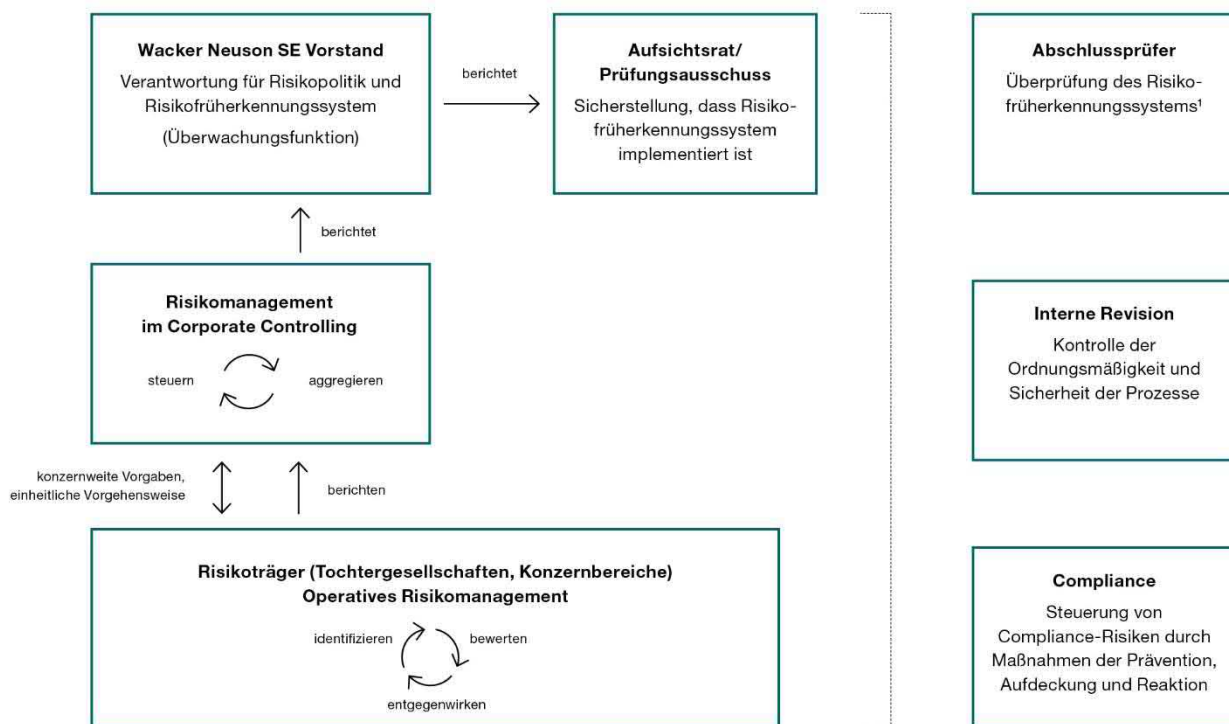
Risikobericht

Da die Wacker Neuson SE durch mittel- und unmittelbare Investitionen in die Beteiligungsunternehmen voll umfänglich mit den Unternehmen der Wacker Neuson Group verbunden ist, ist die Risikosituation der Wacker Neuson SE wesentlich von der Risikosituation der Wacker Neuson Group abhängig. Insoweit gelten die Aussagen zur Gesamtbewertung der Risikosituation durch den Vorstand auch als Zusammenfassung der Risikosituation der Wacker Neuson SE.

Darstellung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, einschließlich der Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB sowie eines erläuternden Berichts des Vorstands hierzu

Ein Teil der Risikoberichterstattung ist die Darstellung der Risikomanagementziele und -methoden der Gesellschaft im Lagebericht. Zudem sind nach § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess näher zu beschreiben. Da das interne Kontrollsystem ein integraler Bestandteil des allgemeinen Risikomanagementsystems ist, hat sich der Vorstand für eine zusammengefasste Darstellung entschieden. Diese Angaben werden – auch im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess – näher erläutert.

KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENT



¹ Nach § 317 Abs. 4 HGB: Bei einer börsennotierten Aktiengesellschaft ist im Rahmen der Prüfung zu beurteilen, ob der Vorstand die ihm nach § 91 Abs. 2 des Aktiengesetzes obliegenden Maßnahmen in einer geeigneten Form getroffen hat und ob das danach einzurichtende Überwachungssystem seine Aufgaben erfüllen kann.

Risikomanagementsystem

Durch das konzerneinheitliche Risikomanagementsystem sollen Risiken rechtzeitig erkannt, bewertet und angemessen kommuniziert sowie frühzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Voraussetzung dafür ist eine verlässliche Identifikation, Bewertung und Überwachung aller Risiken, die diesem Ziel entgegenstehen könnten. Die Risikobewertung erfolgt auf Basis einer rollierenden Zwölf-Monats-Betrachtung mit Berücksichtigung weiterer Jahre, sofern das Risiko darüber hinaus besteht. Das Risikomanagementsystem schließt einen Planungsprozess für alle wesentlichen Unternehmensbereiche ein, außerdem ein umfassendes Konzernberichtswesen für alle Tochterunternehmen, das regelmäßig analysiert, kommentiert sowie bewertet und allen Entscheidungsverantwortlichen zur Verfügung gestellt wird. Darüber hinaus gehören Prozessbeschreibungen für alle Unternehmensbereiche, die Konzernrevision und Compliance zu diesem System.

Im Risikomanagementhandbuch sind die Risikopolitik des Unternehmens im Sinne von Definition, Einschätzung und Quantifizierung eventueller Risiken sowie Aufbau und Ablauf des Risikomanagementsystems festgelegt. Zudem regelt es die Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sowohl im Prozess der Risikoidentifikation als auch bei der Analyse, Überwachung und Kommunikation identifizierter Risiken. So können geeignete Maßnahmen getroffen werden, um den erkannten Risiken aktiv zu begegnen. Die Risikoverantwortlichen melden die identifizierten Risiken unmittelbar an die Abteilung Corporate Controlling. Nach Kontrolle auf Vollständigkeit und Plausibilität werden die erhobenen Risiken in einer Risikodatenbank erfasst und den Verantwortungsträgern übermittelt. In Fällen mit hoher Risikorelevanz erfolgt die Kenntnisnahme durch den Vorstand durch Unterzeichnung der Risikomeldung. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat in regelmäßigen Abständen über die identifizierten Risiken.

Zur Risikobewertung setzt das Unternehmen sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die konzernweit einheitlich gestaltet sind und damit die Bewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg vergleichbar machen. Weitere Informationen zum Risikomanagementsystem finden sich im Konzernanhang (Anhangsangabe 33).

Wesentliche Merkmale des internen Kontrollsystems (IKS) und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie Erläuterungen hierzu

Das IKS umfasst Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Rechnungslegung sicherzustellen, die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu garantieren und die Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften zu gewährleisten. In diesen Kontext gehört auch das interne Revisionssystem, soweit es die Rechnungslegung betrifft. Das IKS, als Teil des Risikomanagementsystems, bezieht sich ebenso wie das Revisionssystem bei der Rechnungslegung auf die entsprechenden Kontroll- und Überwachungsprozesse – allen voran bei handelsbilanziellen Positionen, die Risikoabsicherungen des Unternehmens erfassen.

Folgende Merkmale kennzeichnen das interne Kontrollsystem sowie das Risikomanagementsystem der Wacker Neuson Group im Hinblick auf die Rechnungslegung:

- Die Verantwortungsbereiche für die Rechnungslegungsprozesse sind in der Wacker Neuson SE und ihren Tochtergesellschaften klar definiert: Verantwortlich sind die Konzernabteilungen Accounting, Controlling, Revision und Treasury. Die Gesamtverantwortung für den Rechnungslegungsprozess trägt der Vorstand.

Grundsätzlich besteht bei der Rechnungslegung eine strikte Trennung zwischen Erfassung und Kontrolle.

- Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter sind bestens qualifiziert.
- Der Konzern verfügt über adäquate Systeme und Prozesse für die Planung sowie für das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagement und arbeitet mit diesen konzernweit. Quartalsweise oder monatlich fällige Berichte – auch im Bereich Rechnungslegung – ermöglichen eine schnelle Reaktion auf überraschend auftretende negative Entwicklungen.
- Die konzernweiten Arbeitsanweisungen des Accounting Manuals, des Tax Manuals und des Treasury Manuals sind allen beteiligten Mitarbeitern des Konzerns jederzeit zugänglich. Weitere Regelungen, zum Beispiel Bewertungsvorgaben oder die verpflichtende Anwendung des Vier-Augen-Prinzips in festgelegten Fällen, finden Anwendung. Die Arbeitsanweisungen gewährleisten, dass gleichartige Vorgänge im gesamten Konzern identisch bearbeitet werden. Bei Bedarf werden sie aktualisiert und an die neuen Gegebenheiten und Bedürfnisse angepasst.
- Die Rechnungslegung erfolgt durch praxiserprobte Standardsoftware. Alle eingesetzten Systeme sind gegen unbefugten Zugriff durch Dritte gesichert.
- Bei den rechnungslegungsrelevanten Prozessen (zum Beispiel Zahlungsläufen) sind geeignete Kontrollen installiert (unter anderem das Vier-Augen-Prinzip und analytische Prüfungen).
- Rechnungslegungsrelevante Prozesse werden regelmäßig durch die interne Revision geprüft.
- Verschiedene unternehmensinterne Instanzen wie die Revision oder der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats prüfen und bewerten regelmäßig die Funktionsfähigkeit des IKS und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess.
- Die Abschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer beinhaltet die Prüfung des Risikofrüherkennungssystems (Funktionsfähigkeitsprüfung). Gegenstand der Prüfung nach § 317 Abs. 4 HGB ist die Beurteilung, ob der Vorstand die Maßnahmen zur Risikofrüherkennung im Sinne von § 91 Abs. 2 AktG in geeigneter Form durchgeführt hat und ob das Überwachungssystem die Umsetzung dieser Maßnahmen adäquat kontrollieren kann. Nicht zum Risikofrüherkennungssystem gemäß § 91 Abs. 2 AktG und damit nach § 317 Abs. 4 HGB nicht prüfungsrelevant für die Wirtschaftsprüfer sind konkrete Umsetzungsmaßnahmen zur Überwindung und Bewältigung der Risiken.

Bezogen auf den Rechnungslegungsprozess dient das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem dazu, sicherzustellen, dass unternehmerische Sachverhalte bilanziell richtig erfasst, aufbereitet und gewürdigt sowie in die Rechnungslegung übernommen werden. Damit lassen sich Fehler im Rechnungslegungsprozess weitgehend vermeiden.

Mit seinem effizienten Kontrollprozess erreicht der Konzern, dass in der Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den handelsrechtlichen und weiteren gesetzlichen Vorgaben, den internationalen Rechnungslegungsstandards, der Satzung sowie mit konzerninternen Richtlinien erfasst, verarbeitet und dokumentiert sowie zeitnah und korrekt buchhalterisch erfasst werden. Das eingerichtete Risikomanagement gewährleistet hierbei, dass die Risiken frühzeitig erkannt sowie angemessen behandelt und schnell kommuniziert werden. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass Vermögensgegenstände und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet werden. Somit erhalten die Interessen- und Anspruchsgruppen zeitnah verlässliche und relevante Informationen.

Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, decken Versicherungsprogramme versicherbare Risiken ab.

Risiken

Im Folgenden werden alle für den Konzern identifizierten, wesentlichen Risiken dargestellt, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und/oder die Reputation der Wacker Neuson SE beeinflussen könnten.

Das Risikoausmaß (=Schadenerwartungswert) errechnet sich aus dem möglichen Schadenwert multipliziert mit der Eintrittswahrscheinlichkeit:

RISIKOAUSMAß

	Schadenerwartungswert
Gering	Begrenzte Auswirkung < 2 Mio. € EBIT-Risiko
Mittel	Mittlere Auswirkungen, > 2-5 Mio. € EBIT-Risiko
Hoch	Beträchtliche Auswirkungen, > 5-10 Mio. € EBIT-Risiko
Sehr hoch	Schädigende Auswirkungen, > 10 Mio. € EBIT-Risiko

Zum 31.12.2020 bestehen auf Konzernebene folgende Einzelrisiken mit einem hohen oder sehr hohen Schadenerwartungswert:

DIE GRÖSSTEN EINZELRISIKEN ZUM 31.12.2020

	Risikoausmaß	Veränderung gegenüber Vorjahr
Rückgang Kunden-nachfrage	hoch	gestiegen

Nach Einschätzung des Unternehmens liegt keines der Einzelrisiken hinsichtlich des Schadenerwartungswertes höher als 10 Prozent vom Konzern-EBIT.

Die einzelbewerteten Risiken werden den folgenden Kategorien mit ihrem prozentualen Anteil am Gesamtrisiko zugeordnet:

RISIKOVERTEILUNG NACH RISIKOKATEGORIE

IN %	Prozentualer Anteil am Gesamtrisiko
Operative Risiken	72
Finanzwirtschaftliche Risiken	13
Rechtliche und regulatorische Risiken	2
Personelle Risiken	7
Technische und Entwicklungsrisiken	4
Sonstige Risiken (inkl. strategischer und informationstechnologischer Risiken)	2

Operative Risiken – gesamtwirtschaftliche Risiken, COVID-19-bedingte Risiken, Risiken resultierend aus den Absatz- und Beschaffungsmärkten

Die Risikokategorie „Operative Risiken“ stellt mit 72 Prozent einen wesentlichen Anteil am Gesamtrisiko dar (2019: 28 Prozent). Der Schadenerwartungswert dieser Kategorie ist gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen. Wesentlich hierfür waren gestiegene, mitunter Corona-bedingte Absatzrisiken, die sich sowohl auf mögliche Nachfragerückgänge als auch eine eingeschränkte Lieferfähigkeit der Wacker Neuson Group, hervorgerufen durch Lieferkettenunterbrechungen, beziehen. Darüber hinaus sind die Risiken höherer Herstellkosten infolge von Materialpreisanstiegen und Verknappungen an den Beschaffungsmärkten gestiegen.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Konzern ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der internationalen Bauwirtschaft. Die Tochterunternehmen Weidemann GmbH und Kramer Werke GmbH unterliegen des Weiteren der Entwicklung der Landwirtschaft. Aufgrund der Internationalität seiner Geschäftsaktivität ist der Konzern politischen und volkswirtschaftlichen Risiken ausgesetzt.

COVID-19 Pandemie (COVID-19)

Stimmungsbarometern einschlägiger Branchenverbände zufolge haben sich die Erwartungen der Hersteller von Bau- bzw. Landmaschinen im Vergleich zum Frühjahr 2020 wieder aufgehellt. (siehe → [Prognosebericht, Seite 71ff.](#)) Mit der Entwicklung und Zulassung von COVID-19-Impfstoffen besteht für 2021 die Chance für einen zügigen Aufschwung. Ob und in welchem Maße dieser stattfinden wird, hängt jedoch maßgeblich vom weiteren Infektionsgeschehen und den daraus resultierenden Beschränkungen einschließlich möglicher, zeitweiliger Baustellenschließungen ab. Ebenfalls von wesentlicher Bedeutung werden Umfang und Umsetzung staatlicher Investitions- und Infrastrukturprojekte mit entsprechender Auftragsvergabe an Bauunternehmen sowie Baumaschinenhersteller sein.

Sofern die globale Eindämmung der COVID-19-Pandemie in 2021 nicht wie erhofft voranschreitet, kann dies erneut zu einer geringen Investitionstätigkeit in den Zielmärkten der Wacker Neuson Group führen sowie die Funktionsweise der globalen Lieferketten des Konzerns negativ beeinflussen. Darüber hinaus kann aufgrund von Infektionsfällen unter Mitarbeitern die Notwendigkeit bestehen, einzelne Standorte der Wacker Neuson Group temporär zu schließen. Die Folgen wären ggf. Rückgänge von Produktionsleistung, Umsatz und Profitabilität.

Materialpreisrisiken

Preisanstiege für Rohmaterialien insbesondere bei Stahl, aber auch bei Komponenten, die durch eine steigende Nachfrage, Spekulationen auf den Rohstoffmärkten, Wechselkurseffekte, Kapazitätsengpässe im Bereich der Containerschifffahrt sowie die internationale Handelspolitik verursacht werden, können den Materialaufwand erhöhen. Dadurch besteht das Risiko, dass von den Lieferanten höhere Preise verlangt werden. Diese Preissteigerungen am Beschaffungsmarkt können zu höheren Herstellungskosten führen. Bereits 2020 hatte die Instabilität der globalen Lieferketten diesbezüglich zu erhöhten Risiken geführt. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch erhöhte Flexibilität und Diversifikation seiner internationalen Beschaffungsstrategie sowie durch striktes Kostencontrolling und kontinuierliche Produktivitätssteigerung. Im regelmäßigen Dialog mit den Geschäftspartnern und Zulieferern entwickelt der Konzern gemeinsam tragfähige Lösungen. Zusätzlich strebt der Konzern an, die gestiegenen Beschaffungskosten durch Preiserhöhungen am Absatzmarkt weiterzugeben, in der Regel jedoch mit einem Zeitverzug von rund 6 Monaten.

Weitere Absatzrisiken

Die Wacker Neuson Group ist in zyklischen und volatilen Märkten aktiv. Eine nachlassende Nachfrage vor allem in den Kernmärkten Europa und Nordamerika könnte den Umsatz und die Profitabilität des Konzerns beeinflussen. Zudem unterliegt die Nachfrage saisonalen Schwankungen, die sich unterjährig auf die Entwicklung der Umsätze auswirken können. Der Konzern begegnet diesen Risiken durch bewusste Diversifikation in unterschiedliche Branchen sowie durch seine internationale Aufstellung. Zudem sollen die fokussierte Marktdurchdringung in reifen Märkten, eine zielgerichtete Expansion in neue Märkte und die Einführung neuer Produkte konjunkturelle Schwankungen einzelner Länder und Branchen ausgleichen. Der Konzern überwacht regelmäßig relevante Frühindikatoren, um – im Falle von Schwankungen – rechtzeitig bedarfsgerechte Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Zudem nutzt der Konzern flexible Arbeitszeit- und Produktionsmodelle in der Organisation sowie Leasingpersonal, um etwaige Auslastungsschwankungen abzufedern.

Die Wacker Neuson Group steht in einem intensiven internationalen Wettbewerb. Dem Risiko, Marktanteile zu verlieren, begegnet der Konzern damit, dass er seinen weltweiten Vertrieb über qualifizierte Vertriebspartner und Vertriebsallianzen kontinuierlich ausbaut und Dienstleistungen und Produktinnovationen auf die Bedürfnisse der Kunden ausrichtet. Insbesondere die Anforderungen aus der Digitalisierung und die sich daraus verändernden Kunden- und Geschäftsbeziehungen nimmt die Wacker Neuson Group auf und richtet ihre Geschäftsprozesse speziell danach aus.

Die Kundenstrukturen sind länderspezifisch unterschiedlich. In einzelnen Ländern kann ein Verlust von Großkunden durch Insolvenz oder Marktkonsolidierung die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des jeweiligen Tochterunternehmens stark beeinträchtigen. Dem Risiko begegnet das Unternehmen mit einer Diversifikation der Kundenbasis, einer laufenden Neuakquise von Kunden, einer aktiven Pflege der Kundenbeziehungen und der Entwicklung von neuen wettbewerbsfähigen Produkten.

In vielen Märkten ist eine fortschreitende Konsolidierung auf Kundenebene durch Zusammenschlüsse bzw. Akquisition feststellbar. Diese Entwicklung kann sich nachteilig, aber auch vorteilhaft auf Absatz und Umsatz der Wacker Neuson Group auswirken.

Weitere Beschaffungsrisiken

Bei der Herstellung seiner Produkte ist der Konzern abhängig von der Verfügbarkeit, rechtzeitigen Lieferung und der Preisentwicklung von Rohmaterialien und Komponenten – allen voran Stahl, Aluminium, aber auch Stahlbaukomponenten, Gussteile, Motoren, Elektrik/Elektronik sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten. Seit dem vierten Quartal 2020 ist der Konzern vermehrt Kapazitätsengpässen im Bereich der Containerschifffahrt ausgesetzt, die sich sowohl negativ auf die rechtzeitige Lieferung von Rohstoffen und Komponenten, als auch auf die mit dem Transport verbundenen Kosten auswirken können. Der Konzern ist weiterhin davon abhängig, dass Rohmaterialien und Zulieferteile fehlerfrei sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Qualitätsmängel der Vorprodukte können zum einen zu Qualitätsproblemen bei den Kunden der Wacker Neuson Group führen, zum anderen zu Produktionsverzögerungen und damit zu einer verspäteten Auslieferung der Produkte an die Kunden. Diese Fälle können dem Marken- und Unternehmensimage schaden und unter Umständen Vertragsstrafen, Schadenersatzansprüche und Marktanteilsverluste nach sich ziehen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit der präventiven Qualifizierung von Schlüssellieferanten hinsichtlich der Messgrößen Qualität, Zeit und Kosten. Hierbei werden die Schlüssellieferanten bereits vor der Nominierung über

die ersten Prototypen bis hin zum Start der Serienbelieferung von qualifiziertem Personal vor Ort betreut. Zur Sicherung der Lieferfähigkeit achtet der Konzern auf kurze Durchlaufzeiten, um auf Bedarfsschwankungen reagieren zu können. Zur Vermeidung von Lieferengpässen bei Lieferanten arbeitet der Konzern eng und intensiv mit seinen Lieferanten zusammen, schließt verbindliche Liefervereinbarungen ab und erschließt, sofern notwendig, neue Lieferquellen zur Abdeckung von kurzfristigen höheren Bedarfen und Stabilisierung der Lieferantenbasis. Um das Lieferantenrisiko weiter zu senken, wurde ein Verhaltenskodex eingeführt, der von den Lieferanten die Einhaltung der Gesetze und der Grundsätze der Unternehmensethik von Wacker Neuson verlangt und dem Risiko von Reputationsschäden durch Lieferanten vorbeugen soll.

Ein grundsätzliches Risiko besteht im Verlust von Lieferanten, zum Beispiel durch Insolvenz, wodurch die Lieferfähigkeit und damit die Absatzziele gefährdet würden. Diesem Risiko begegnet die Wacker Neuson Group durch die Definition von Warengruppenstrategien, die sicherstellen sollen, dass bei Ausfall eines Lieferanten nur einzelne Produktgruppen betroffen sind und nicht ein gesamtes Produktionswerk. Darüber hinaus wird durch eine intensive Lieferantenpartnerschaft sowie durch besondere Rahmenverträge, die die Lieferfähigkeit der Zulieferer bis zu einem gewissen Grad sicherstellen, versucht, diesem Risiko weiter zu begegnen.

Finanzwirtschaftliche Risiken – Risiken aus Währungsgeschäften/Fremdwährungsrisiken, aus Verlust von Bankeinlagen, aus Wertminderungen von Vermögenswerten, Kapitalbindungsrisiken sowie aus Verlusten von Forderungen

Im Vergleich zum Vorjahr ging der prozentuale Anteil der finanzwirtschaftlichen Risiken am Gesamtrisiko des Konzerns von 32 Prozent auf 13 Prozent zurück. Der Schadenerwartungswert dieser Kategorie ist gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen. Dabei haben sich die Fremdwährungsrisiken sowie die Kapitalbindungsrisiken zur Finanzierung des Vorratsbestandes gegenüber dem Vorjahr verringert, gegenläufig dazu haben sich die Risiken aus Forderungen der Wacker Neuson Group gegenüber Kunden erhöht.

Der Konzern ist in Bezug auf die Kundenforderungen dem Risiko des Zahlungsausfalls einzelner Kunden ausgesetzt. Im Zuge der COVID-19-Pandemie ist dieses Risiko aufgrund möglicher Insolvenzen von Kunden gestiegen. Die durch den Ausbau des Händlernetzes in Nordamerika und in China gestiegene, notwendige kurz- und mittelfristige Finanzierung dieser Händler ist COVID-19-bedingt ebenfalls mit gestiegenen Ausfallrisiken behaftet. Im Geschäftsjahr 2020 mussten auch vor diesem Hintergrund Wertberichtigungen im Zusammenhang mit Risikovorvorsorgen in Höhe von insgesamt 33,3 Mio. Euro für mögliche Forderungsausfälle vorgenommen werden. Die Wacker Neuson Group begegnet dem Risiko von Forderungsausfällen durch effiziente Forderungsmanagementsysteme mit Überprüfung von Kundenbonitäten und Kreditlimits, mit dem Rechtsinstitut des verlängerten Eigentumsvorbehaltes, mit dem teilweisen regresslosen Verkauf von Forderungen an Finanzierungsgesellschaften, durch finanzielle Garantien der Eigentümer der Händlerorganisationen sowie durch eine höhere bilanzielle Risikovorvorsorge.

Die finanziellen Risiken hängen weiterhin auch mit dem anhaltenden Abwertungsrisiko zusammen, welches der Konzern im Bereich der Währungen einiger „Emerging Markets“ gegenüber den Produktionswährungen Euro und US-Dollar sieht. Umsätze und Erträge in diesen Ländern verlieren bei der Konsolidierung in die in Euro geführte Konzernrechnung dadurch an Wert.

Ein stärkerer Euro, insbesondere gegenüber dem US-Dollar, wirkt sich negativ auf den Export der im Euroraum produzierten Produkte aus. Der Konzern begegnet diesem Risiko, indem er Währungen laufend beobachtet und teilweise in Ländern außerhalb des Euro- oder US-Dollarraums Preise zum Geschäftsabschluss mit den Kunden vereinbart, die in Euro oder US-Dollar lauten.

Entwickeln sich die Wechselkurse in Bezug auf Fremdwährungsverbindlichkeiten zu Ungunsten des Unternehmens, steigt die Höhe der Verbindlichkeiten bewertet in Euro. Der Konzern beobachtet die entsprechenden Währungen laufend. Um den Abwertungsrisiken entgegenzuwirken, werden auf Konzernebene gezielt Hedginginstrumente eingesetzt.

Wertminderungen von Vermögenswerten könnten sich negativ auf das Konzernjahresergebnis auswirken. Mögliche außerordentliche Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, insbesondere aktivierte Entwicklungsprojekte sowie Verlust von Bankeinlagen stellen in diesem Zusammenhang die wesentlichen Risiken dar. Die Risikopolitik eines weltweit einheitlichen, straffen Projektmanagements für die Produktentwicklung mit gezielter Überprüfung eines positiven Geschäftsbeitrags wirkt dem Risiko aus Wertminderungen von Vermögenswerten entgegen. Die Wacker Neuson Group arbeitet weltweit nur mit renommierten Banken mit einem sehr guten Rating zusammen. In kritischen Ländern werden die Bankbestände so gering wie möglich gehalten.

Der Bestand an fertigen Maschinen im Konzern ist – verglichen mit einigen Wettbewerbern – relativ hoch, da Wacker Neuson seine Produkte über Tochterniederlassungen und eigene Vertriebsniederlassungen in Europa vertreibt. Sich daraus ergebenden Kapitalbindungsrisiken begegnet der Konzern mit straffen gesellschaftsspezifischen Lagerbestandszielen. Diese werden laufend überwacht und notwendige Anpassungsmaßnahmen eingeleitet.

Nähere Informationen zu finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Konzernanhang (Anhangangaben 25 und 33).

Rechtliche und regulatorische Risiken – Risiken aus Verstößen gegen Vorschriften/Richtlinien/Gesetze, aus Produkthaftung, aus Steuerverfahren/-nachzahlungen, aus Handelsbeschränkungen, aus Verlust geistigen Eigentums sowie aus sonstigen anhängigen Verfahren

Die Risiken dieser Kategorie belaufen sich auf einen Anteil von 2 Prozent am Gesamtrisiko (2019: 5 Prozent). Auch der Schadenerwartungswert ist gesunken. Wesentliche Treiber für diese Entwicklung waren gesunkene Risiken aus Handelsbeschränkungen.

Handelsbeschränkungen in einzelnen Ländern für den Import oder für das Inverkehrbringen von Produkten des Konzerns können sich negativ auf Umsatz und Profitabilität der Wacker Neuson Group auswirken. In Form von Gremien- und Lobbyarbeit versucht der Konzern, hierauf Einfluss zu nehmen. Auch das Ausschöpfen von rechtlichen Mitteln zur Verhinderung etwaiger Handelsbeschränkungen wird bei Bedarf geprüft und angewendet. Die politische Entwicklung hinsichtlich der Regulierung von Verbrennungsmotoren und deren Nutzung im städtischen Raum werden aufmerksam beobachtet und bei Bedarf zeitnah in den Planungen der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen berücksichtigt. Im Falle von einzelnen Nutzungsverbieten von dieselangetriebenen Baumaschinen und -geräten in Städten kann der Konzern bereits heute ein Portfolio emissionsfreier Produkte anbieten, welches stetig ausgeweitet wird. → [Breites Angebot an rein elektrisch betriebenen Kompaktmaschinen und Baugeräten, Seite 51ff.](#)

Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüche können zu Schadenersatz und Unterlassungsansprüchen führen. Der Konzern minimiert diese Risiken durch höchste Sorgfalt bei der Entwicklung und Herstellung seiner Produkte sowie durch entsprechende Versicherungen.

Durch die weltweiten Geschäftsaktivitäten der Wacker Neuson Group und die damit einhergehenden steuerlichen Verpflichtungen in verschiedenen Ländern besteht je nach regionaler Ertragsentwicklung das Risiko einer sich zu Ungunsten des Konzerns entwickelnden Konzernsteuerquote. Des Weiteren besteht das Risiko der Veränderung der steuergesetzlichen Rahmenbedingungen in einzelnen Ländern. Im Falle von Betriebsprüfungen überprüft der Konzern nach Berücksichtigung aller Gegebenheiten das Risiko und bildet Rückstellungen, sofern Prüfungsfeststellungen verpflichtend sind und eine verlässliche Schätzung möglich ist, bzw. berichtet im Falle von möglichen Verpflichtungen, die wahrscheinlich sind, unter den Eventualverbindlichkeiten. Zur Minimierung der Steuerrisiken hat der Konzern eine Tax Compliance Richtlinie erstellt.

Marktführende Produkte werden immer häufiger durch Hersteller in Emerging Markets kopiert. Hierdurch kann es zu Absatzeinbußen kommen. Im Falle, dass das Unternehmen sein geistiges Eigentum nicht mehr ausreichend schützen könnte, hätte dieses einen nachteiligen Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit. Der Konzern reduziert dieses Risiko mit einem intensiven Patent- und Schutzrechtswesen und der Durchsetzung seiner Schutzrechte. Auseinandersetzungen mit Dritten über Schutzrechte beugt die Wacker Neuson Group bereits im Vorfeld durch entsprechende Untersuchungen und Recherchen vor.

Neue regulatorische Maßnahmen und sich ändernde Zollvorschriften können sich negativ auf den Absatz unserer Produkte sowie deren Herstellungskosten auswirken und somit zu einem Anstieg der rechtlichen Risikosituation führen. Der Konzern ergreift hier frühzeitig Maßnahmen, um den regulatorischen Rahmenvorschriften zu entsprechen und damit den Absatz der Produkte sicherzustellen.

Es besteht das Risiko, dass Mitarbeiter der Wacker Neuson Group dem Konzern durch korruptes oder betrügerisches Verhalten finanziellen Schaden und einen Imageverlust zufügen. Durch im Verhaltenskodex für Mitarbeiter klar kommunizierte Compliance-Regeln sowie ein für Mitarbeiter und Geschäftspartner offenes Meldesystem versucht die Wacker Neuson Group, unlauteres Verhalten vorzubeugen und es gegebenenfalls frühzeitig aufzudecken.

Rechtsstreitigkeiten, die die finanzielle Lage der Wacker Neuson Group wesentlich beeinflussen können, sind derzeit weder anhängig noch angedroht. Für wesentliche im Unternehmen verbleibende Haftungsrisiken aus potenziellen Schadensfällen hat die Wacker Neuson Group soweit möglich weltweit Versicherungen abgeschlossen.

Strategische Risiken – Risiken aus fehlenden oder nicht adäquaten Strategien sowie aus nachteiligen Veränderungen des Wettbewerbsumfelds

Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der strategischen Risiken am Gesamtrisiko des Konzerns mit 2 Prozent unverändert geblieben. Der Schadenerwartungswert ist gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen. Ursache dieser Entwicklung war die höhere Risikoeinschätzung aus bestehenden Händlerkooperationen.

Gemäß der strategischen Weiterentwicklung baut der Konzern seine Geschäftsbereiche und sein Vertriebs- und Servicenetz stetig aus. In diesem Zusammenhang bestehen Risiken, dass gewählte Strategien und Geschäftsmodelle nicht zum gewünschten Ergebnis führen und

hieraus Anpassungen notwendig werden. Als Risikopolitik stellt der Konzern regelmäßig eine strategische Planung unter Einsatz moderner Planungsmethoden auf. Es werden Maßnahmenpläne und Fall-back-Positionen entwickelt und Geschäftsmodelle regelmäßig überprüft.

Nachteilige Veränderungen im Wettbewerbs- und Kundenumfeld, z. B. in Form von Zusammenschlüssen, könnten sich negativ auf die Erreichung der strategischen Ziele des Konzerns auswirken. Auch die Abhängigkeit von Großkunden könnte im Fall der Aufkündigung der Geschäftsbeziehung negativ die strategische Zielerreichung beeinflussen. Durch genaue Überwachung und Beobachtung von Markt- und Kundenveränderungen sowie der Entwicklung von Anpassungsmaßnahmen wird das Risikoausmaß begrenzt.

Zur Gewinnung von Marktanteilen beziehungsweise zur Erweiterung der Produktpalette zieht die Wacker Neuson Group auch Allianzen und Akquisitionen in Betracht, die sie sorgfältig prüft. Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass die durch den Eingang einer Allianz oder Tätigkeit einer Akquisition erhofften Effekte ausbleiben und die Integration in den laufenden Geschäftsbetrieb Probleme hervorruft. Schätzt der Konzern Risiken bei solchen Allianzen und Akquisitionen falsch ein, kann sich dies nachteilig auf die Geschäftsentwicklung und die Wachstumsaussichten der Wacker Neuson Group auswirken. Das Unternehmen begegnet solchen Risiken mit professionellem Projektmanagement und dem Einsatz von Integrationsteams.

Personelle Risiken – Risiken aus dem Verlust von Schlüsselmitarbeitern sowie aus arbeitsvertraglichen Änderungen

Der Anteil der personellen Risiken am Gesamtrisiko ging im Jahr 2020 auf 7 Prozent zurück (2019: 19 Prozent). Der Schadenerwartungswert in dieser Kategorie war gegenüber dem Vorjahr ebenfalls rückläufig. Ursache dieser Entwicklung war eine niedrigere Risikoeinschätzung aus möglichen arbeitsvertraglichen Änderungen.

Der Unternehmenserfolg der Wacker Neuson Group beruht wesentlich auf ihren qualifizierten und motivierten Mitarbeitern. Ein Verlust von hochqualifizierten Mitarbeitern in Schlüsselpositionen könnte sich negativ auf den geplanten Wachstumskurs auswirken. Die Wacker Neuson Group wirkt diesem Risiko durch eine enge Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen entgegen – beispielsweise durch attraktive Vergütung und langfristige persönliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Es besteht das Risiko, dass sich arbeitsvertragliche Änderungen nachteilig auf die Profitabilität des Konzerns auswirken könnten. Forderungen der Tarifpartner bei derzeit geringer Arbeitslosigkeit können zu über das übliche Maß hinausgehenden Kostensteigerungen in der Wacker Neuson Group führen.

Der Konzern hat aufgrund seiner ehrgeizigen Expansionsstrategie Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern insbesondere aus dem Maschinenbau und der Elektrotechnik, der aufgrund der Arbeitsmarktsituation möglicherweise nicht oder nicht bedarfsgerecht gedeckt werden kann. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer gezielten Suche nach Fachkräften im In- und Ausland sowie attraktiven Vergütungssystemen und interessanten Aufgabenfeldern mit hoher Eigenverantwortung für den Einzelnen.

Technische- und Entwicklungsrisiken – Risiken aus disruptiven Geschäftsmodellen oder Technologien, aus Entwicklung neuer Produkte oder Prozesse, aus Projekten für die Produktentwicklung

Der Anteil der Risiken in dieser Kategorie am Gesamtrisiko ging im Jahr 2020 auf 4 Prozent zurück (2019: 14 Prozent). Der Schadenerwartungswert in dieser Kategorie war gegenüber dem Vorjahr ebenfalls rückläufig. Wesentliche Ursache dieser Entwicklung war die niedrigere Risikoeinschätzung möglicher Verzögerungen in der Produktentwicklung.

Forschung und Entwicklung sowie die rechtzeitige Markteinführung neuer Produkte tragen entscheidend zum Erfolg der Wacker Neuson Group bei. Dabei sind immer strengere internationale sowie nationale Gesetze und Vorgaben zu befolgen und in der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Durch neue Vorschriften, beispielsweise zum Lärm-, Umwelt- und Anwenderschutz, können für die Wacker Neuson Group Mehrkosten entstehen. Sollte die Umsetzung neuer Vorschriften nicht fortlaufend gelingen, könnte das die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen des Unternehmens vorübergehend schmälern. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen arbeiten daher fortlaufend an neuen Produkten und an der Überarbeitung und Pflege der Produktpalette. Dabei orientiert sich die Wacker Neuson Group stets an den Bedürfnissen des Marktes unter Berücksichtigung geltender Richtlinien, Gesetze und Verordnungen.

Die Etablierung von disruptiven Geschäftsmodellen oder Technologien durch Wettbewerber oder neue Marktteilnehmer könnte die Strategieerreichung der Wacker Neuson Group wesentlich negativ beeinflussen, sofern es nicht gelingt, diese neuen Entwicklungen für die Wacker Neuson Group selbst zu nutzen und weiterzuentwickeln. Der Konzern beobachtet die Entwicklung und Anwendung neuer Technologien deshalb in der Branche intensiv und setzt diese gegebenenfalls für die eigenen Produkte ein. Ziel der eigenen Entwicklung ist es zudem, sich selbst Wettbewerbsvorteile durch eigene, marktreife neue Technologien zu verschaffen.

Informationstechnologische Risiken – Risiken aus Systemausfällen, aus Cyber-Attacken sowie aus nichtautorisiertem Zugang bzw. Zugriff auf IT-Systeme

Das Unternehmen setzt IT-Systeme in unterschiedlichen Bereichen ein. Ein Ausfall dieser Systeme könnte den Produktions- und Warenfluss beeinträchtigen und zu Umsatzeinbußen führen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch technische und organisatorische Maßnahmen, den Einsatz von standardisierter Software sowie durch die Erkennung und Behandlung von bekannten Schwachstellen. Um die Risiken bei der Einführung globaler IT-Systeme zu minimieren und zusätzliche Kosten zu vermeiden, arbeitet die Wacker Neuson Group mit einem straffen Projektmanagement. Die globale Bedrohungslage ist im Bereich der Cyber-Kriminalität unverändert hoch. Dies liegt vor allem, trotz allgemein verbesserter Abwehrmaßnahmen der Industrie, an einer Zunahme der Schlagzahl und insbesondere der Qualität und somit Effektivität der kriminellen Handlungen. Diese kooperierenden und arbeitsteiligen Angriffe zielen dabei, neben versuchtem Identitätsdiebstahl, gleichermaßen auf die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Daten, IT-Systemen und -Netzwerken aller Art ab und stellen unverändert ein Risiko für die Sicherheit der Systeme und Daten der Wacker Neuson Group dar. Zuletzt ergeben sich sowohl durch die pandemische Lage als auch durch den steigenden Digitalisierungsgrad von Produkten und Prozessen stärkere Herausforderungen an die Informationssicherheit, bspw. durch den zunehmend dezentralisierten Einsatz von IT-gestützten Mitteln.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns – Beurteilung der Risikosituation durch den Vorstand

Die Hauptrisiken liegen – prozentual zum Gesamtrisiko – bei den operativen Risiken, den finanziellen Risiken sowie den personellen Risiken. Diese drei Kategorien zusammen machen rund 92 Prozent des Gesamtrisikos aus (2019: 79 Prozent).

Das Gesamtrisiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die wesentlichen Gründe für diese Veränderung liegen in der Zunahme der operativen Risiken. Dies ist vor allem auf die im Wesentlichen in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie stehenden, höher eingeschätzten Nachfragerisiken sowie Risiken der Materialversorgung auf der Beschaffungsseite zurückzuführen. Weiterhin sind die Materialpreisrisiken gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die Hauptrisiken wurden in diesem Risikobericht erläutert.

Weitere wesentliche Risiken bestehen aus Sicht des Unternehmens derzeit nicht. Auch hat die Wacker Neuson Group gegenwärtig keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

Eine externe Analyse und Beurteilung des Risikoprofils der Wacker Neuson Group – beispielsweise durch Ratingagenturen – findet nicht statt.

Wesentliche nichtfinanzielle Risiken

Die EU Richtlinie 2014/95/EU zur nichtfinanziellen Berichterstattung sieht vor, dass Unternehmen auch über wesentliche nichtfinanzielle Risiken berichten, die sich aus ihrer Geschäftstätigkeit mit Auswirkungen auf Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung ergeben. Über diese wesentlichen nichtfinanziellen Risiken berichtet der Konzern in seinem nichtfinanziellen Konzernbericht, der gesondert veröffentlicht wird. → [Nichtfinanzieller Konzernbericht 2020, Seite 30](#)

Chancenmanagementsystem

Bei Chancen handelt es sich um interne und externe Entwicklungen, die sich positiv auf den Konzern auswirken können. Die direkte Verantwortung für die frühzeitige Identifikation und das Management von Chancen tragen keine Einzelpersonen, sondern Gremien. Diese entscheiden zum Beispiel über strategische Projekte, mit denen das Unternehmen auf neue Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert. Diese Gremien setzen sich aus Fachleuten und hochrangigen Entscheidern im Konzern zusammen. Bei der Entscheidungsfindung verfolgt die Wacker Neuson Group einen Ansatz, der chancenorientiert ist, ohne dabei die Risiken aus dem Fokus zu verlieren. Chancen sollen früh wahrgenommen und adaptiert werden, um die Wahrscheinlichkeit einer Chancenrealisierung zu erhöhen. Ausgewählte Chancenpotenziale der Wacker Neuson Group finden sich im Kapitel → [Chancen für die künftige Entwicklung, Seite 73ff.](#)

Angaben gemäß § 315a HGB beziehungsweise § 289a HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG

Nach § 315a HGB besteht für börsennotierte Aktiengesellschaften die Pflicht, im Konzernlagebericht unter anderem Angaben zur Kapitalzusammensetzung, zu Aktionärsrechten und deren Beschränkungen, zu den Beteiligungsverhältnissen und zu den Organen der Gesellschaft zu machen, welche übernahmerelevante Informationen darstellen. Dieselben Angaben sind nach § 289a HGB auch im Lagebericht der Gesellschaft zu machen. Nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG hat der Vorstand zu diesen Angaben außerdem der Hauptversammlung einen erläuternden Bericht vorzulegen. Nachfolgend werden die Angaben nach § 315a HGB beziehungsweise § 289a HGB mit den entsprechenden Erläuterungen nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG zusammengefasst.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Zum 31. Dezember 2020 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft 70.140.000,00 Euro und ist gemäß § 3 Abs. 2 der Satzung der Wacker Neuson SE eingeteilt in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie. Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht; mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden, die sich im Einzelnen insbesondere aus den §§ 12, 53a, 133 ff. und 186 AktG ergeben. Die Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes finden dabei auf die Wacker Neuson SE gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) ii), Art. 10 der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8. Oktober 2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE), nachfolgend: „SE-Verordnung“, Anwendung, soweit sich aus speziellen Vorschriften der SE-Verordnung nichts anderes ergibt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Angaben zum Konsortialvertrag

Zwischen einigen der Familie Wacker zuzurechnenden Aktionären und Gesellschaften einerseits (Wacker Aktionäre) und Aktionären und Gesellschaften der Familie Neunteufel (Neunteufel Aktionäre) andererseits besteht bis April 2022 ein Konsortialvertrag.

Die Konsorten beschließen vor jeder Hauptversammlung der Wacker Neuson SE über die Ausübung der Stimm- und Antragsrechte in der Hauptversammlung. Jeder Konsorte ist verpflichtet, in der Hauptversammlung sein Stimm- und Antragsrecht entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums auszuüben oder ausüben zu lassen. Kommt ein Beschluss des Konsortiums nicht zustande, haben die Konsorten im Hinblick auf die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Feststellung des Jahresabschlusses durch die Hauptversammlung, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, die Bestellung des Abschlussprüfers, die Wahrnehmung von Minderheitsrechten und bei aufgrund von Änderungen der Gesetzgebung oder der Rechtsprechung zwingenden Satzungsänderungen das Recht, ihr Stimmrecht frei auszuüben. In allen anderen Fällen haben die Konsorten ihre Stimme ablehnend abzugeben. Zwei Aufsichtsratsmitglieder werden von den Neunteufel Aktionären und zwei weitere Aufsichtsratsmitglieder von den Wacker Aktionären im Konsortium benannt.

Ohne Beschränkung zulässig sind Aktienübertragungen auf Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Abkömmlinge von Konsorten, auf minderjährige von Konsorten adoptierte Kinder, Geschwister, auf von einem Konsorten errichtete Stiftungen, die entweder gemeinnützig oder bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation Destinatäre und beherrschende Vorstandsmitglieder sind, sowie auf Gesellschaften, bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation unmittelbar oder mittelbar Gesellschafter sind. Wird auf solche Personen übertragen, müssen sie dem Konsortialvertrag beitreten. Wird an dritte Personen übertragen, ob entgeltlich oder unentgeltlich, bestehen Erwerbsrechte der übrigen Konsorten. Bei jeder außerbörslichen Veräußerung an Dritte steht allen übrigen Konsorten ein Vorkaufsrecht zu. Ist eine Übertragung beabsichtigt, mit der insgesamt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte an der Wacker Neuson SE an Dritte übergehen, die nicht zum Personenkreis gehören, an den frei übertragen werden kann, haben die übrigen Konsorten ein Mitveräußerungsrecht. Wird ein Konsorte aus wichtigem Grund aus dem Konsortium ausgeschlossen, haben die übrigen Konsorten ein Erwerbsbeziehungsweise Vorkaufsrecht. Gleiches gilt, wenn ein Konsorte seine Konsortenqualifikation verliert.

Angaben zum Gesellschaftsvertrag der Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG

Ein Teil der Wacker Aktionäre hält einen Teil seiner Aktien über die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, die wiederum auch über die Wacker Werke GmbH & Co. KG Aktien hält. Den Wacker Aktionären werden die Aktien wirtschaftlich zugerechnet.

Der Konsortialvertrag geht den Regelungen des Gesellschaftsvertrages so lange vor, wie die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG Partei des vorgenannten Konsortialvertrages ist. Vor jeder Hauptversammlung der Wacker Neuson SE findet eine Gesellschafterversammlung der Gesellschaft statt, in der die Wacker Aktionäre das Abstimmungsverhalten und die Ausübung von Antragsrechten festlegen. Allerdings sind die Stimmrechte in der Hauptversammlung entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums abzugeben. Zwei der Wacker Aktionäre haben das Recht, je ein Aufsichtsratsmitglied der Anteilseigner vorzuschlagen, welches dann von den übrigen zu wählen ist.

Für diejenigen Wacker Aktionäre, die Partei des Konsortialvertrages sind, gelten nur die Erwerbs- und Vorkaufsrechte nach dem Konsortialvertrag. Bei Veräußerungen durch einen Wacker Aktionär, der nicht Konsorte ist, greifen bei Veräußerungen an dritte Personen, die nicht vergleichbar qualifizieren wie diejenigen, auf die nach dem vorgenannten Konsortialvertrag frei übertragen werden darf, Erwerbs- und Vorkaufsrechte. Scheidet ein Wacker Aktionär durch Kündigung aus der Gesellschaft aus, steht den übrigen Konsorten für den Zeitraum von zwei Jahren seit dem Ausscheiden ein Vorkaufsrecht an den Aktien zu. Darüber hinaus kann die Gesellschafterversammlung beschließen, dass der ausscheidende Wacker Aktionär sein Abfindungsguthaben nicht in bar, sondern in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält. Jeder ausscheidende Wacker Aktionär kann verlangen, dass er sein Abfindungsguthaben in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält.

Syndikatsvertrag zwischen Herrn Martin Lehner und Neunteufel Aktionären

Zwischen einem Neunteufel Aktionär und Herrn Martin Lehner besteht ein Syndikatsvertrag, aufgrund dessen der Neunteufel Aktionär die Stimmrechte aus sämtlichen im Zuge des Zusammenschlusses von der Gesellschaft und der Neuson Kramer Baumaschinen AG (jetzt Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) erworbenen Aktien von Herrn Martin Lehner an der Gesellschaft ausübt. Die Stimmrechtsausübung erfolgt eigenverantwortlich, weisungsfrei und stets in Übereinstimmung mit den von dem Neunteufel Aktionär selbst gehaltenen Aktien. Im Hinblick auf Übertragungen an andere als den Neunteufel Aktionär besteht ein Vorkaufsrecht des Neunteufel Aktionärs.

Dem Vorstand sind im Übrigen keine Beschränkungen bekannt, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien der Gesellschaft betreffen.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn von hundert der Stimmrechte überschreiten

Nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) hat jeder Aktionär, der die Schwellen von 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte der Wacker Neuson SE als börsennotiertes Unternehmen erreicht, überschreitet oder unterschreitet, dies der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Wacker Neuson SE mitzuteilen.

Folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, sind dem Vorstand der Gesellschaft mitgeteilt worden.

Zwischen den nachstehend genannten Aktionären werden Stimmrechte im Umfang von insgesamt rund 57,7 Prozent des Grundkapitals durch einen Konsortial- beziehungsweise Syndikatsvertrag wechselseitig zugerechnet und gebunden (Abschnitt → [Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, Seite 65](#)).

Die nachstehenden Angaben beruhen auf entsprechenden Mitteilungen nach §§ 33 ff. WpHG, die die Wacker Neuson SE seit 2007, dem Jahr ihres Börsengangs, erhalten und veröffentlicht hat. Diese Mitteilungen sind im Anhang zum Jahresabschluss der Wacker Neuson SE unter dem Abschnitt „Mitteilungen und Veröffentlichungen von Veränderungen des Stimmrechtsanteils gemäß §§ 33 ff. WpHG“ im Detail dargestellt. Sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital der Gesellschaft, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, sind dem Vorstand nicht bekannt.

DIREKTE/INDIREKTE BETEILIGUNG VON MEHR ALS ZEHN VON HUNDERT DER STIMMRECHTE

NAME/FIRMA	
Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, München, Deutschland	Indirekt
Baufortschritt-Ingenieurgesellschaft mbH, München, Deutschland	Indirekt
Wacker-Werke GmbH & Co. KG, Reichertshofen, Deutschland	Direkt und indirekt
Interwac Holding AG, Volketswil, Schweiz	Indirekt
VGC Invest GmbH, Herrsching, Deutschland	Indirekt
Dr. Ulrich Wacker, Deutschland	Indirekt
Vicky Schlagböhmer, Deutschland	Indirekt
Christiane Wacker, Deutschland	Indirekt
Georg Wacker, Deutschland	Indirekt
Nachlass Dr. h. c. Christian Wacker, Deutschland	Indirekt
Andreas Wacker, Deutschland	Indirekt
Bärbel Wacker, Deutschland	Indirekt
Ralph Wacker, Deutschland	Indirekt
Susanne Wacker-Waldmann, Deutschland	Indirekt
Barbara von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Benedikt von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Jennifer von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Leonard von Schoeler, Deutschland	Indirekt
Dr. Andrea Steinle, Deutschland	Indirekt
NEUSON Forest GmbH (vormals: NEUSON Ecotec GmbH), Haid bei Anselden, Österreich	Direkt und indirekt
NEUSON Industries GmbH, Leonding, Österreich	Indirekt
PIN Privatstiftung, Linz, Österreich	Indirekt
Johann Neunteufel, Österreich	Indirekt
Martin Lehner, Österreich	Indirekt

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Mitarbeiter der Gesellschaft können die ihnen aus Aktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre unmittelbar nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung ausüben.

Gesetzliche Vorschriften und Satzungsbestimmungen über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über Satzungsänderungen

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach §§ 84, 85 AktG. Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat nach § 6 Abs. 1 der Satzung der Wacker Neuson SE aus mindestens zwei Personen zu bestehen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Vorstandsmitglieder (§ 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung). Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf ihrer Bestellung erfolgen ebenfalls durch den Aufsichtsrat, der hierüber mit einfacher Mehrheit beschließt.

Vorstandsmitglieder werden bei der Wacker Neuson SE für einen Zeitraum von höchstens sechs Jahren (Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84, 85 AktG, § 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung) bestellt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands, einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands sowie einen Vorstandssprecher ernennen (§ 6 Abs. 2 Satz 2 der Satzung). Derzeit ist ein Vorstandsvorsitzender ernannt.

Bei Satzungsänderungen sind die §§ 179 ff. AktG zu beachten. Über Satzungsänderungen hat die Hauptversammlung zu entscheiden (§§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 179 Abs. 1 AktG). Bei einer Societas Europaea (SE) wie der Wacker Neuson SE müssen satzungsändernde Beschlüsse grundsätzlich mit der Mehrheit von nicht weniger als zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen gefasst werden, sofern die Rechtsvorschriften für Aktiengesellschaften im Sitzstaat der SE keine größere Mehrheit vorsehen oder zulassen (Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung). Jeder Mitgliedstaat kann jedoch bestimmen, dass die einfache Mehrheit der Stimmen ausreicht, sofern mindestens die Hälfte des gezeichneten Kapitals vertreten ist (Art. 59 Abs. 2 SE-Verordnung). Hiervon hat der deutsche Gesetzgeber in § 51 Satz 1 SE-Ausführungsgesetz Gebrauch gemacht. Dies gilt nicht für die Änderung des Unternehmensgegenstandes, für eine Sitzverlegung und für Fälle, für die eine höhere Kapitalmehrheit gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist (§ 51 Satz 2 SE-Ausführungsgesetz). Dementsprechend bestimmt § 21 Abs. 1 der Satzung, dass es für Satzungsänderungen, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen beziehungsweise, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen bedarf.

Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, zu beschließen (§ 179 Abs. 1 Satz 2 AktG, § 15 der Satzung).

Befugnisse des Vorstands insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Eigene Aktien

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2017 ist der Vorstand ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. Mai 2022 insgesamt 7.014.000 eigene Aktien zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, ausgeübt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als zehn Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Die Aktien dürfen nicht zum Zweck des Handelns in eigenen Aktien erworben werden.

Der Erwerb der eigenen Aktien erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten (die beiden letztgenannten Optionen im Folgenden zusammen „öffentliches Erwerbsangebot“).

Erfolgt der Erwerb der eigenen Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den volumengewichteten Durchschnitt der Schlusskurse einer Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem entsprechenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Eingehung der Verpflichtung

zum Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent über- und um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

Bei einem Erwerb im Wege eines öffentlichen Erwerbsangebots kann die Gesellschaft einen festen Erwerbspreis oder eine Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) festlegen, innerhalb derer sie bereit ist, Aktien zu erwerben. Bei einem öffentlichen Kaufangebot der Gesellschaft dürfen der angebotene Kaufpreis oder die Kaufpreisspanne den volumengewichteten Durchschnitt der Schlusskurse einer Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem entsprechenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots um nicht mehr als 10 Prozent über- und um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

Bei einer Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten darf der auf der Basis der abgegebenen Angebote ermittelte Kaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) je Aktie der Gesellschaft den volumengewichteten Durchschnitt der Schlusskurse einer Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem entsprechenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Veröffentlichung der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- und um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

Grundsätzlich können nach der Ermächtigung die von der Gesellschaft erworbenen eigenen Aktien ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, durch öffentliches Angebot an alle Aktionäre oder über die Börse wieder veräußert werden oder – mit oder ohne Herabsetzung des Grundkapitals – eingezogen werden.

Daneben können die von der Gesellschaft erworbenen eigenen Aktien ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, für weitere Zwecke verwendet werden; dabei kann das Bezugsrecht der Aktionäre ganz oder zum Teil ausgeschlossen werden, bzw. ist das Bezugsrecht der Aktionäre notwendigerweise ausgeschlossen:

Bei einer Veräußerung der eigenen Aktien durch ein öffentliches Angebot an alle Aktionäre ist der Vorstand berechtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge auszuschließen. Der Vorstand ist ermächtigt, eigene Aktien an Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, sowie an Organmitglieder von mit ihr verbundenen Unternehmen auszugeben. Dabei handelt es sich um eine Ermächtigung zur Ausgabe von sogenannten Belegschaftsaktien. Soweit im Rahmen eines Vorstandsbeitragsmodells Aktien an Vorstandsmitglieder veräußert werden, entscheidet hierüber aufgrund einer ihm gesondert erteilten Ermächtigung der Aufsichtsrat im Rahmen der Festsetzung der Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder.

Der Vorstand ist zudem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, eigene Aktien als Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder als Gegenleistung beim Erwerb von Unternehmen, Betrieben, Unternehmensteilen oder Beteiligungen anzubieten und zu übertragen.

Ferner ist vorgesehen, dass eigene Aktien zur Durchführung einer sogenannten Aktiendividende (scrip dividend) verwendet werden können. Bei der Aktiendividende unter Verwendung eigener Aktien wird allen Aktionären angeboten, ihren mit dem Gewinnverwendungsbeschluss der Hauptversammlung entstandenen Anspruch auf Auszahlung der Dividende abzutreten, um im Gegenzug eigene Aktien zu beziehen.

Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die noch zu erwerbenden eigenen Aktien auch gegen Barleistung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, sofern der Veräußerungspreis je Aktie den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Die endgültige Festlegung des Veräußerungspreises für die eigenen Aktien geschieht zeitnah vor der Veräußerung. Der Vorstand wird einen eventuellen Abschlag vom Börsenkurs so niedrig bemessen, wie dies nach den zum Zeitpunkt der Platzierung vorherrschenden Marktbedingungen möglich ist. Der Abschlag vom Börsenpreis zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung wird keinesfalls mehr als 5 Prozent des aktuellen Börsenkurses betragen. Diese Ermächtigung gilt zudem mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder zum Zeitpunkt der Beschlussfassung noch zum Zeitpunkt der Ausnutzung der Ermächtigung. Auf diese Begrenzung sind diejenigen Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit der Wiederveräußerungsermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert wurden. Hierunter fallen auch die Aktien, die zur Bedienung von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandlungs- oder Optionsrechten ausgegeben wurden, soweit diese Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu diesem Zeitpunkt unter Bezugsrechtsausschluss ausgegeben wurden.

Genehmigtes Kapital 2017

Gemäß § 3 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 29. Mai 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 17.535.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- für Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben;
- bei Kapitalerhöhungen durch Gewährung von Aktien gegen Sacheinlagen insbesondere zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen oder sonstigen Vermögensgegenständen oder Ansprüchen auf den Erwerb von Vermögensgegenständen einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft oder ihre Konzerngesellschaften;
- bei Kapitalerhöhungen durch Gewährung von Aktien gegen Bareinlagen, sofern der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich im Sinne der § 203 Abs. 1 und 2 in Verbindung mit § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien insgesamt zehn Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese zehn Prozent-Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt ihrer Ausnutzung aufgrund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden beziehungsweise auszugeben sind.

Über den Inhalt der jeweiligen Aktienrechte und die sonstigen Bedingungen der Aktiengabe einschließlich des Ausgabebetrags entscheidet im Übrigen der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Bei dem vorstehend beschriebenen genehmigten Kapital handelt es sich um Regelungen, die bei mit der Gesellschaft vergleichbaren börsennotierten Unternehmen üblich sind und nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeversuche dienen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen

Die im Februar 2017, Mai 2019 und August 2020 von der Wacker Neuson SE aufgenommenen Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten zwischen drei und sieben Jahren sehen Kündigungsmöglichkeiten für die jeweiligen Gläubiger vor, wenn Dritte mindestens 50 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft erwerben. Entsprechende Regelungen enthalten auch die Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten zwischen fünf und sieben Jahren, die die Wacker Neuson Corporation, USA, eine hundertprozentige Tochter der Gesellschaft, im Februar 2018 aufgenommen hat.

Die Kramer-Werke GmbH, eine Konzerngesellschaft, und der John Deere Konzern haben eine Vereinbarung zum internationalen Vertrieb von landwirtschaftlichen Rad- und Teleskopladern abgeschlossen. Diese Vereinbarung enthält eine Bestimmung, nach der John Deere unter bestimmten Bedingungen berechtigt ist, den Vertrag zu kündigen, wenn einer der vertraglich näher definierten Wettbewerber von John Deere direkt oder indirekt einen Anteil von mehr als 25 Prozent an der Kramer-Werke GmbH oder der Wacker Neuson SE hält oder ein solcher Wettbewerber das Recht hat, die Mehrheit der Mitglieder der Organe der Kramer-Werke GmbH oder der Wacker Neuson SE zu bestimmen. John Deere hat sich im Rahmen dieser Kooperation zudem finanziell an der Kramer-Werke GmbH beteiligt. Sollte ein unmittelbarer Wettbewerber von John Deere im Land- oder Baumaschinenbereich eine Beteiligung von mehr als 25 Prozent der Aktien der Wacker Neuson SE erlangen, so hat der Wacker Neuson Konzern mit John Deere, soweit rechtlich zulässig, über die Veräußerung seiner Anteile der Kramer-Werke GmbH an John Deere zu verhandeln.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind

Solche Vereinbarungen bestehen nicht.

Schlussbemerkung

Im Berichtszeitraum gab es für den Vorstand keinen Anlass, sich mit Fragen einer Übernahme oder mit den Besonderheiten bei den nach dem Übernahmegerichtlinie-Umsetzungsgesetz zu machenden Angaben zu befassen. Weitere Erläuterungen über die vorstehenden Angaben hinaus sind aus Sicht des Vorstands deswegen nicht erforderlich.

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB i. V. m. § 315d HGB

Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat mit Datum vom 18. März 2021 eine Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f i. V. m. § 315d HGB abgegeben und diese auf der Internetseite der Wacker Neuson SE unter → www.wackerneusongroup.com/investor-relations/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung allgemein zugänglich gemacht.

Nichtfinanzieller Konzernbericht 2020

Die Wacker Neuson SE ist nach dem deutschen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz dazu verpflichtet, jährlich über die Themenbereiche Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung zu berichten. Die Wacker Neuson Group hat hierzu für das Geschäftsjahr 2020 einen gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b HGB erstellt, der zeitgleich mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht wurde. Der nichtfinanzielle Konzernbericht 2020 der Wacker Neuson Group ist auch auf der Unternehmenswebsite zu finden:

→ www.wackerneusongroup.com/investor-relations

Vergütungsbericht (Grundzüge des Vergütungssystems)

Angaben zum Vorstand

Nach dem Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz sind börsennotierte Gesellschaften verpflichtet, im Anhang zum Jahres- und Konzernabschluss auch individualisierte Angaben zur Vorstandsvergütung, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, aufzunehmen. Das Gesetz sieht vor, dass die Angaben unterbleiben können, wenn die Hauptversammlung dies mit einer Mehrheit von 75 Prozent der abgegebenen Stimmen beschließt. Ein solcher Beschluss kann höchstens für fünf Jahre gefasst werden. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 hat die Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2016 bis einschließlich 2020 von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Künftig verpflichtet das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) börsennotierte Gesellschaften wie die Wacker Neuson SE zur jährlichen Erstellung eines separaten, gemeinsamen Vergütungsberichts von Vorstand und Aufsichtsrat, in dem die im vorangegangenen Geschäftsjahr entsprechend des Vergütungssystems gewährte und geschuldete Vergütung für die gegenwärtigen oder früheren Organmitglieder dargestellt wird. Einen solchen Vergütungsbericht wird das Unternehmen den gesetzlichen Vorgaben entsprechend erstmals für das laufende Geschäftsjahr 2021 erstellen.

Die Vergütung des Vorstands wird vom gesamten Aufsichtsrat festgelegt und in regelmäßigen Abständen überprüft. Die Festlegung von Struktur und Höhe der Vergütung orientiert sich an der Größe und der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft sowie den Aufgaben und der Leistung der Vorstandsmitglieder.

Altes Vergütungssystem bis 30.9.2020

Die Bezüge der im Berichtsjahr aktiven Vorstandsmitglieder, die ihre Tätigkeit vor dem 1. Oktober begonnen haben, setzen sich zusammen aus:

- einem festen Jahresgrundgehalt
- einer jährlichen variablen Vergütung
- Abfindung bei vorzeitigem Ausscheiden, teilweise Übergangsgeld
- Bezügen bei Unfall, Krankheit, Tod
- Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen sowie
- leistungs- und/oder beitragsbezogenen Versorgungszusagen

Die Vergütungskomponenten stellen sich im Einzelnen folgendermaßen dar:

- Die jährliche feste Vergütung wird in gleichen monatlichen Raten ausbezahlt.
- Als Messgrößen für die variable Vergütung dienen das durchschnittliche Konzernergebnis nach Steuern der letzten drei Geschäftsjahre, wie es sich aus den festgestellten Konzernabschlüssen für die jeweiligen Geschäftsjahre ergibt, und die Gesamtkapitalrendite gemäß Konzernabschluss. Eine zusätzliche Messgröße ist der Unternehmenserfolg, gemessen an einer Kombination von Umsatzzielen und EBIT-Marge des Konzerns. Die auf dieser Messgröße beruhende variable Vergütung wird nur zu einem Teil mit Billigung des Konzernabschlusses für das betreffende Geschäftsjahr ausbezahlt, der verbleibende (Nachhaltigkeits-)Anteil kommt nur dann zur Auszahlung, wenn in den zwei Folgejahren die Kennzahl für den Unternehmenserfolg über einer definierten Mindestvorgabe liegt. Für die variable Vergütung insgesamt ist für alle Vorstandsmitglieder eine Obergrenze vereinbart.
- Der Anteil der variablen Vergütung an der maximalen Gesamtdirektvergütung ist individuell unterschiedlich und bewegt sich für das Berichtsjahr bei einer Zielerreichung von 100 Prozent in einer Bandbreite von 64 Prozent bis 68 Prozent.
- Wird der Dienstvertrag der Vorstandsmitglieder vorzeitig, aber nicht aus wichtigem Grund beendet, erhalten die Vorstandsmitglieder jeweils eine Abfindung in Höhe des für die Restlaufzeit des Vertrages abgezinsten, durchschnittlichen Jahreseinkommens einschließlich der variablen Vergütung, höchstens jedoch zwei Jahresvergütungen. Bei einer Vertragsbeendigung nach Vollendung des 55. und vor Vollendung des 62. Lebensjahres können einige Vorstandsmitglieder Übergangszahlungen beanspruchen.
- Bei einer unverschuldeten vorübergehenden Dienstverhinderung erhalten die Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt und die Tantieme für einen begrenzten Zeitraum weiter. Für einen begrenzten Zeitraum erhalten die Witwen und unterhaltsberechtigten Kinder im Todesfall entsprechende Zahlungen. Witwen- und Waisenrente aus der Pensionszusage bleiben hiervon unberührt.
- Zu den Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen zählen ein Zuschuss zur Krankenversicherung und zur Alterssicherung, Prämien für eine Unfallversicherung, die Überlassung eines Dienstwagens und Ähnliches.
- Die Vorstandsmitglieder erhalten im Rahmen einer Pensionszusage nach Vollendung des 62. Lebensjahres eine Altersrente auf Lebenszeit, sofern das Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft nicht aus einem vom Vorstandsmitglied verschuldeten wichtigen Grund geendet hat. Ferner wird eine Invaliditätsrente bei Erwerbsunfähigkeit sowie eine Witwen- und Waisenrente im Todesfall bezahlt. Anderweitige Bezüge sind in diesen Fällen gegebenenfalls anzurechnen.

Neues Vergütungssystem ab 1.10.2020

Für Vorstandmitglieder, die ihren Dienst ab 1. Oktober 2020 beginnen bzw. begonnen haben, hat der Aufsichtsrat im Vorgriff auf die Grundsätze seines neuen Vergütungssystems nach ARUG II, welches den gesetzlichen Vorgaben entsprechend der Hauptversammlung im Mai 2021 vorgelegt werden wird, neue Vergütungsstrukturen angewendet.

Die Bezüge nach diesem neuen System setzen sich zusammen aus:

- einem festen Jahresgrundgehalt
- einer jährlichen kurzfristigen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI)
- einer auf vier Jahre angelegten und aktienbasierten variablen Vergütung (Long Term Incentive, LTI)
- Bezügen bei Unfall, Krankheit, Tod
- Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen sowie
- einer beitragsbasierten Altersversorgung über eine Unterstützungskasse

Die Vergütungskomponenten dieses neuen Vergütungssystems stellen sich im Einzelnen folgendermaßen dar:

- Das feste Jahresgrundgehalt wird in gleichen monatlichen Raten ausgezahlt.
- Als Leistungskriterien für die kurzfristige variable Vergütung (STI) dienen neben dem Umsatzwachstum die EBT-Marge (in Prozent vom Umsatz), die Marge für den Operativen Cashflow (in Prozent vom Umsatz) sowie das Umsatzwachstum mit rein elektrisch betriebenen Baugeräten und Kompaktmaschinen (Zero Emission).
- Die langfristige variable Vergütung wird in Form virtueller Aktien (Virtual Performance Share Plan) mit einem Beobachtungszeitraum von vier Jahren gewährt und basiert – neben dem Aktienkurs der Gesellschaft – auf den Leistungskriterien ROCE (Return on Capital Employed), der Entwicklung der Aktie inkl. Dividenden gegenüber dem Vergleichsindex SDAX (relativer Total Shareholder Return vs. SDAX) sowie einem Strategieziel, welches den Markterfolg in bestimmten Geschäftsfeldern misst.
- Der Anteil der variablen Vergütung an der Gesamtdirektvergütung beträgt – bei einer Zielerreichung von 100 Prozent – 60 Prozent.
- Für die einzelnen Bestandteile der variablen Vergütung sowie für die Vergütung insgesamt ist eine Obergrenze vereinbart.
- Bei einer unverschuldeten vorübergehenden Dienstverhinderung erhalten die Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt und die Tantieme für einen begrenzten Zeitraum weiter. Für einen begrenzten Zeitraum erhalten die Witwen und unterhaltsberechtigten Kinder im Todesfalle entsprechende Zahlungen. Witwen- und Waisenrente aus der Pensionszusage bleiben hiervon unberührt.
- Zu den Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen zählen Prämien für eine Unfallversicherung und die Überlassung eines Dienstwagens.
- Die Vorstandsmitglieder erhalten im Rahmen einer beitragsbasierten mittelbaren Versorgungszusage (Durchführungsweg: Unterstützungskasse) nach Vollendung des 65. Lebensjahres eine Altersrente auf Lebenszeit nach den Vorgaben des jeweils gewählten Leistungsplans, der auch eine Invaliditätsrente bei Erwerbsunfähigkeit sowie eine Witwen- und Waisenrente im Todesfall vorsehen kann.

Besondere Regelung für Herrn Kurt Helletzgruber

Herr Kurt Helletzgruber ist vom Aufsichtsrat seit dem 1. Dezember 2020 für die Dauer von sieben Monaten in den Vorstand entsendet worden. Der Aufsichtsrat hat sich insoweit für eine von dem oben geschilderten neuen Vergütungssystem abweichende Vergütungsstruktur entschieden, die der Sondersituation Rechnung trägt.

Die Vorstandstätigkeit von Herrn Helletzgruber wird aufgrund ihres interimsistischen Charakters über einen Beratungsvertrag mit der Helletzgruber Beratungs- und Beteiligungs-GmbH, Linz, Österreich, vergütet. Die Vergütung setzt sich zusammen aus einem Basisbetrag und einem erfolgsabhängigen Anteil. Werden im Geschäftsjahr 2021 bestimmte Erfolgskennzahlen verfehlt, ist der Aufsichtsrat zur Herabsetzung des erfolgsabhängigen Anteils nach billigem Ermessen (§ 315 BGB) berechtigt. Hinzu kommt der Ersatz angemessener Auslagen, inkl. einer pauschalen Abgeltung für die Nutzung eines eigenen Pkw. Sonstige Nebenleistungen werden Herrn Helletzgruber nicht gewährt, insbesondere keine Altersvorsorge.

Gesamtbezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Gesellschaft betrugen im Geschäftsjahr 4,7 Mio. Euro (2019: 4,0 Mio. Euro). Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betrugen 0,5 Mio. Euro (2019: 0,5 Mio. Euro). In der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 wurde gemäß §§ 286 Abs. 5 Satz 1, 314 Abs. 3 Satz 1, 315a Abs. 1 HGB beschlossen, dass die Angaben gemäß Art. 61 SE-Verordnung in Verbindung mit § 285 Nr. 9 lit. a) Satz 5 bis 8 HGB sowie §§ 314 Abs. 1 Nr. 6 lit. a) Satz 5 bis 8, 315a Abs. 1 HGB (in ihrer jeweils anwendbaren Fassung) – letztmals für das Geschäftsjahr 2020 – unterbleiben.

Angaben zum Aufsichtsrat

Die Vergütungsstruktur für den Aufsichtsrat ist in § 14 der Satzung festgehalten; sie wurde von der Hauptversammlung im Mai 2012 letztmalig angepasst. Die feste Vergütung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder beträgt demnach 30.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält den 2-fachen Betrag, sein Stellvertreter den 1½-fachen Betrag der Festvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds. Mitglieder von Ausschüssen erhalten einen zusätzlichen Festbetrag, die Ausschussvorsitzenden das Doppelte. Darüber hinaus erhalten die Aufsichtsratsmitglieder für jede Aufsichtsratssitzung, an der sie teilnehmen, eine pauschale Aufwandsentschädigung. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner Ersatz aller Auslagen sowie Ersatz der etwa auf ihre Vergütung und Auslagen entfallenden Umsatzsteuer. Zusätzlich wird den Aufsichtsratsmitgliedern eine variable Vergütung gewährt.

Messgröße für die variable Vergütung ist das Konzernergebnis nach Steuern. Die variable Vergütung ist auf das 0,75-Fache der jeweiligen Festvergütung begrenzt. Die Berechnung erfolgt anhand des gebilligten Konzernabschlusses der Gesellschaft unter Berücksichtigung von § 113 Abs. 3 AktG.

Nachtragsbericht

Zu Ereignissen, die nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 eingetreten sind, wird auf die Angaben im Konzernanhang verwiesen (Anhangsangabe Nr. 30).

Prognosebericht

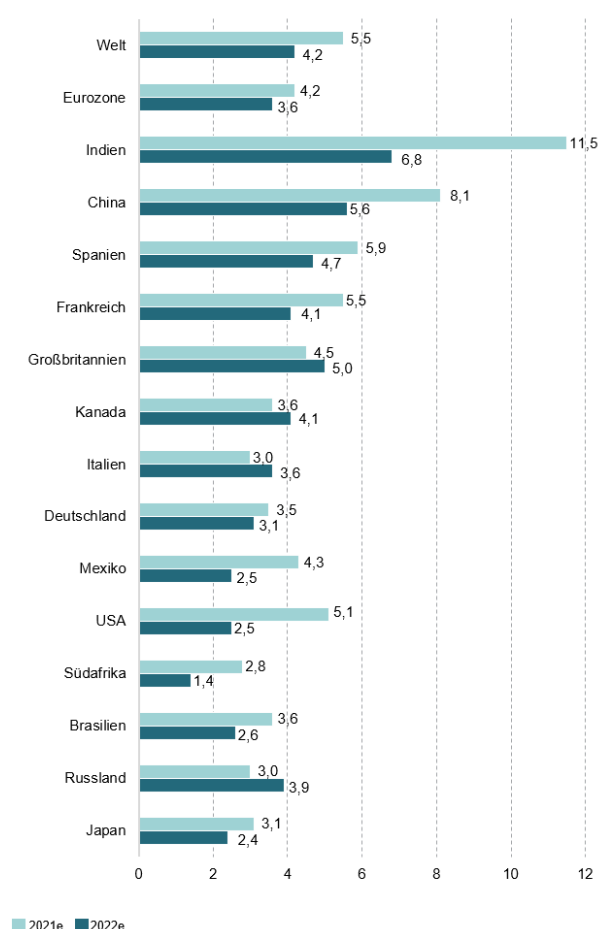
Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

- Unterschiedliche Wachstumsdynamik in einzelnen Ländern
- Industrienationen mit vergleichsweise moderatem Wachstum

Nach dem schweren Einbruch der Weltwirtschaft um 3,5 Prozent im Jahr 2020 in Folge der Corona-Pandemie, prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) für das Jahr 2021 ein Wachstum von 5,5 Prozent. Dabei gehen die Experten von einer unterschiedlich starken Wachstumsdynamik in den einzelnen Ländern aus, je nach Schwere der Gesundheitskrise und dem Zugang zu medizinischer Versorgung, der Abhängigkeit der Wirtschaftsleistung von kontaktintensiven Sektoren und der Effektivität staatlicher Maßnahmen zur Begrenzung langfristiger negativer wirtschaftlicher Auswirkungen. Risiken sieht der IWF in neuen Virusvarianten und steigenden Infektionsraten, und den damit verbundenen erneuten Beschränkungen des öffentlichen Lebens, sowie angesichts logistischer Probleme bei der Impfstoffverteilung und Unsicherheiten bezüglich der Impfbereitschaft.

WELTWEITES BIP-WACHSTUM 2021E UND 2022E

IN %



Quelle: International Monetary Fund, Januar 2021

Für die Industriestaaten erwartet der IWF aufgrund der umfangreichen fiskalpolitischen Maßnahmen der einzelnen Staaten sowie unterstützender geldpolitischer Maßnahmen der Zentralbanken einen vergleichsweise geringen Produktionsverlust und rechnet vor dem Hintergrund einer breiten Verfügbarkeit von Impfstoffen im Sommer mit einem Wachstum von 4,3 Prozent für das Jahr 2021. Dabei werden die Vereinigten Staaten dem IWF zufolge – unter anderem getrieben durch das Ende Dezember 2020 verabschiedete Konjunkturpaket – bereits in der zweiten Jahreshälfte 2021 wieder ihr Aktivitätsniveau von Ende 2019 erreichen, während die Aktivität im Euroraum und in Großbritannien voraussichtlich noch bis 2022 unter diesem Niveau verharren wird. So sagt der IWF für die USA Zuwächse von 5,1 bzw. 2,5 Prozent für 2021 und 2022 voraus, während der BIP-Zuwachs für die Eurozone laut Wachstumsprognose für 2021 lediglich 4,2 Prozent beträgt, gefolgt von 3,6 Prozent im Jahr 2022. Die geringere Dynamik in der Eurozone begründen die IWF-Experten mit der Schwächung der Konjunktur zum Jahresende 2020 in Folge steigender Infektionszahlen und den damit verbundenen erneuten Einschnitten, die sich ins Jahr 2021 hinein fortsetzen würden.

China, das die Corona-Pandemie durch erfolgreiche Eindämmungsmaßnahmen vergleichsweise schnell unter Kontrolle gebracht hatte, konnte im Jahr 2020 mit einem Plus von 2,3 Prozent als einziges Land ein Wachstum verzeichnen. Für 2021 und 2022 rechnet der IWF mit einem weiteren Wachstum von 8,1 bzw. 5,6 Prozent, beflügelt von staatlichen Investitionen, Maßnahmen zur Belebung des privaten Konsums und Liquiditätshilfen der Zentralbank.

Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- Nach coronabedingtem Einbruch der Bautätigkeit Anzeichen für Entspannung der Baukonjunktur
- US-amerikanische Vermietindustrie erwartet Wachstumsschub ab 2022, europäische Vermietindustrie optimistisch für 2021
- Stimmung in der europäischen Landtechnikbranche positiv

Entspannung der Baukonjunktur nach historischem Einbruch

Nach einem historischen Einbruch der Bautätigkeit im zweiten Quartal 2020 aufgrund der weitreichenden Restriktionen zur Eindämmung von COVID-19, zeichnet sich eine Erholung der weltweiten Bauwirtschaft ab. In vielen wichtigen Märkten zog die Bauproduktion ab dem dritten Quartal 2020 an. Trotz neuerlicher Beschränkungen in der zweiten Jahreshälfte infolge des erneuten Anstiegs von COVID-19-Infektionen konnte die Bauindustrie im Allgemeinen weiterarbeiten. Mit der bevorstehenden Verteilung der Impfstoffe ist das Risiko einer Wiederholung der schwerwiegenden Unterbrechung wie im Jahr 2020 geringer geworden. Vor diesem Hintergrund erwartet GlobalData für das Jahr 2021 ein Wachstum der globalen Bauproduktion um 4,5 Prozent.

Ähnlich präsentieren sich die kurzfristigen Perspektiven für die europäische Baukonjunktur: Nach Einschätzung von Euroconstruct soll die Produktionsleistung im Bauhauptgewerbe im Jahr 2021 um 4,1 Prozent ansteigen. In Deutschland, wo die Bauwirtschaft 2020 deutlich geringer von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen war, wird für 2021 allerdings mit einem leicht rückläufigen Markt gerechnet.

Für die Baumaschinenindustrie erwarten die Experten des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) nach starken Rückgängen im Jahr 2020 für das Jahr 2021 wieder ein leichtes Wachstum. So prognostiziert der Verband für den Weltmarkt ebenso wie für den

europäischen Markt ein Plus von etwa 5 Prozent. Als Treiber werden das weiterhin äußerst günstige Investitionsklima und der positive Ausblick für nahezu alle Kundensegmente, darunter allgemeine Bauwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau und Vermietung genannt. Negativ könnten sich Verzögerungen bei der Auftragsvergabe, die Zurückhaltung der öffentlichen Haushalte angesichts der hohen Neuverschuldung sowie langfristig eine Verlangsamung des Urbanisierungsprozesses auswirken. Für Deutschland erwartet der VDMA die Umsätze auf dem Niveau von 2020.

Der Geschäftsklimaindex des Committee for European Construction Equipment (CECE) erreichte im Dezember 2020 seinen höchsten Stand in 16 Monaten, dabei lagen die optimistischen Zukunftserwartungen auf einem Niveau, das zuletzt vor mehr als zwei Jahren erreicht worden war. Besonders positiv beurteilten die europäischen Baumaschinenhersteller die Aussichten für Nordamerika, Frankreich und die osteuropäischen Länder.

Der amerikanische Branchenverband der Vermietindustrie American Rental Association (ARA) blickt verhalten optimistisch auf die kommenden Jahre und erwartet nach einer leichten Entspannung im Jahr 2021 ab dem Jahr 2022 Wachstumsraten im hohen einstelligen Prozentbereich. Für die europäische Vermietindustrie zeigt sich die European Rental Association (ERA) bereits für das Jahr 2021 optimistisch und prognostiziert ein Wachstum von 4,8 Prozent. Damit zeigt die Vermietindustrie gegenüber 2020 eine verbesserte, aber dennoch weiterhin zurückhaltende Investitionsbereitschaft.

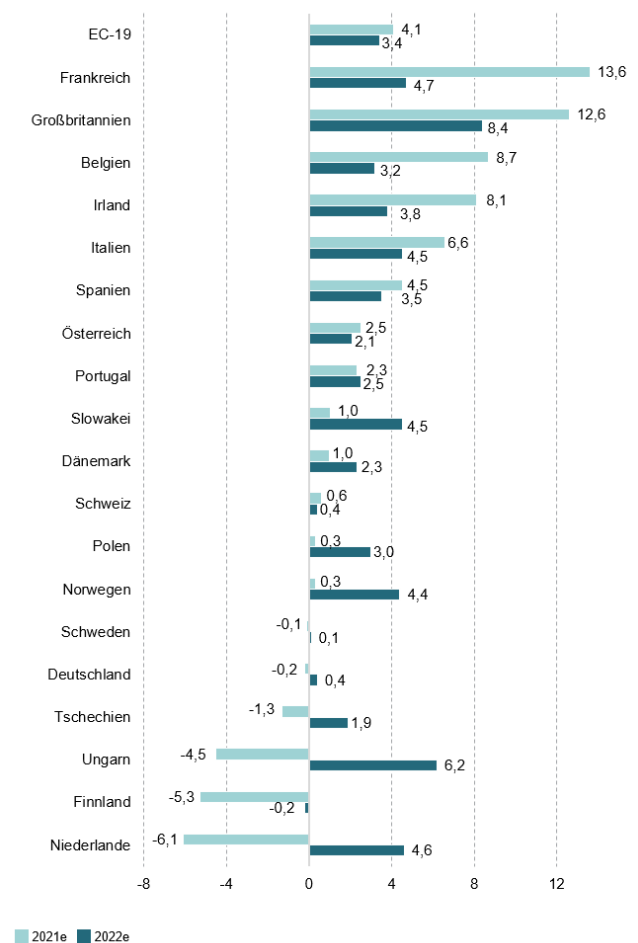
Stimmungslage in der europäischen Landtechnikbranche positiv

Der Geschäftsklimaindex des Branchenverbands European Agricultural Machinery Association (CEMA) lag bereits im September wieder über Vor-Corona-Niveau und verbesserte sich bis zum Ende des Jahres weiter auf seinen höchsten Stand in mehr als zwei Jahren. Für 2021 rechnen die europäischen Branchenvertreter mit einem Umsatzwachstum von etwa 4 Prozent, was insofern bemerkenswert ist, als dass im Jahr 2020 kaum Umsatzeinbußen hingenommen werden mussten, sondern für das Gesamtjahr eine insgesamt flache Entwicklung erwartet wird. Ein stabiles Marktvertrauen herrscht insbesondere in die Hauptmärkte Deutschland, Frankreich und Italien, dagegen sind die Erwartungen für Großbritannien und Osteuropa eher negativ. Wachstumsimpulse erhoffen sich die europäischen Landmaschinenhersteller unter anderem aus Nordamerika. Die Auftragseingänge entwickelten sich im vierten Quartal sehr positiv und erreichten im November den höchsten je gemessenen Wert für diesen Monat. In Deutschland lagen die Auftragseingänge im vierten Quartal laut „Konjunkturbarometer Agribusiness“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY im Durchschnitt zweistellig im Plus. Gleichzeitig werden die Investitionsplanungen der Landwirte und Lohnunternehmer für das Jahr 2021 als erfreulich hoch bewertet.

Kritisch bewertet der Deutsche Bauernverband die Situation der Landwirte. Er sieht zahlreiche Betriebe zum Ende des Jahres 2020 in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation. Gründe sind unzufriedenstellende Erzeugerpreise für die meisten Erzeugnisse, allen voran Fleisch, aufgrund des Preisverfalls infolge lockdownbedingter Schließungen der Gastronomie und des andauernden Verbots von Großveranstaltungen. In der zweiten Jahreshälfte entfiel zudem der preisstabilisierende Export in asiatische Drittländer aufgrund der Afrikanischen Schweinepest. Daneben birgt der Brexit erhebliche Risiken für den Milchpreis, da Großbritannien als Nettoimporteur von Milchprodukten von erheblicher Bedeutung für einen stabilen Milchmarkt in der europäischen Union ist.

Mittel- und langfristig dürften sich die Fundamentaltrends, wie das Wachstum der Weltbevölkerung und der dadurch stetig steigende Lebensmittelbedarf, weiterhin positiv auf die Landtechnikbranche auswirken. Der grundsätzliche Bedarf an modernen und kompakten Maschinen, insbesondere für effizientere Arbeit auf den Höfen, sollte daher weiter zunehmen. Insbesondere sinkende Marktpreise für landwirtschaftliche Güter könnten dabei für Landwirte den Druck erhöhen, in leistungsfähige Maschinen zu investieren.

ERWARTUNG FÜR DIE ENTWICKLUNG DER EUROPÄISCHEN BAUWIRTSCHAFT 2021E UND 2022E



Quelle: Euroconstruct, Dezember 2020.

Chancen für die künftige Entwicklung

- Megatrends stützen Geschäftsentwicklung
- Konsequente Umsetzung der Strategie 2022
- Innovationen als Hebel für Marktanteilsgewinne

Megatrends stützen Geschäftsentwicklung

Globale Megatrends führen dazu, dass der weltweite Bedarf an Kompaktmaschinen und Baugeräten nachhaltig steigt. Wichtige Treiber für das Konzernwachstum sind:

- Bevölkerungswachstum: Im Jahr 2050 werden statt heute knapp acht Milliarden fast zehn Milliarden Menschen auf der Erde leben. Damit steigt der Nahrungsmittel- und Versorgungsbedarf weltweit an. Darüber hinaus wird weiter in Straßen-, Schienen- und Telekommunikationsnetze, aber auch in die Modernisierung von Gebäuden investiert, was zu einer verstärkten Nachfrage nach Baugeräten und Kompaktmaschinen führen wird.
- Wachsender Wohlstand: Vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern erhöhen die steigende Kaufkraft sowie die Nachfrage neuer Konsumentenschichten die Bautätigkeit. Gleichzeitig wird der Anstieg des Lohnniveaus die Mechanisierung in Bau- und Landwirtschaft weiter vorantreiben.
- Urbanisierung: Im Jahr 2050 werden rund zwei Drittel der Weltbevölkerung in Städten leben. Die größten Herausforderungen für Bauen, Wohnen und Infrastruktur werden sich dabei in den sogenannten „Mega Cities“ mit mehr als zehn Millionen Einwohnern ergeben. Der weltweite Bedarf an wendigen und kompakten Baumaschinen wird dadurch weiter ansteigen.
- Klimawandel: Die Erwärmung der Atmosphäre und die Luftverschmutzung werden, unter anderem getrieben durch die Fridays for Future-Bewegung und ein durch die Corona-Pandemie verstärktes Neubewusstsein im Umgang mit unserem Planeten, zunehmend als globales Problem wahrgenommen, gegen das auf nationaler und internationaler Ebene mit wachsender Entschlossenheit vorgegangen wird. Die ehrgeizigen Ziele des EU Green Deal rücken die Bedeutung erneuerbarer Energien und den Fokus auf elektrische Mobilität dabei auch immer mehr in den Fokus der Bau- und Landmaschinenbranche.

Die genannten Trends stellen für die Wacker Neuson Group langfristige Wachstumschancen dar. Als einer der führenden Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen wird der Konzern sein Geschäft durch innovative Produkte und auf Kundenbedürfnisse ausgerichtete

Dienstleistungen weltweit ausbauen. Während kompakte Baumaschinen in Europa bereits seit vielen Jahren etabliert sind, befinden sich die Märkte in Nordamerika und Asien noch in einem vergleichsweise jungen Stadium. Sie versprechen daher tendenziell höhere Steigerungsraten. Diese will der Konzern nutzen und mit seinen innovativen Maschinen Marktanteile gewinnen.

Im Bereich der elektrisch betriebenen Baugeräte und Kompaktmaschinen kann die Wacker Neuson Group ihren Kunden bereits heute eine breite Produktpalette anbieten. Alle drei Konzernmarken verfügen über völlig emissionsfreie Produkte, die von den Kunden gut angenommen werden. Ihr Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns ist heute noch vergleichsweise gering. In Anbetracht der ehrgeizigen Ziele des EU Green Deal wird sich jedoch auch die Bauindustrie in den nächsten Jahren einer strengeren Regularik ausgesetzt sehen. Kombiniert mit zu erwartenden Technologiesprüngen im Bereich der Batterietechnik werden rein elektrisch betriebene Baugeräte und Kompaktmaschinen damit voraussichtlich stark an Bedeutung gewinnen. Der Konzern wird daher weiterhin gezielt in den Ausbau seines Portfolios rein elektrisch betriebener Maschinen investieren.

Konsequente Umsetzung der Strategie 2022

Die im März 2018 vorgestellte Strategie 2022 zielt auf die kompromisslose Ausrichtung des Unternehmens an den Bedürfnissen des Kunden ab. Im Rahmen der Umsetzung der Strategie soll der Konzern schlanker und agiler werden. Grundlage für den weiteren Ausbau von Marktpositionen sowie die Steigerung von Wachstum und Profitabilität sind die drei strategischen Pfeiler „Fokus“, „Beschleunigung“ und „Exzellenz“. Im von großen Unsicherheiten geprägten Jahr 2020 erwiesen sich diese Pfeiler als wichtige Wegweiser für die gesamte Organisation, entlang derer Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter Maßnahmen initiierten und umsetzten. Nachdem der Wachstumskurs der Wacker Neuson Group im Jahr 2020 – nach jeweils zweistelligen Wachstumsraten in den Geschäftsjahren 2017, 2018 und 2019 – eine deutliche Delle erlitten hat, werden die im Rahmen der Strategie 2022 formulierten Mittelfristziele voraussichtlich ein bis zwei Jahre später als geplant erreicht. Der Konzern strebt eine Steigerung des Umsatzes auf über 2 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge von über 11 Prozent an. Des Weiteren soll das Net Working Capital auf einen Wert von kleiner oder gleich 30 Prozent vom Umsatz reduziert werden.

TRENDS, DIE DAS GESCHÄFT DES KONZERNS BEGÜNSTIGEN

Bauwirtschaft

- Modernisierung, Wartung und Ausbau der Infrastruktur in reifen Märkten und Schwellenländern
- Wachsender Wohnungs- und Wirtschaftsbau in Städten (Urbanisierung)
- Bauen im Bestand (Renovierung, Modernisierung)
- Wachsender Wohlstand und die Nachfrage neuer Konsumentenschichten insbesondere in Schwellenländern
- Ausbau Breitbandnetze, Ausbau E-Ladesäulen
- Verstärkter Einsatz von elektrisch betriebenen Maschinen
- Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen

Landwirtschaft und andere Branchen

- Weltweit steigender Bedarf an Nahrungs- und Futtermitteln im Zuge des Bevölkerungswachstums
- Größere Betriebe (vor allem in Europa) mit wachsendem Maschinenbedarf
- Zunehmende Industrialisierung/Automatisierung der Landwirtschaft, auch in Schwellenländern
- Effizienz im Materialtransport in Industriebetrieben
- Verstärkter Einsatz von elektrisch betriebenen Maschinen
- Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen

Fokus

Fokussierung heißt für die Wacker Neuson Group, ihre Produktpalette wettbewerbsfähiger Bau- und Landmaschinen mit dem Fokus auf Kernprodukte für die reifen Märkte zu optimieren. Kompakte Baumaschinen wie z. B. Minibagger werden in den kommenden Jahren laut Daten des Marktforschungsinstituts Off-Highway Research für einen wachsenden Anteil am Gesamtmarkt stehen, insbesondere in Nordamerika und China, was dem Konzern mit seinen Kernprodukten Wachstumschancen eröffnet. Mehr und mehr in den Fokus rückt auch die Elektrifizierung der Produktpalette, bei der der Konzern eine Vorreiterrolle einnimmt. Ziel ist es, international Marktanteile zu gewinnen. Um den hierfür notwendigen Fokus zu schärfen, wurde, nach der in den Vorjahren bereits erfolgten Konzentration des Werksverbunds, im Jahr 2020 auch die Vertriebsorganisation angepasst. Interne Strukturen wurden dabei verschlankt, um die Wertschöpfung stärker am Kunden auszurichten.

Beschleunigung

Schnellere Innovationszyklen und steigende Kundenerwartungen verlangen nach **Beschleunigung**. Digitale Dienstleistungen werden zunehmend wichtiger, Maschinen arbeiten (teil-)autonom oder mit Assistenzsystemen und Baustellen werden vernetzt. Wacker Neuson versteht diese Veränderungen als Chance, Zukunft mitzugestalten und die Bedürfnisse der Kunden noch besser zu erfüllen. Da die reine Differenzierung über das Produkt zunehmend schwieriger wird, sieht der Konzern die Notwendigkeit, traditionelle Produkte durch innovative Geschäftsmodelle zu ergänzen und zukunftsfähig zu machen. Das Unternehmen befindet sich im Wandel vom Maschinenbauer zum Full-

Service-Lösungsanbieter. Im Geschäftsjahr 2020 wurde das aktive Flottenmanagement via Telematik „EquipCare“ um neue Features ergänzt. Außerdem wurde mit der Entwicklung einer digitalen Fleet Share Lösung für den US-amerikanischen Markt begonnen. Nähere Informationen hierzu finden sich im Kapitel → [Weitere ergebnisrelevante Faktoren: Vertrieb, Service und Marketing, Seite 55ff.](#) Im Bereich Automatisierung wurde unter anderem die Entwicklung autonom arbeitender Vibrationsplatten weiter vorangetrieben.

Exzellenz

Um die operative **Exzellenz** weiter zu steigern, hat sich Wacker Neuson im Rahmen der Strategie 2022 das Ziel gesetzt, das hohe Qualitätsniveau der Produkte, Prozesse und Abläufe in allen Unternehmensbereichen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Neben der Vereinfachung der Konzernstrukturen, die schnellere und bessere Abläufe ermöglichen soll, sieht die Wacker Neuson Group die stetige Weiterbildung der Mitarbeiter, die Förderung von Commitment und Agilität sowie Teamwork als Schlüssel für den Unternehmenserfolg. Ein Schwerpunkt liegt außerdem auf dem weltweiten Roll-out der Ersatzteil- und Serviceorganisation, um den Kundennutzen im Bereich Aftermarket weiter zu erhöhen und diesen zukunftsfähigen Geschäftsbereich nach und nach weiter auszubauen. Zur Stärkung der Gruppenorganisation hinsichtlich Geschwindigkeit und Effizienz wurde im Geschäftsjahr 2020 das Organisationsprojekt „Xto1“ initiiert. Ziel dieser Neuorganisation ist es, redundante Strukturen und Prozesse aufzulösen bzw. zu standardisieren, Berichtslinien zu straffen, die cross-funktionale Zusammenarbeit zu verbessern und die Innovationsfähigkeit des Konzerns zu stärken.

STRATEGIE 2022

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



Vision 2022

Mit seinen Kernprodukten aus den Bereichen Verdichtungstechnik, Baustellentechnik, Betontechnik und Kompaktmaschinen will Wacker Neuson im Jahr 2022 hinsichtlich Marktanteil jeweils zu den TOP 3 des Wettbewerbs zählen. Nachdem der Wachstumskurs des Konzerns im Jahr 2020 – nach jeweils zweistelligen Wachstumsraten in den Geschäftsjahren 2017, 2018 und 2019 – eine deutliche Delle erlitten hat, geht die Wacker Neuson Group davon aus, die im Rahmen der Strategie 2022 formulierten Mittelfristziele voraussichtlich ein bis zwei Jahre später als geplant zu erreichen. Der Konzern strebt eine Steigerung des Umsatzes auf über 2 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge von über 11 Prozent an. Zum Ende des Geschäftsjahres 2020 wurde das Ziel, das Net Working Capital auf 30 Prozent vom Umsatz oder darunter zu senken, bereits fast erreicht.

Prognose zur Geschäftsentwicklung

Erwartete Entwicklung von Umsatz und Profitabilität

Nach dem schweren Einbruch der Weltwirtschaft im Jahr 2020 in Folge der Corona-Pandemie, prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) für das Jahr 2021 wieder Wachstum. Positiv sind auch die Prognosen für die globale Bauwirtschaft, wobei der Ausblick für den deutschen Baumaschinenmarkt mit einer stabilen Entwicklung etwas verhaltener ausfällt. Die Stimmung in der europäischen Landwirtschaft war zu Beginn des Jahres 2021 überwiegend positiv.

Sowohl im dritten als auch im vierten Quartal des Jahres 2020 verzeichnete der Konzern im Vergleich zum Vorjahr Zuwächse beim Auftragseingang. Zu Beginn des Jahres 2021 lag der Auftragsbestand deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Große Unsicherheit besteht weiterhin hinsichtlich der Entwicklung der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Auswirkungen auf die Kundennachfrage sowie die globalen Lieferketten des Konzerns, die zu Beginn des Jahres in einigen Bereichen bereits deutlich angespannt waren.

Unter Berücksichtigung der vorstehend genannten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen sowie der sich für die Wacker Neuson Group ergebenden Chancen und Risiken geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2021 von einem Umsatz zwischen 1.700 und 1.800 Mio. Euro aus (2020: 1.615,5 Mio. Euro). Die EBIT-Marge wird in einer Spanne von 8,0 bis 9,5 Prozent erwartet (2020: 4,7 Prozent).

Erwartete Entwicklung der Segmente

Der Vorstand rechnet im Jahr 2021 sowohl mit Wachstum in allen drei Berichtsregionen, als auch in den drei Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen.

Prognostizierte Entwicklung von Investitionen und Net Working Capital

Der Konzern investiert auch künftig in gewinnbringende Projekte und entwickelt seine Tochterunternehmen stetig weiter. Für das Geschäftsjahr 2021 sind Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 100 bis 110 Mio. Euro geplant (2020: 86,9 Mio. Euro)¹. Hierin enthalten sind neben Ersatzinvestitionen vor allem Investitionen in den europäischen Produktionsverbund, mit denen sich der Konzern auf weiteres Wachstum einstellt.

Bei der Net Working Capital-Quote (Net Working Capital in Prozent vom Umsatz) geht der Vorstand im Vergleich zum Stichtag 31.12.2020 von einer Stagnation bis leichten Verbesserung aus (2020: 30,8 Prozent).

Die Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson Group sowie starke Marktpositionen bilden gute Voraussetzungen dafür, Marktanteile hinzuzugewinnen und in den kommenden Jahren profitabel zu wachsen. Der Vorstand plant, eine Eigenkapitalquote von deutlich über 50 Prozent beizubehalten (2020: 57,3 Prozent). Der Konzern ist offen für weitere Kooperationen und sich anbietende Akquisitionen.

Ausblick bis zum Jahr 2022

Unter Berücksichtigung der vorstehend genannten Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken und unter der Voraussetzung, dass sich die globale Konjunktur positiv entwickeln wird, geht der Vorstand aus heutiger Sicht für das Jahr 2022 von einem Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität aus.

PROGNOSE ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

	2021e	2022e
Umsatz	1.700 bis 1.800 Mio. €	Wachstum
EBIT-Marge	8,0% bis 9,5%	Verbesserung
Net Working Capital in % vom Umsatz	Stagnierend bis leicht unter Vorjahresniveau	stabil
Investitionen	100 bis 110 Mio. €	an Marktentwicklung angepasst

¹ Investitionen bezogen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Investitionen in den konzerneigenen Vermietbestand und Beteiligungen sind nicht enthalten).

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Wacker Neuson SE und des Konzerns

Globale Megatrends bieten mittel- und langfristig Chancen für das Geschäftsmodell der Wacker Neuson Group. Der Konzern plant unter anderem durch die fokussierte Bearbeitung seiner Kernmärkte und das Angebot von innovativen Produkten und Dienstleistungen, an diesen Trends zu partizipieren. Kurzfristig bestehen jedoch Risiken für die Entwicklung der Weltwirtschaft, die Kundennachfrage in wichtigen Zielmärkten sowie die Funktionsweise der globalen Lieferketten des Konzerns.

Für das Geschäftsjahr 2021 erwartet der Vorstand einen Umsatz in der Spanne von 1.700 bis 1.800 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 8,0 und 9,5 Prozent. Für 2022 wird mit einem Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität gerechnet.

Die tatsächliche Entwicklung des Konzerns kann aufgrund der in diesem Bericht beschriebenen Chancen und Risiken oder für den Fall, dass die vom Vorstand getroffenen Annahmen nicht eintreten, sowohl positiv als auch negativ von den Prognosen abweichen.

München, den 18. März 2021

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Kurt Helletzgruber

Chief Executive Officer (CEO)
Chief Financial Officer (CFO)

Felix Bietenbeck

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

Alexander Greschner

Chief Sales Officer (CSO)