



Wacker Neuson
Group



H1/2026
Halbjahresbericht

Zahlen im Überblick

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

IN MIO. €						
	Q2/26	Q2/25	Δ	H1/26	H1/25	Δ
Kennzahlen						
Umsatzerlöse	665,1	581,4	14%	1.256,5	1.074,9	17%
nach Regionen						
Europa	511,5	463,1	10%	983,1	835,2	18%
Amerikas	144,7	107,3	35%	252,7	217,8	16%
Asien-Pazifik	8,9	11,0	-19%	20,7	21,9	-5%
nach Geschäftsbereichen ¹						
Baugeräte	145,4	124,2	17%	259,6	238,9	9%
Kompaktmaschinen	387,0	336,2	15%	742,5	589,7	26%
Dienstleistungen	138,3	126,0	10%	262,8	254,2	3%
EBITDA	105,6	85,9	23%	186,9	139,4	34%
Abschreibungen	42,4	41,9	1%	82,2	83,3	-1%
EBIT	63,2	44,0	44%	104,7	56,1	87%
EBT	60,9	35,0	74%	100,8	40,8	>100%
Periodenergebnis	41,4	24,6	68%	69,5	28,8	>100%
F&E-Quote (inkl. aktivierter Aufwendungen) in %	3,2	3,6	-0,4PP	3,3	4,0	-0,7PP
Ergebnis je Aktie in €	0,61	0,36	69%	1,02	0,42	>100%
Profitabilitätskennzahlen						
Bruttoergebnis-Marge in %	24,4	24,4	0,0PP	24,0	23,3	0,7PP
EBITDA-Marge in %	15,9	14,8	1,1PP	14,9	13,0	1,9PP
EBIT-Marge in %	9,5	7,6	1,9PP	8,3	5,2	3,1PP
EBT-Marge in %	9,2	6,0	3,2PP	8,0	3,8	4,2PP
Cashflow						
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	91,7	63,2	45%	101,0	99,5	2%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-13,6	-14,9	9%	-25,5	-31,8	20%
Investitionen in Sachanlagen und imm. Vermögenswerte	12,9	14,6	-12%	24,6	31,6	-22%
Free Cashflow	78,1	48,3	62%	75,5	67,7	12%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,9	-56,4	-38%	-77,5	-78,0	1%
	30.6.2026	31.12.2025	Δ	30.6.2026	30.6.2025	Δ
Bilanzkennzahlen						
Eigenkapital	1.542,4	1.514,1	2%	1.542,4	1.469,1	5%
Eigenkapitalquote in %	61,8	62,1	-0,3PP	61,8	58,8	3,0PP
Netto-Finanzverschuldung	173,4	185,4	-6%	173,4	299,2	-42%
Gearing in %	11,2	12,2	-1,0PP	11,2	20,4	-9,2PP
Net Working Capital	689,8	647,0	7%	689,8	691,4	0%
Net-Working-Capital-Quote (LTM) in % ²	28,7	29,2	-0,5PP	28,7	32,8	-4,1PP
Anzahl Mitarbeiter ³	5.757	5.830	-1%	5.757	5.902	-2%

¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

² Net Working Capital jeweils im Verhältnis zum Umsatz der letzten vier Quartale (LTM-Methode, letzte zwölf Monate - last twelve months)

³ Nach Anzahl Stellen, die Zahl der Beschäftigten wurde auf Vollzeitbasis umgerechnet. Exklusive Leiharbeitnehmer.

Alle Zahlen auf Konzernbasis nach IFRS. Zur besseren Lesbarkeit wurden die Zahlen in diesem Bericht auf Mio. Euro gerundet, prozentuale Änderungen beziehen sich auf diese gerundeten Werte.

Inhalt

Vorwort des Vorstandes	2
Konzernzwischenlagebericht	4
Konzernzwischenabschluss	19
Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben	26
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	33
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	34
Impressum/Finanzkalender	35



Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

Dr. Karl Tragl
Vorstandsvorsitzender
Chief Executive Officer (CEO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2026 haben gezeigt, wie wichtig operative Agilität in einem anhaltend anspruchsvollen Marktumfeld ist. Nach den Herausforderungen der vergangenen Jahre sind wir mit einer spürbaren Belebung in das Jahr gestartet. Ein erfolgreicher Auftakt in Europa und kontinuierliche Fortschritte in Nordamerika prägten ein deutliches Umsatzplus im ersten Quartal. Im zweiten Quartal konnten wir dieses Umsatzniveau stabil halten, auch wenn sich die Auftragslage – vor allem im europäischen Raum – zuletzt wieder etwas verhaltener zeigte.

Diese Entwicklung spiegelt die nach wie vor volatilen globalen Rahmenbedingungen wider. Geopolitische Unsicherheiten, zögerliche Investitionsentscheidungen in der Bau- und Agrarwirtschaft sowie ausbleibende konjunkturelle Impulse in unserem Heimatmarkt Deutschland prägen weiterhin das Bild. Umso wichtiger ist es, dass wir uns darauf konzentrieren, was wir aus eigener Kraft beeinflussen können: Wir arbeiten im zweiten Halbjahr konsequent daran, neue Auftragspotenziale zu erschließen, unsere Lieferfähigkeit auf hohem Niveau zu halten und unsere Kosten- und Produktionseffizienz weiter zu stärken. So stellen wir sicher, dass wir auch in einem sich nur schrittweise erholenden Markt profitabel agieren.

Vor diesem Hintergrund erzielten wir im ersten Halbjahr 2026 einen Umsatz von 1.256,5 Mio. Euro (H1/2025: 1.074,9 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf 104,7 Mio. Euro (H1/2025: 56,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag bei 8,3 Prozent (H1/2025: 5,2 Prozent). Der Free Cashflow belief sich auf 75,5 Mio. Euro (H1/2025: 67,7 Mio. Euro). Auch bei der Net-Working-Capital-Quote bleiben wir auf Kurs und verfolgen unverändert das Ziel, unsere Kapitalbindung nachhaltig und diszipliniert zu steuern.

Strategisch schreiten wir ebenfalls voran und haben im ersten Halbjahr 2026 wichtige Meilensteine erreicht. Nach dem erfolgreichen Anlauf erster Maschinen im Rahmen unserer Kooperation mit John Deere aus unserem Werk in Linz bereiten wir derzeit den Produktionsstart in den USA vor. Damit stärken wir unsere lokale

Wertschöpfung, verbessern die Auslastung unserer US-Produktion und schaffen die Grundlage für zusätzliches profitables Wachstum in einem wettbewerbsintensiven Markt. Erweiterung unseres Produktportfolios und Weiterentwicklung unserer Produktionsstandorte bleiben eine Priorität. Unser Anspruch ist es, unsere Kunden produktiver zu machen als jeder andere im Markt. So haben wir im ersten Halbjahr 2026 mehrere neue und innovative Produkte eingeführt. Zudem arbeiten wir daran, unsere Marktposition bei zero emission Produkten weiter auszubauen. Auch wenn die Nachfrage aufgrund Kundenakzeptanz, Infrastruktur und Wirtschaftlichkeit noch verhalten ist, sind wir für den technologischen Wandel gut aufgestellt. Darüber hinaus prüfen und entwickeln wir gezielt Anwendungsfelder für Künstliche Intelligenz – sowohl in internen Prozessen als auch perspektivisch im Einsatz unserer Maschinen.

Die Strategie 2030 bleibt weiterhin unser sichtbarer Nordstern. Gleichzeitig berücksichtigen wir die veränderten Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse und entwickeln die Strategie entlang unserer Wachstums- und Wertsteigerungshebel weiter. Dabei richten wir unsere Maßnahmen noch stärker auf nachhaltigen Unternehmenserfolg, Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit aus.

Vor dem Hintergrund des positiven Geschäftsverlaufs im ersten Halbjahr 2026 sowie des weiter anspruchsvollen, jedoch im Vergleich zu den Vorjahren stabiler erwarteten Marktumfelds im verbleibenden Geschäftsjahr, haben wir unsere Prognose für das Gesamtjahr leicht nach oben angepasst. Entsprechend erwarten wir nun einen Umsatz zwischen 2.300 Mio. Euro und 2.400 Mio. Euro, statt wie bisher zwischen 2.200 Mio. Euro und 2.400 Mio. Euro. Die EBIT-Marge erwarten wir nun in einer Bandbreite von 7,0 Prozent bis 8,0 Prozent, nachdem wir zuvor von 6,5 Prozent bis 7,5 Prozent ausgegangen waren. Für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte nehmen wir weiterhin 70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro an. Bei der Net-Working-Capital-Quote streben wir unverändert einen Wert von unter 30 Prozent an.

Zum Zeitpunkt der ursprünglichen Prognose war das Marktumfeld von erheblichen Unsicherheiten geprägt. Auch für den weiteren Verlauf des zweiten Halbjahres 2026 bleiben die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schwer vorhersehbar. Die Anpassung der Prognose trägt daher sowohl der Entwicklung im ersten Halbjahr als auch den weiterhin bestehenden Chancen und Risiken in unseren Märkten Rechnung.

Unser Dank gilt allen Mitarbeitenden der Wacker Neuson Group, deren Einsatz und Engagement diese Entwicklung möglich machen. Ebenso danken wir unseren Aktionären, Kunden und Geschäftspartnern für ihr Vertrauen und ihre Verbundenheit.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Vorstandsteam der Wacker Neuson SE

Konzernzwischenlagebericht

Die in diesem Halbjahresbericht enthaltenen Informationen beziehen sich auf die Wacker Neuson SE sowie den Wacker Neuson Konzern (im Folgenden die „Wacker Neuson Group“, der „Konzern“ oder die „Unternehmensgruppe“), sofern nicht anders vermerkt.

Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Internationale Währungsfonds (IWF) sieht die Weltwirtschaftsentwicklung in seinem Konjunktur-Update vom Juli 2026 im Spannungsfeld zweier gegensätzlicher Entwicklungen. Einerseits wird die globale Wirtschaft durch den Krieg im Nahen Osten belastet, andererseits sorgt ein beschleunigter, durch Künstliche Intelligenz (KI) getriebener Technologiezyklus für eine positive Nachfragedynamik. Die Folgen des Krieges lassen sich nur eingeschränkt abschätzen, da die Weltwirtschaft die Auswirkungen bisher zwar besser als befürchtet überstanden hat, eine erneute Eskalation jedoch schwerwiegende Folgen haben könnte. Gleichzeitig ist die Weltwirtschaft laut Bericht weiterhin mehreren Abwärtsrisiken ausgesetzt, wie etwa einer zunehmenden Fragmentierung des internationalen Handels, einer möglichen Korrektur der aktuell sehr hohen, technologiegetriebenen Markterwartungen sowie erodierten politischen und fiskalischen Puffern, die diese Risiken weiter verstärken könnten.¹

Die globale Verbraucherpreisinflation dürfte von 4,1 Prozent im Jahr 2025 auf 4,7 Prozent im Jahr 2026 steigen, womit der bisherige Disinflationstrend vorerst ins Stocken geraten ist. Der IWF empfiehlt den Regierungen, die Wiederherstellung der Preisstabilität zu priorisieren und fiskalische Puffer neu aufzubauen. Fiskalpolitische Instrumente sollten nur sparsam, temporär und zielgerichtet eingesetzt werden. Darüber hinaus sollten die Länder koordinierte, strukturelle Maßnahmen ergreifen, um die Energiesicherheit zu fördern, die KI-Bereitschaft zu erhöhen und die internationale Zusammenarbeit zu stärken.²

Laut seinem Juli-Report schätzt der IWF das globale Wirtschaftswachstum für das laufende Jahr auf 3,0 Prozent (2025: 3,5 Prozent). Dies spiegelt eine moderate Abschwächung wider, die auf die Auswirkungen des Krieges im Nahen Osten zurückzuführen ist, welche jedoch teilweise durch den Aufschwung im globalen Technologiezyklus ausgeglichen werden. Für die Industriestaaten der Eurozone prognostiziert der IWF ein Wachstum von 0,9 Prozent (2025: 1,4 Prozent), das damit unter dem weltweiten Durchschnitt liegt. Für Deutschland wird nach dem leichten Anstieg im Vorjahr (2025: 0,2 Prozent) im laufenden Jahr ein Wachstum von 0,7 Prozent erwartet. Für das Vereinigte Königreich geht der IWF 2026 von einem im Vergleich zum Vorjahr langsameren Wachstum von 1,0 Prozent aus (2025: 1,4 Prozent). Für den US-amerikanischen Markt wird mit 2,3 Prozent ein weiterhin dynamisches Wachstum vorausgesagt (2025: 2,1 Prozent). In den Schwellen- und Entwicklungsländern rechnet der IWF mit einem Wachstum von 3,8 Prozent (2025: 4,5 Prozent), das unter anderem

maßgeblich durch die Entwicklungen in Indien und China getrieben wird.³

Bauwirtschaft im Überblick

Laut dem Update vom Juni 2026 des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) scheint sich die Erholung der Baumaschinenindustrie dem Ende zu neigen. Geopolitische Unsicherheiten und die steigende Inflation belasten die Nachfrage. Die VDMA-Mitglieder berichten, dass ein zweistelliger prozentualer Nachfrageanstieg für 2026 nicht mehr erreichbar ist. Dennoch sind viele Schlüsselmärkte in Westeuropa – wie beispielsweise Deutschland und Frankreich – im ersten Quartal 2026 gewachsen. Auf dem deutschen Markt sind die Effekte des Infrastrukturfonds noch nicht erkennbar, wodurch der Ausblick unsicherer wird. Die Nachfrage in Südeuropa zeigte ein gemischtes Bild: Während Italien im Vergleich zum Vorjahr Rückgänge verzeichnete, ist Spanien signifikant gewachsen. In Ost- und Zentraleuropa war die Nachfrage rückläufig. Insgesamt sind die Umsätze in der Region Europa im ersten Quartal des Jahres 2026 um 24 Prozent gestiegen. Die Umsätze in Nordamerika und China verzeichneten einen moderateren Anstieg von 11 Prozent bzw. 13 Prozent. Die Region Lateinamerika entwickelte sich mit einem Plus von 19 Prozent ähnlich. Während die Umsätze in Südostasien lediglich um 5 Prozent zulegten, wuchsen sie in Afrika um 66 Prozent. Für die globalen Bauwirtschaftsumsätze geht der VDMA 2026 von einem Wachstum von 5 Prozent aus. Für die Region Europa wird ein Zuwachs von 5 bis 10 Prozent erwartet, in Deutschland voraussichtlich zwischen 0 und 5 Prozent. Der VDMA warnt jedoch, dass die positiven Entwicklungen zu Jahresbeginn unter Vorbehalt zu betrachten sind, da die Auswirkungen der strukturellen Herausforderungen noch nicht absehbar seien.⁴

Der europäische Branchenverband Committee for European Construction Equipment (CECE) erwartet nach einem soliden Jahresstart eine allmähliche Erholung der Branche, die von Infrastruktur- und öffentlichen Investitionen getragen wird, während der Wohnungsbau weiterhin schwach bleibt. Die Erholung verläuft jedoch regional unterschiedlich und das Wachstum wird als „fragil“ eingestuft. Für viele Industrieunternehmen erwartet das CECE, dass 2026 eher ein Jahr der Stabilisierung als des dynamischen Wachstums wird. Der Ausblick für die europäischen Märkte bleibt verhalten optimistisch: Trotz anhaltender geopolitischer Unsicherheiten, steigender Zinsen, eines rückläufigen Wohnungsbaus und des Inflationsdrucks wird ein moderates Wachstum erwartet.⁵

Nach einer Seitwärtsbewegung des CECE Business Barometers im vierten Quartal 2025 setzte sich die Erholung aus dem Dezember im Januar 2026 fort. Die Auftragseingänge blieben auf Wachstumskurs, wobei die Entwicklung in Deutschland am positivsten eingeschätzt wurde. Im Februar meldete mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer erneut steigende Auftragseingänge; dennoch wurde die aktuelle Geschäftslage im Vergleich zum Januar negativer bewertet. Die Zukunftserwartungen stiegen hingegen signifikant. Trotz geopolitischer Eskalationen wuchs der Index auch im März, wobei die Umsätze in

¹ Quelle: IWF, Juli 2026, World Economic Outlook

² Quelle: IWF, Juli 2026, World Economic Outlook

³ Quelle: IWF, Juli 2026, World Economic Outlook

⁴ Quelle: VDMA, Juni 2026, Economic Situation – Construction Equipment and Building Material Plant Engineering

⁵ Quelle: Committee for European Construction Equipment (CECE), May 2026, Quarterly Economic Bulletin

Europa unerwartet an Dynamik gewannen. Im April gab der Index leicht nach: Während das aktuelle Tagesgeschäft deutlich an Fahrt aufnahm, dämpften geopolitische Risiken den Ausblick auf das zweite Halbjahr. Der Abwärtstrend setzte sich im Mai und Juni fort, was sich in einer schlechteren Einschätzung des Tagesgeschäfts und der Zukunftserwartungen niederschlug. Die Lage im Nahen Osten sorgt für geopolitische Volatilität, die bei der überwiegenden Mehrheit der Befragten zu Störungen der europäischen Lieferketten führen könnte. Dennoch verbesserte sich die Kapazitätsauslastung der teilnehmenden Unternehmen im Vergleich zum ersten Quartal: Rund 80 Prozent der Hersteller meldeten im Juni eine Auslastung von mindestens 70 Prozent.¹

Das Marktforschungsinstitut Off-Highway Research geht in seinem Report vom April 2026 für das laufende Geschäftsjahr von einem erneuten Anstieg der weltweit verkauften Baumaschinen um 1 Prozent aus (2025: +2 Prozent; 2024: -2 Prozent). Dies deutet darauf hin, dass die Talsohle erreicht ist und der Weltmarkt einem Aufwärtstrend folgt. Für China, Europa und Indien wird 2026 ein Wachstum erwartet, Japan und Südamerika stagnieren, während für Nordamerika ein Rückgang prognostiziert wird. Dem Report zufolge wird der Gesamtmarkt bis 2030 wachsen, mit Ausnahme Südamerikas. Für Europa wird im laufenden Jahr ein Wachstum von 3 Prozent erwartet, gestützt durch den Infrastrukturmarkt, mit einer zunehmenden Verbesserung innerhalb der nächsten fünf Jahre. In Nordamerika wird hingegen ein Rückgang von 1 Prozent prognostiziert, belastet durch Zölle, Inflation, hohe Zinsen und geopolitische Unsicherheiten. Für China wird 2026 ein Wachstum von 9 Prozent erwartet, das größtenteils durch elektrifizierte Baumaschinen getrieben wird. Obwohl diese Wachstumsrate höher ausfällt als in Europa und Nordamerika, dämpfen strukturelle Probleme im Immobiliensektor sowie Chinas Schuldenlast die Entwicklung.²

Landwirtschaft im Überblick

Während der Geschäftsklimaindex des Dachverbands der europäischen Landtechnikindustrie CEMA im letzten Quartal 2025 eine Seitwärtsbewegung aufwies und zwischen +4 und +9 Punkten schwankte, wurde im Januar 2026 ein Rückgang auf +2 Punkte verzeichnet (Skala von -100 bis +100 Punkten). Der erhoffte Aufschwung blieb weiterhin aus, und der Abstand zwischen der negativen Einschätzung der aktuellen Geschäftslage und den positiven Zukunftserwartungen verringerte sich nicht. Im Februar stagnierte der Index bei +2 Punkten, rutschte jedoch im März erstmals seit einem Jahr wieder in den negativen Bereich (-2 Punkte). Auch der Beginn des zweiten Quartals war durch einen erneuten Rückgang geprägt (April: -6 Punkte). Der Abwärtsdruck wurde somit zunehmend in der aktuellen Geschäftslage spürbar. Zudem erreichten die Erwartungen der Umfrageteilnehmer hinsichtlich künftiger Auftragseingänge den tiefsten Stand seit Monaten. Im Mai fiel der Index auf -9 Punkte und brach im Juni weiter auf -20 Punkte ein. Diese Entwicklung wird mittlerweile als Rezession eingestuft, da sich sowohl die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage als auch die Zukunftserwartungen signifikant verschlechtert haben. Eine der stärksten Verschlechterungen der Erwartungen war den Ackerbaumaschinen zuzuordnen, während die Viehzuchtmaschinen über dem Durchschnitt im Segmentvergleich lagen.³

¹ Quelle: Committee for European Construction Equipment (CECE), CECE Business Barometer, January-June 2026

² Quelle: Off-Highway Research, April 2026, Global Construction Equipment Markets

³ Quelle: CEMA, CEMA Business Barometer, January-June 2026

Geschäftsentwicklung

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die Prognose für das laufende Geschäftsjahr wurde am 26. März 2026 veröffentlicht. Der Vorstand der Wacker Neuson Group erwartete für das Geschäftsjahr 2026 zunächst einen Konzernumsatz zwischen 2.200 Mio. Euro und 2.400 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 6,5 und 7,5 Prozent. Darüber hinaus wurden Investitionen in Höhe von rund 70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro und eine Net-Working-Capital-Quote zum Jahresende von rund 30 Prozent in Aussicht gestellt. Vor Veröffentlichung dieses Halbjahresberichts hat der Vorstand aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026 die Prognose für das Geschäftsjahr 2026 angepasst und erwartet nun einen Konzernumsatz zwischen 2.300 Mio. Euro und 2.400 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 7,0 Prozent und 8,0 Prozent.

Die Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group verlief im ersten Halbjahr 2026 aufgrund des guten Auftragseingangs des ersten Quartals erfreulich und lag somit leicht über den ursprünglichen Erwartungen. Der Konzernumsatz erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres deutlich auf 1.256,5 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf 104,7 Mio. Euro. Die EBIT-Marge erreichte 8,3 Prozent und lag damit sowohl über dem Vorjahresniveau als auch oberhalb der ursprünglich prognostizierten Bandbreite für das Gesamtjahr.

Maßgeblich für die positive Ergebnisentwicklung waren das profitable Umsatzwachstum sowie die hohe Kostendisziplin im Konzern. Während die operativen Kosten absolut betrachtet auf einem vergleichbaren Niveau zum Vorjahr blieben, verbesserte sich die Kostenquote aufgrund des deutlich höheren Geschäftsvolumens spürbar. Dadurch konnten positive Skaleneffekte realisiert und die Profitabilität nachhaltig gesteigert werden.

Die Investitionen beliefen sich auf 24,6 Mio. Euro und erreichten damit rund 31 Prozent des Mittelwertes der Jahresprognose von 70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro. Aufgrund geplanter Umsetzung der Projekte werden die Investitionen primär im zweiten Halbjahr 2026 erfolgen. Die Net-Working-Capital-Quote auf Basis der letzten zwölf Monate (last twelve months, LTM) lag zum 30. Juni 2026 bei 28,7 Prozent und damit bereits unter dem ursprünglich für das Jahresende erwarteten Niveau von rund 30 Prozent.

Insgesamt befindet sich die Wacker Neuson Group auf einem guten Weg, ihre angepassten Jahresziele zu erreichen.

Produktneuheiten¹

Im ersten Halbjahr 2026 wurden von der Wacker Neuson Group mehrere neue Maschinen am Markt eingeführt:

Mit den drei Modellen ET18, ET20 und ET25 brachte Wacker Neuson eine technisch neu konzipierte Generation von Minibaggern der 2-Tonnen-Klasse auf den Markt.

Mit der neuen ferngesteuerten Grabenwalze RT setzt Wacker Neuson Maßstäbe in Sicherheit, Bedienkomfort und Effizienz. Die Walze ist konform mit der europäischen Norm EN 474 und verfügt über ein kombiniertes Funk- und Infrarot-Fernsteuerungssystem: Während das Funksignal eine stabile Datenübertragung zwischen Walze und

Fernbedienung gewährleistet, überwacht das Infrarotsystem permanent die direkte Sichtverbindung und sorgt somit für mehr Sicherheit für den Bediener und weitere Personen auf der Baustelle. Wird diese unterbrochen – etwa in tiefen oder verwinkelten Gräben, hinter Bauwerken oder an Ecken – stoppt die Maschine automatisch.

Im Bereich der Flügelglätter erweiterte Wacker Neuson sein Produktangebot um zwei neue E-Modelle, AT24e und AT36e, die mit dem BatteryOne-Akku betrieben werden. Beide zeichnen sich durch einfache Bedienbarkeit sowie ihre Laufzeit von bis zu einem Arbeitstag aus und ermöglichen Betonglättung im Innenraum etwa bei Bodenplatten in Industriehallen oder Parkhäusern ohne lokale Abgasemissionen.

Die Konzernmarke Enar präsentierte sich mit einem komplett neuen breiteren Produktsortiment von Außenrüttlern und Umformern. Darüber hinaus wird die Produktpalette der reversiblen Platten nun mit der TEN40 nach oben hin abgerundet.

Die Konzernmarke Kramer erweiterte im ersten Halbjahr 2026 ihre Produktpalette um die beiden Teleskopradlader 5045T für die Bauwirtschaft und KL20.5T für die Landwirtschaft. Beide Modelle verfügen über einen 33-kW-Motor, eine Hubhöhe von bis zu 4,5 Metern sowie eine Nutzlast von bis zu 1,45 Tonnen und ergänzen das Portfolio im kompakten Leistungssegment.

Mit den kraftvollen und leistungsstarken Rad- und Teleskopradladern in der 4 und 5 Tonnen-Klasse ist Weidemann seit Jahren erfolgreich am Markt in den Bereichen Land- und Pferdewirtschaft, Kommune und Gewerbe/Industrie unterwegs. Die neuen Typen 2090, 2090T, 3090 und 3090T sind mit ihrer Leistung und Maschinengröße gut für die unterschiedlichen Betriebsarten und -größen ausgerichtet. Die Maschinen wurden für anspruchsvolle Einsätze entwickelt und zeichnen sich durch eine hohe Umschlagsleistung, leistungsstarke Motoren sowie moderne Assistenzsysteme aus. Zur Serienausstattung gehören unter anderem das Flow-Sharing-Hydrauliksystem sowie die ergonomisch gestaltete Best View Cabin mit optimierter Rundumsicht und intuitivem Bedienkonzept. Optional verfügbare Funktionen wie die Dynamic Loading Assistance (dla), die Load-Sensing-Leistungshydraulik oder die Objekterkennung unterstützen den Fahrer bei präzisen und effizienten Arbeitsabläufen. Dank ihres modularen Konzepts sowie zahlreicher Konfigurationsmöglichkeiten lassen sich die Maschinen flexibel an unterschiedliche Einsatzanforderungen anpassen und bieten gleichzeitig hohen Komfort, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit im täglichen Betrieb.

Messen¹

Im ersten Halbjahr 2026 war Wacker Neuson auf mehreren Messen präsent. Den Auftakt machte zu Jahresbeginn die Messe De Groene Sector in den Niederlanden, die sich vor allem an Fachbesucher aus dem Garten- und Landschaftsbau richtet. Im März folgte die Conexpo in Las Vegas, eine bedeutende Branchenmesse in Nordamerika. Hier standen insbesondere die Stärkung der Marke sowie die zielgerichtete Ansprache von Kunden aus Bauhauptgewerbe, GaLaBau und Kommunalwirtschaft im Fokus. Gleichzeitig wurde das Aftermarket-Geschäft gezielt weiter ausgebaut. Im April präsentierten sich Wacker Neuson und Enar gemeinsam auf der SMOPYC in Spanien. Neben der Generierung neuer Kundenkontakten lag der Schwerpunkt auf der Anbahnung strategischer Partnerschaften. Ein besonderes Highlight war die Auszeichnung des Dumpers DV60 mit Muldenwechselsystem. Ein weiterer Erfolg folgte im Mai auf der italienischen Messe SaMoTer: Der Dumper DV125 wurde dort für seine Objekterkennung „Active Sense Control“ prämiert. Ebenfalls im Mai nahm Wacker Neuson an der eRobocze SHOW in Polen teil – einer praxisorientierten

¹ Lageberichtsfremder Abschnitt

Veranstaltung, bei der Besucher Maschinen direkt im Einsatz erleben und testen können. Im Juni folgte dann die Teilnahme an der Schweizer Messe ÖGA, einem zentralen Treffpunkt der „grünen Branche“. Hier stellte Wacker Neuson sein umfassendes Lösungsportfolio für Unternehmen im Garten- und Landschaftsbau vor und wurde für das innovative Muldenwechselsystem des Raddumpers DV60 mit dem ÖGA-Technik-Award ausgezeichnet.

Auch die Konzernmarke Enar startete in das Jahr 2026 mit dem Auftritt auf der führenden internationalen Messe für Beton- und Mauerwerksbaumaschinen World of Concrete in den USA. Im Februar folgte die Teilnahme an der Executive Hire Show im Vereinigten Königreich und der Canadian Concrete Expo in Kanada. Im April war Enar auf der größten europäischen Fachmesse für die Betonindustrie Giorante Italiana del Calcestruzzo und der Baumesse SEEBBE in Serbien. Der Juni zeichnete sich durch die Teilnahme an der internationalen Fachmesse für Mietservice IRE in den Niederlande aus.

Die Konzernmarke Kramer präsentierte ebenfalls im ersten Halbjahr 2026 ihre Maschinenlösungen einem breiten Fachpublikum. Im März war Kramer auf der Agrotech in Kielce vertreten, einer der größten Landtechnikmessen Polens. Im Fokus standen die Stärkung der Marktpräsenz sowie der Ausbau der Markenbekanntheit in der Region. Den Auftakt der landwirtschaftlichen Messen bildete im April die Agra in Leipzig, eine der bedeutendsten Landwirtschaftsmessen in Ostdeutschland. Dort standen leistungsstarke Radlader und Teleskoplader für die Landwirtschaft sowie der direkte Austausch mit Kunden und Handelspartnern im Mittelpunkt. Auf der weltgrößten Fachmesse für Umwelttechnologien IFAT in Deutschland präsentierte Kramer Maschinen- und Systemlösungen für Anwendungen in den Bereichen Industrie, Recycling, Entsorgung und Kommunalwirtschaft. Im Juni folgten mit der Royal Highland Show und der Cereals in Großbritannien zwei bedeutende Veranstaltungen für die Landwirtschaft.

Weidemann war auch Teilnehmer zahlreicher internationaler Fachmessen und Branchenveranstaltungen mit einem klaren Fokus auf die Land- und Viehwirtschaft. Den Auftakt bildeten im Januar die LAMMA Show in Großbritannien sowie die Agriflanders in Belgien – zwei bedeutende Leitmessen für die Landwirtschaft, auf denen Weidemann die aktuelle Produktpalette für landwirtschaftliche Betriebe einem breiten Fachpublikum vorstellte. Im Februar folgte die Teilnahme an den Düsser Milchviehtagen in Deutschland, einer renommierten Fachveranstaltung für Milchviehhalter, bei der insbesondere kompakte und leistungsstarke Hoftracs, Radlader sowie Teleskoplader für den täglichen Stalleinsatz im Mittelpunkt standen. Im März war Weidemann auf der London Farm Show in Kanada vertreten und nutzte die Veranstaltung, um die Präsenz auf dem nordamerikanischen Markt weiter auszubauen. Im April präsentierte das Unternehmen seine Produktlösungen sowohl auf der Canadian Dairy XPO in Kanada, als auch auf der Agra, einer der bedeutendsten Landwirtschaftsmessen in Ostdeutschland. Im Fokus standen dabei effiziente Lösungen für Materialumschlag, Fütterung und Stallwirtschaft sowie der direkte Austausch mit Kunden und Handelspartnern. Den Abschluss des ersten Halbjahres bildeten im Juni die Svenska Maskinmässan in Schweden sowie die Borgeby Fältdagar, eine der wichtigsten Feldtage Skandinaviens. Auf beiden Veranstaltungen stellte Weidemann das Angebot für landwirtschaftliche und kommunale Anwendungen vor und nutzte die Messen, um bestehende Kundenbeziehungen zu vertiefen und neue Kontakte in den nordischen Märkten zu knüpfen.

Hauptversammlung 2026

Die Wacker Neuson SE hat am 13. Mai 2026 ihre ordentliche Hauptversammlung als Präsenzveranstaltung in München abgehalten. Wie in den Vorjahren stießen die Vorschläge der Verwaltung auf breite Akzeptanz unter den Aktionären.

Die Hauptversammlung folgte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, für das Geschäftsjahr 2025 eine Dividende in Höhe von 0,70 Euro je Aktie auszuschütten. Dies entspricht einer Steigerung von rund 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr (0,60 Euro).

Neben dem Dividendenbeschluss wurden auch die weiteren Tagesordnungspunkte, darunter die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2025 sowie die Billigung des Vergütungsberichts, mit großer Mehrheit angenommen. Zudem wurde die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2026 sowie eine Satzungsänderung zur Ermöglichung der Ausgabe von elektronischen Aktien beschlossen.

Mit Ablauf der Hauptversammlung endete die Amtszeit von Prof. Dr. Matthias Schüppen. Als neues Mitglied des Aufsichtsrats bestellte die Hauptversammlung Herrn Christian Rast.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

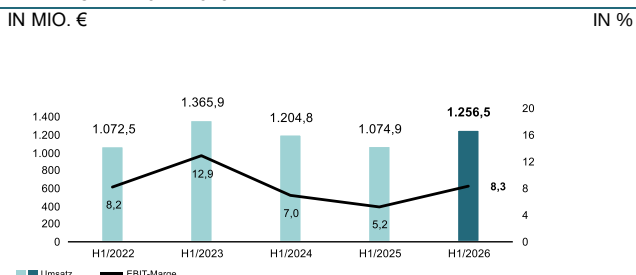
Umsatz- und Auftragsentwicklung

Der Umsatz der Wacker Neuson Group lag im ersten Halbjahr 2026 insgesamt bei 1.256,5 Mio. Euro und damit 16,9 Prozent über dem Vorjahr (H1/2025: 1.074,9 Mio. Euro). Bereinigt um Währungseffekte ist der Umsatz im ersten Halbjahr 2026 um 18,4 Prozent gestiegen. Die Wacker Neuson Group startete dynamisch in das Geschäftsjahr 2026 und erzielte im ersten Quartal einen Umsatz von 591,4 Mio. Euro, was einem Anstieg in Höhe von 19,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht (Q1/2025: 493,5 Mio. Euro). Auch im zweiten Quartal setzte sich diese Entwicklung fort. Mit 665,1 Mio. Euro lag der Umsatz um 14,4 Prozent über dem Vorjahresniveau (Q2/2025: 581,4 Mio. Euro).

Die Umsatzsteigerung im laufenden Geschäftsjahr war im Wesentlichen auf positive Volumeneffekte zurückzuführen. Insbesondere das Geschäft mit Kompaktmaschinen entwickelte sich seit Jahresbeginn erfreulich und profitierte von einer anziehenden Nachfrage in den Kernmärkten. Die Region Europa verzeichnete eine weitere Markterholung, die jedoch weiterhin regional unterschiedlich ausgeprägt war. Gleichzeitig entwickelte sich das Geschäft in Nordamerika positiv. Auch der Auftragsbestand erhöhte sich seit Jahresbeginn. Die Auftragseingänge lagen im ersten Halbjahr 2026 insgesamt über den erzielten Umsätzen, sodass eine kumulierte Book-to-Bill-Ratio von über 1 erreicht wurde.

Die Umsatzentwicklung verlief regional und produktseitig unterschiedlich. In Europa wurde das Wachstum insbesondere vom Segment Kompaktmaschinen getragen. Wesentliche Wachstumsbeiträge lieferten Teleskoplader, Radlader, Bagger und Dumper. Dem standen geringfügige Umsatzrückgänge bei einzelnen Produktgruppen des Segments Baugeräte, insbesondere in den Bereichen Verdichtungs-, Baustellen- und Betontechnik, gegenüber. In der Region Amerikas wurde die positive Umsatzentwicklung dagegen vor allem vom Segment Baugeräte getragen. Hier entwickelten sich insbesondere Verdichtungs-, Baustellen- und Betontechnik erfreulich. Im Segment Kompaktmaschinen leisteten vor allem Dumper positive Beiträge, während die Nachfrage nach Kompaktladern unter dem Vorjahresniveau lag. Darüber hinaus hat sich das Servicegeschäft im ersten Halbjahr 2026

ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE 1. HALBJAHR 2022–2026



Die einzelnen Aufwandspositionen entwickelten sich im ersten Halbjahr 2026 wie folgt:

Die Vertriebskosten sanken um 0,2 Prozent auf 122,2 Mio. Euro und waren somit nahezu auf dem Vorjahresniveau (H1/2025: 122,5 Mio. Euro). Einsparungen aus den im Jahr 2024 umgesetzten

positiv entwickelt. Der Umsatz mit dem zero emission Produktportfolio, bestehend aus elektrisch angetriebenen Kompaktmaschinen und Baugeräten, lag ebenfalls über dem Vorjahresniveau.

Entwicklung der Umsatzkosten

Die Umsatzkosten stiegen im ersten Halbjahr 2026 infolge des höheren Geschäftsvolumens um 15,8 Prozent auf 954,6 Mio. Euro (H1/2025: 824,6 Mio. Euro) und damit weniger stark als der Konzernumsatz. Das Bruttoergebnis erhöhte sich um 20,6 Prozent auf 301,9 Mio. Euro (H1/2025: 250,3 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge verbesserte sich um 0,7 Prozentpunkte auf 24,0 Prozent (H1/2025: 23,3 Prozent). Im zweiten Quartal 2026 beliefen sich die Umsatzkosten auf 502,6 Mio. Euro (Q2/2025: 439,3 Mio. Euro), während die Bruttoergebnismarge mit 24,4 Prozent auf dem Niveau des Vorjahresquartals lag (Q2/2025: 24,4 Prozent).

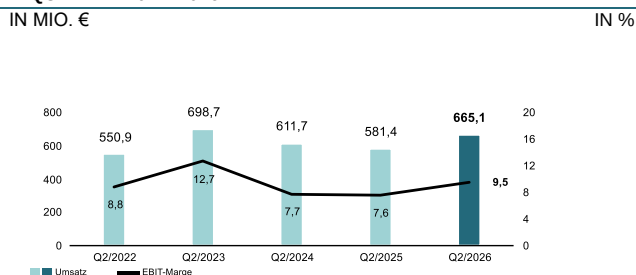
Die Entwicklung der Umsatzkosten im ersten Halbjahr 2026 war insbesondere durch positive Mengeneffekte geprägt. Darüber hinaus profitierte der Konzern von einer verbesserten Kostendeckung in den Werken.

Entwicklung der operativen Kosten

Während die Umsatzkosten in unmittelbarem Zusammenhang mit dem erzielten Umsatzvolumen stehen, weisen die operativen Kosten (SG&A) einen weniger variablen Charakter auf.

Die Summe aus Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungskosten sowie allgemeinen Verwaltungskosten lag im ersten Halbjahr 2026 mit 202,5 Mio. Euro nahezu auf dem Vorjahresniveau (H1/2025: 199,6 Mio. Euro, 1,5-Prozent-Anstieg). Entsprechend verringerte sich die Kostenquote deutlich um 2,5 Prozentpunkte auf 16,1 Prozent (H1/2025: 18,6 Prozent). Im zweiten Quartal 2026 beliefen sich die Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungskosten sowie allgemeinen Verwaltungskosten auf insgesamt 101,5 Mio. Euro und lagen damit ebenso nahezu auf dem Vorjahresniveau (Q2/2025: 100,9 Mio. Euro).

ENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBIT-MARGE 2. QUARTAL 2022–2026



Anpassungen der europäischen Vertriebsorganisation sowie niedrige Marketing- und Veranstaltungskosten wurden durch die Wertberichtigung auf Forderungen in der Region Asien-Pazifik weitgehend aufgezehrt. Darüber hinaus ergaben sich innerhalb der einzelnen Kostenpositionen keine wesentlichen Veränderungen. Die Vertriebskostenquote verbesserte sich dennoch aufgrund der positiven

Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr deutlich. Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz verringerte sich somit um 1,7 Prozentpunkte auf 9,7 Prozent (H1/2025: 11,4 Prozent).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr um 14,5 Prozent auf 31,6 Mio. Euro gestiegen (H1/2025: 27,6 Mio. Euro). Der Anstieg der F&E-Kosten ist durch eine geringere Anzahl der aktivierungsfähigen Projekte sowie der aktivierungsfähigen Personalkosten getrieben. Die aktivierten F&E-Aufwendungen sanken auf 10,3 Mio. Euro (H1/2025: 15,2 Mio. Euro). Die F&E-Quote (F&E-Aufwendungen inkl. aktivierter Aufwendungen im Verhältnis zum Umsatz) lag mit 3,3 Prozent unter dem Vorjahr (H1/2025: 4,0 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten lagen mit 48,7 Mio. Euro 1,6 Prozent unter dem Vorjahr (H1/2025: 49,5 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber des Rückgangs war die niedrigere Rückstellung für langfristige variable Vergütungsbestandteile (Long-Term Incentives) im Zusammenhang mit dem aktienbasierten Vergütungsprogramm des Vorstands aufgrund des gesunkenen Aktienkurses. Auch die Verwaltungskosten entwickelten sich damit trotz des höheren Geschäftsvolumens rückläufig. Der Anteil der Verwaltungskosten am Umsatz sank ebenso um 0,7 Prozentpunkte auf 3,9 Prozent (H1/2025: 4,6 Prozent).

Der Saldo aus den Positionen sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen lag mit 5,3 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau (H1/2025: 5,4 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2026 lag der Saldo aus den Positionen sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen bei 2,2 Mio. Euro (Q2/2025: 2,8 Mio. Euro).

Die Abschreibungen lagen im ersten Halbjahr 2026 bei insgesamt 82,2 Mio. Euro und damit 1,3 Prozent unter dem Vorjahr (H1/2025: 83,3 Mio. Euro). Davon entfielen 32,1 Mio. Euro auf Abschreibungen auf den konzerneigenen Vermietbestand (H1/2025: 32,6 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sind auf 50,1 Mio. Euro ebenso gesunken (H1/2025: 50,7 Mio. Euro). Die Abschreibungen im zweiten Quartal 2026 lagen bei 42,4 Mio. Euro (Q2/2025: 41,9 Mio. Euro).

Entwicklung von EBIT, Finanz- und Periodenergebnis

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im ersten Halbjahr 2026 bei 104,7 Mio. Euro und damit 86,6 Prozent über dem Vorjahr (H1/2025: 56,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge ist entsprechend um 3,1 Prozentpunkte auf 8,3 Prozent gestiegen (H1/2025: 5,2 Prozent). Der deutliche Anstieg der Profitabilität resultierte aus dem starken Umsatzwachstum bei nahezu weitgehend stabilen operativen Kosten. Dadurch konnten erhebliche Skaleneffekte realisiert werden. Die Summe aus Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungskosten sowie allgemeinen Verwaltungskosten lag nahezu auf Vorjahresniveau, während der Umsatz um 16,9 Prozent zunahm.

Bei separater Betrachtung des zweiten Quartals 2026 ist das EBIT ebenfalls gestiegen und lag mit 63,2 Mio. Euro 43,6 Prozent über dem Vorjahr (Q2/2025: 44,0 Mio. Euro). Die EBIT-Marge von 9,5 Prozent im zweiten Quartal lag über der EBIT-Marge des ersten Quartals (Q1/2026: 7,0 Prozent) und 1,9 Prozentpunkte über dem Vorjahresquartal (Q2/2025: 7,6 Prozent).

Das Ergebnis von assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, lag im ersten Halbjahr 2026 bei -0,2 Mio. Euro (H1/2025: -0,7 Mio. Euro). Das Finanzergebnis belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf -3,9 Mio. Euro und lag damit über dem Vorjahr (H1/2025: -15,3 Mio. Euro). Darin enthalten ist ein höherer Netto-Währungseffekt in Höhe von 3,3 Mio. Euro (H1/2025: -9,9 Mio. Euro), ein höheres Zinsergebnis in Höhe von -6,0 Mio. Euro (H1/2025: -8,2 Mio. Euro) und ein niedrigeres Derivate-Ergebnis in Höhe von -1,4 Mio. Euro (H1/2025: 3,8 Mio. Euro). Das Finanzergebnis des zweiten Quartals 2026 lag bei -2,3 Mio. Euro (Q2/2025: -9,0 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag im ersten Halbjahr 2026 bei 100,8 Mio. Euro (H1/2025: 40,8 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2026 belief sich das EBT auf 60,9 Mio. Euro im Vergleich zu 35,0 Mio. Euro im Vorjahr.

Der Steueraufwand lag im Berichtszeitraum bei 31,3 Mio. Euro (H1/2025: 12,0 Mio. Euro), was einer Steuerquote von 31,1 Prozent entspricht (H1/2025: 29,4 Prozent). Im zweiten Quartal 2026 lag der Steueraufwand bei 19,5 Mio. Euro (Q2/2025: 10,4 Mio. Euro), was einer Steuerquote von 32,0 Prozent entspricht (Q2/2025: 29,7 Prozent).

Das Periodenergebnis des ersten Halbjahres 2026 belief sich auf 69,5 Mio. Euro (H1/2025: 28,8 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 1,02 Euro, bezogen auf 68.015.345 Stammaktien (H1/2025: 0,42 Euro bezogen auf 68.015.345 Stammaktien). Das Periodenergebnis des zweiten Quartals 2026 lag bei 41,4 Mio. Euro (Q2/2025: 24,6 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,61 Euro, bezogen auf 68.015.345 Stammaktien (Q2/2025: 0,36 Euro, bezogen auf 68.015.345 Stammaktien).

Finanzlage

Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzverschuldung¹ sank im ersten Halbjahr 2026 auf 173,4 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 185,4 Mio. Euro). Der Verschuldungsgrad (Gearing²) sank analog auf 11,2 Prozent (31. Dezember 2025: 12,2 Prozent).

Die Wacker Neuson Group profitiert von ihrer durch Banken bestätigten sehr guten Bonität. Die Notenbankfähigkeit der Konzernholding Wacker Neuson SE wurde zuletzt im Jahr 2024 durch die Deutsche Bundesbank attestiert. Zu den Unternehmenszielen gehört es, sich unabhängig von äußeren Einflüssen direkt und breit diversifiziert am Markt zu refinanzieren.

NETTOFINANZVERSCHULDUNG

IN MIO. €

	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	6,3	109,6	110,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	198,9	109,4	211,5
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,0	0,4	0,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	31,8	34,0	24,0
Nettofinanzposition Gesamt	173,4	185,4	299,2
Verschuldungsgrad in % (Gearing)	11,2	12,2	20,4

Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit

Der Brutto-Cashflow (Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderungen im Net Working Capital und vor gezahlten Ertragsteuern) lag im ersten Halbjahr 2026 v.a. infolge des höheren Ergebnisses vor Steuern mit 161,9 Mio. Euro 20,6 Prozent über dem Vorjahr (H1/2025: 134,2 Mio. Euro). Das zweite Quartal 2026 lag mit 79,5 Mio. Euro 3,4 Prozent unter dem Vorjahr (Q2/2025: 82,3 Mio. Euro).

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2026 nach Veränderungen des Net Working Capitals und gezahlten Ertragsteuern auf 101,0 Mio. Euro und lag damit trotz des deutlichen Umsatzwachstums nahezu auf Vorjahresniveau (1,5 Prozent über dem Vorjahr; H1/2025: 99,5 Mio. Euro). Der höhere operative Ergebnisbeitrag wurde dabei durch einen stärkeren Mittelabfluss aus dem Net Working Capital teilweise ausgeglichen. Während sich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in beiden Perioden saisonal bedingt erhöhten, fiel der Aufbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen geringer aus als im Vorjahr. Positiv wirkte hingegen der weitere Abbau der Vorräte. Im zweiten Quartal 2026 belief sich der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit auf 91,7 Mio. Euro (Q2/2025: 63,2 Mio. Euro). Die deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahresquartal war insbesondere auf den erfolgreichen Vorratsabbau sowie die deutlich höhere operative Profitabilität zurückzuführen.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich in den ersten sechs Monaten 2026 auf -25,5 Mio. Euro und lag damit über dem Vorjahreswert (H1/2025: -31,8 Mio. Euro). Der geringere Mittelabfluss resultierte im Wesentlichen aus niedrigeren Investitionen. Die Investitionen im ersten Halbjahr 2026 betrugen insgesamt 24,6 Mio. Euro und lagen damit 22,2 Prozent unter dem Vorjahr (H1/2025: 31,6 Mio. Euro). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf geringere Investitionen in immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 11,2 Mio. Euro zurückzuführen (H1/2025: 15,9 Mio. Euro). Die Investitionen in Sachanlagen sind ebenso auf 13,4 Mio. Euro gesunken (H1/2025: 15,7 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2026 lag der Cashflow aus Investitionstätigkeit bei -13,6 Mio. Euro (Q2/2025: -14,9 Mio. Euro).

Free Cashflow

Der Free Cashflow erhöhte sich im ersten Halbjahr 2026 auf 75,5 Mio. Euro (H1/2025: 67,7 Mio. Euro). Die Verbesserung wurde insbesondere durch die höhere operative Ertragskraft sowie das niedrigere Investitionsniveau getragen. Im zweiten Quartal 2026 erreichte der Free Cashflow 78,1 Mio. Euro (Q2/2025: 48,3 Mio. Euro). Maßgeblich hierfür waren der deutliche Vorratsabbau und die daraus resultierende Verbesserung des operativen Cashflows.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf -77,5 Mio. Euro und lag damit über dem Vorjahr (H1/2025: -78,0 Mio. Euro). Die Dividendenausschüttung lag bei -47,6 Mio. Euro (0,70 Euro je dividendenberechtigter Aktie für das Geschäftsjahr 2025) und damit über dem Vorjahr (-40,8 Mio. Euro bzw. 0,60 Euro je dividendenberechtigter Aktie für das Geschäftsjahr 2024). Aufgrund der Rückzahlung der im Mai 2026 fälligen Tranche des in 2019 begebenen Schulscheindarlehens lagen die Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen bei -80,0 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2026 (H1/2025: -87,8 Mio. Euro). Dem standen Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen insbesondere durch Ausnutzung bestehender Kreditlinien in Höhe von 69,8 Mio. Euro (H1/2025: 74,6 Mio. Euro) gegenüber. Die Zuflüsse aus langfristigen Darlehen lagen wie im Vorjahr bei 0,0 Mio. Euro (H1/2025: 0,0 Mio. Euro). Die Rückzahlungen von langfristigen Darlehen betrugen -0,3 Mio. Euro (H1/2025: -1,0 Mio. Euro) gegenüber. Im zweiten Quartal 2026 belief sich der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf -77,9 Mio. Euro (Q2/2025: -56,4 Mio. Euro).

¹ Nettofinanzverschuldung = lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten + kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten - Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente - Festgeldanlagen mit Laufzeit < 1 Jahr. In der Definition der Nettofinanzverschuldung der Wacker Neuson Group sind Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 nicht enthalten.

² Gearing = Nettofinanzverschuldung/Eigenkapital.

FINANZLAGE

IN MIO. €

	Q2/2026	Q2/2025	H1/2026	H1/2025
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	91,7	63,2	101,0	99,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-13,6	-14,9	-25,5	-31,8
Free Cashflow	78,1	48,3	75,5	67,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,9	-56,4	-77,5	-78,0
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	-0,1	-0,2	-0,2	-1,0
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	0,1	-8,3	-2,2	-11,3
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	31,7	32,3	34,0	35,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	31,8	24,0	31,8	24,0

Vermögenslage**Langfristige Vermögenswerte**

Die langfristigen Vermögenswerte lagen zum 30. Juni 2026 in Summe bei 1.403,9 Mio. Euro und damit 1,5 Prozent unter dem Vergleichswert zum Ende des Vorjahres (31. Dezember 2025: 1.425,0 Mio. Euro). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Abnahme des Vermietbestands auf 252,2 Mio. Euro zurückzuführen, welcher somit 3,1 Prozent unter dem Wert zu Beginn des Jahres lag (31. Dezember 2025: 260,4 Mio. Euro). Auch die sonstigen immaterielle Vermögenswerte sind auf 220,1 Mio. Euro gesunken (31. Dezember 2025: 226,1 Mio. Euro). Das Sachanlagevermögen ist ebenso auf 592,6 Mio. Euro zurückgegangen (31. Dezember 2025: 598,0 Mio. Euro).

Kurzfristige Vermögenswerte

Zum Ende des ersten Halbjahres 2026 lagen die kurzfristigen Vermögenswerte bei 1.091,8 Mio. Euro und damit 7,8 Prozent über dem Wert zum 31. Dezember 2025 (1.013,1 Mio. Euro). Der Anstieg ist im Wesentlichen eine Folge der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die um 28,1 Prozent auf 345,1 Mio. Euro angestiegen sind (31. Dezember 2025: 269,4 Mio. Euro). Die Vorräte sanken hingegen um 1,7 Prozent auf 603,3 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 613,7 Mio. Euro). Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sanken im Berichtszeitraum um 6,5 Prozent auf 31,8 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 34,0 Mio. Euro). Dies war im Wesentlichen die Folge des negativen Saldos aus Free Cashflow und Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im ersten Halbjahr 2026 (siehe auch Abschnitt „Finanzlage“ auf der vorangegangenen Seite).

Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten lagen zum 30. Juni 2026 bei 241,5 Mio. Euro und sanken damit um 30,4 Prozent seit Ende des Vorjahres (31. Dezember 2025: 347,1 Mio. Euro). Wesentlichen Einfluss hatte die Umgliederung der im Juni 2027 fälligen Tranche des 2024 begebenen Schuldscheinanleihe in die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten, die zu einer Reduktion der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten um 94,3 Prozent auf 6,3 Mio. Euro führte (31. Dezember 2025: 109,6 Mio. Euro).

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Ende des ersten Halbjahres 2026 um 23,4 Prozent auf 711,8 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 576,9 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber war der Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten um 81,8 Prozent auf 198,9 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 109,4 Mio. Euro). Dieser Anstieg resultierte aus der zuvor beschriebenen Umgliederung einer Schuldscheintranche und zum anderen durch Ausnutzung bestehender Kreditlinien aufgrund der Rückzahlung der im Mai 2026 fälligen Tranche des in 2019 begebenen Schuldscheinanleihe. Zudem erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 9,5 Prozent auf 258,6 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 236,1 Mio. Euro). Dies steht im Zusammenhang mit dem gestiegenen Einkaufsvolumen der Werke der Wacker Neuson Group im ersten Halbjahr des laufenden Jahres (siehe auch Abschnitt „Net Working Capital“ auf der Folgeseite).

Bilanzsumme und Eigenkapital

Die Bilanzsumme lag vor allem aufgrund des Anstiegs von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf der Aktivseite der Bilanz sowie des Anstiegs des Eigenkapitals und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf der Passivseite der Bilanz zum Halbjahresende mit 2.495,7 Mio. Euro 2,4 Prozent über dem Vergleichswert (31. Dezember 2025: 2.438,1 Mio. Euro). Das Eigenkapital ist im ersten Halbjahr 2026 um 1,9 Prozent auf 1.542,4 Mio. Euro gestiegen (31. Dezember 2025: 1.514,1 Mio. Euro). Das höhere Periodenergebnis im ersten Halbjahr 2026 in Höhe von 69,5 Mio. Euro konnte den negativen Effekt der Dividendenausschüttung in Höhe von -47,6 Mio. Euro vollständig kompensieren. Die Eigenkapitalbasis des Konzerns konnte damit trotz der erhöhten Dividendenzahlung weiter gestärkt werden. Die Eigenkapitalquote sank zum 30. Juni 2026 um 0,3 Prozentpunkte auf 61,8 Prozent infolge der stärker gestiegenen Bilanzsumme (31. Dezember 2025: 62,1 Prozent). Der leichte Rückgang um 0,3 Prozentpunkte war ausschließlich auf die gestiegene Bilanzsumme zurückzuführen.

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern im geringen Umfang auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Im Wesentlichen handelt es sich hier um geleaste Wirtschaftsgüter, die aufgrund der Kurzfristigkeit des Leasingverhältnisses oder des geringen Wertansatzes gemäß IFRS 16 nicht in der Bilanz des Leasingnehmers aktiviert werden. Im Rahmen von Forderungsverkaufsprogrammen, als außerbilanzielle Finanzierungsmaßnahme, wurden die durch die Forderungen gebundenen Mittel bis auf ein anhaltendes Engagement frei.

Net Working Capital

Strategisches Ziel des Konzerns ist es, die Net-Working-Capital-Quote in Prozent vom Umsatz¹ nachhaltig auf einen Wert von kleiner oder gleich 30 Prozent zu steuern.

Das Net Working Capital der Wacker Neuson Group ist zum 30. Juni 2026 um 6,6 Prozent auf 689,8 Mio. Euro gestiegen (31. Dezember 2025: 647,0 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber des Anstiegs waren die im Zuge des deutlich höheren Umsatzvolumens gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Trotz des Anstiegs des absoluten Net Working Capitals konnte die Net-Working-Capital-Quote weiter verbessert werden. Die Net-Working-Capital-Quote zum 30. Juni 2026 auf Basis des Umsatzes der letzten zwölf Monate (last twelve months, LTM) betrug 28,7 Prozent und damit unterhalb des strategischen Zielwerts von 30 Prozent. Der vergleichbare Wert zum 30. Juni 2025 betrug 32,8 Prozent. Die mit dem vollständigen Umsatz des Geschäftsjahres 2025 berechnete Net-Working-Capital-Quote zum 31. Dezember 2025 betrug 29,2 Prozent. Die Entwicklung unterstreicht die weiterhin hohe Disziplin im Working-Capital-Management. Trotz eines Umsatzanstiegs von 16,9 Prozent konnte die Net-Working-Capital-Quote gegenüber dem Vorjahr um 4,1 Prozentpunkte verbessert werden und lag zum Halbjahresstichtag unter dem strategischen Zielwert von 30 Prozent.

Die einzelnen Komponenten des Net Working Capitals entwickelten sich im ersten Halbjahr 2026 wie folgt:

Die Vorräte der Wacker Neuson Group sanken im ersten Halbjahr 2026 insgesamt um 1,7 Prozent auf 603,3 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 613,7 Mio. Euro). Ursächlich hierfür waren insbesondere der fortgesetzte Lagerabbau sowie die verbesserte Steuerung des Umlaufvermögens. Die Vorratsreichweite konnte im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 110 Tage reduziert werden (30. Juni 2025: 123 Tage).² Die auf Basis der vollständigen Umsatzkosten des Geschäftsjahres 2025 berechnete Vorratsreichweite zum 31. Dezember 2025 betrug 131 Tage.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen im ersten Halbjahr 2026 insbesondere infolge des höheren Geschäftsvolumens um 28,1 Prozent auf 345,1 Mio. Euro an (31. Dezember 2025: 269,4 Mio. Euro). Trotz des deutlichen Forderungsanstiegs konnte die Forderungsreichweite aufgrund des höheren Umsatzniveaus gegenüber dem Vorjahr auf 47 Tage verbessert werden (30. Juni 2025: 51 Tage).³ Die auf Basis des vollständigen Umsatzes des Jahres 2025 berechnete Forderungsreichweite zum 31. Dezember 2025 betrug 44 Tage.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich zum Ende des ersten Halbjahres 2026 infolge des höheren Einkaufsvolumens der Werke zum Ende des ersten Halbjahrs 2026 um 9,5 Prozent auf 258,6 Mio. Euro an (31. Dezember 2025: 236,1 Mio. Euro). Die Reichweite der Verbindlichkeiten auf Basis der annualisierten Umsatzkosten des vorangegangenen Quartals lag zum 30. Juni 2026 bei 47 Tagen (30. Juni 2025: 48 Tage).⁴ Die auf Basis der vollständigen Umsatzkosten des Geschäftsjahres 2025 berechnete Verbindlichkeitenreichweite zum 31. Dezember 2025 betrug 51 Tage.

NET WORKING CAPITAL

IN MIO. €

	30.06.2026	31.12.2025	Veränderung	30.06.2025	Veränderung
Vorräte	603,3	613,7	-1,7%	594,2	1,5%
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345,1	269,4	28,1%	327,5	5,4%
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	258,6	236,1	9,5%	230,3	12,3%
= Net Working Capital	689,8	647,0	6,6%	691,4	-0,2%
Net-Working-Capital-Quote (LTM)¹	28,7%	29,2%	-0,5PP	32,8%	-4,1PP

¹ Net Working Capital jeweils im Verhältnis zum Umsatz der letzten vier Quartale (LTM-Methode, last twelve months)

² Vorratsreichweite = (Vorratsbestand zum Zwischenbilanzstichtag/annualisierte Umsatzkosten des vorangegangenen Quartals)*365 Tage

³ Forderungsreichweite = (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Zwischenbilanzstichtag/annualisierter Umsatz des vorangegangenen Quartals)*365 Tage.

⁴ Reichweite der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (L.u.L.) = (Verbindlichkeiten aus L.u.L. zum Zwischenbilanzstichtag/annualisierte Umsatzkosten des vorangegangenen Quartals)*365 Tage.

Segmentberichterstattung – Entwicklung der Regionen

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

In der Segmentberichterstattung wird die Entwicklung in den Regionen Europa (EMEA)¹, Amerikas und Asien-Pazifik dargestellt. Des Weiteren bildet der Konzern die Umsatzerlöse nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen ab.

Region Europa (EMEA)¹

Europa ist für die Wacker Neuson Group der mit Abstand bedeutendste Absatzmarkt. 78,3 Prozent des Umsatzes wurden im ersten Halbjahr 2026 hier erzielt (H1/2025: 77,7 Prozent). Mit 983,1 Mio. Euro lag der Umsatz 17,7 Prozent über dem Vorjahr (H1/2025: 835,2 Mio. Euro). Neben dem höheren Geschäftsvolumen profitierte die Region von einer verbesserten Kostendeckung in den Werken sowie einer insgesamt höheren Auslastung der Produktionskapazitäten. Im zweiten Quartal 2026 lag der Umsatz in der Region bei 511,5 Mio. Euro (Q2/2025: 463,1 Mio. Euro) und ist somit ebenfalls um 10,4 Prozent im Vergleich zu Vorjahr gestiegen.

Wechselkursbereinigt betrug der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 17,9 Prozent und im zweiten Quartal 2026 10,4 Prozent.

Die wichtigsten Absatzmärkte im ersten Halbjahr 2026 in Europa waren wie im Vorjahr Deutschland, Frankreich, das Vereinigte Königreich und die Schweiz. Die Nachfrage in allen vier Ländern ist im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 gestiegen, wobei die Entwicklungen im DACH-Raum weniger dynamisch waren. Viele Märkte in Süd-, Nord- und Osteuropa entwickelten sich ebenso positiv.

Das operative Ergebnis (EBIT)² in der Region belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf 93,4 Mio. Euro und lag damit über dem Vorjahr (H1/2025: 30,3 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2026 ist das EBIT um 72,1 Prozent auf 53,0 Mio. Euro gestiegen (Q2/2025: 30,8 Mio. Euro).

Region Amerikas

Der Umsatz in der Region Amerikas ist im ersten Halbjahr 2026 um 16,0 Prozent auf 252,7 Mio. Euro gestiegen (H1/2025: 217,8 Mio. Euro). Der Anteil der Region am Gesamtumsatz reduzierte sich dennoch auf 20,1 Prozent (H1/2025: 20,3 Prozent), da die Berichtsregion Europa (EMEA) stärker gewachsen ist. Im zweiten Quartal 2026 ist der Umsatz um 34,9 Prozent auf 144,7 Mio. Euro gestiegen (Q2/2025: 107,3 Mio. Euro).

Wechselkursbereinigt betrug der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 23,0 Prozent und im zweiten Quartal 2026 38,8 Prozent.

Die Nachfrage in den wichtigsten Märkten der Region Amerikas entwickelte sich im ersten Halbjahr 2026 trotz anhaltender makroökonomischer und geopolitischer Unsicherheiten robust. Neben einer deutlichen Umsatzsteigerung im US-amerikanischen Markt verzeichnete auch Kanada eine höhere Nachfrage als im Vorjahreszeitraum. Darüber hinaus entwickelten sich die Märkte in Lateinamerika größtenteils positiv.

Das EBIT der Region Amerikas lag im ersten Halbjahr 2026 bei 11,2 Mio. Euro (H1/2025: 5,4 Mio. Euro). Im zweiten Quartal 2026 ist das EBIT ebenso im Vergleich zum Vorjahr auf 9,9 Mio. Euro gestiegen (Q2/2025: 2,2 Mio. Euro). Der Anstieg ist unter anderem durch die höheren Umsätze, Verkaufspreissteigerungen sowie geringere Kostenunterdeckung getrieben.

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN H1/2026
IN % (VORJAHR)



¹ Inklusive Türkei, Afrika und Mittlerer Osten. In der Region Europa ist die Enar-Gruppe vollständig enthalten.

² EBIT der Regionen Europa, Amerikas und Asien-Pazifik jeweils vor Konsolidierung angegeben.

UMSATZ- UND EBIT-ENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

IN MIO. €

	2026	2025	2026	2025	2026	2025	2026	2025	2026	2025
	Europa		Amerikas		Asien-Pazifik		Konsolidierung		Konzern	
H1										
Umsatz	983,1	835,2	252,7	217,8	20,7	21,9			1.256,5	1.074,9
EBIT	93,4	30,3	11,2	5,4	-1,7	-0,2	1,8	20,6	104,7	56,1
Q2										
Umsatz	511,5	463,1	144,7	107,3	8,9	11,0			665,1	581,4
EBIT	53,0	30,8	9,9	2,2	-1,9	-0,2	2,2	11,2	63,2	44,0

Region Asien-Pazifik

Im Gegensatz zu den anderen Berichtsregionen entwickelte sich der Umsatz in der Region Asien-Pazifik rückläufig und sank um 5,5 Prozent auf 20,7 Mio. Euro (H1/2025: 21,9 Mio. Euro). Der Anteil der Region am Gesamtumsatz in Höhe von 1,6 Prozent war folglich ebenfalls geringer als im Vorjahr (H1/2025: 2,0 Prozent). Im zweiten Quartal 2026 ging der Umsatz in der Region um 19,3 Prozent auf 8,9 Mio. Euro zurück (Q2/2025: 11,0 Mio. Euro). Wechselkursbereinigt betrug der Rückgang im ersten Halbjahr 2026 6,4 Prozent und im zweiten Quartal 2026 24,5 Prozent. Ursächlich hierfür war insbesondere der Nachfragerückgang in Asien.

Das EBIT der Berichtsregion Asien-Pazifik ist im ersten Halbjahr 2026 auf -1,7 Mio. Euro gesunken (H1/2025: -0,2 Mio. Euro), getrieben durch eine Wertberichtigung auf Forderungen. Auch im zweiten Quartal 2026 war das EBIT im Vergleich zum Vorjahr niedriger und betrug -1,9 Mio. Euro (Q2/2025: -0,2 Mio. Euro).

Effekte aus der Konsolidierung

Im ersten Halbjahr 2026 betrug der Effekt aus der Konsolidierung 1,8 Mio. Euro (H1/2025: 20,6 Mio. Euro) und im zweiten Quartal 2026 2,2 Mio. Euro (Q2/2025: 11,2 Mio. Euro). Der positive Konsolidierungseffekt resultierte im Wesentlichen aus der Optimierung konzerninterner Lieferbeziehungen sowie dem stärkeren Abverkauf bereits produzierter Warenbestände im Vergleich zum Vorjahr.

Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

Geschäftsbereich Baugeräte

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

Im ersten Halbjahr 2026 ist der Umsatz¹ um 8,7 Prozent auf 259,6 Mio. Euro gestiegen (H1/2025: 238,9 Mio. Euro). Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz ist dennoch auf 20,5 Prozent gesunken (H1/2025: 22,1 Prozent) aufgrund des stärkeren Anstiegs des Geschäftsbereichs Kompaktmaschinen. Im zweiten Quartal 2026 betrug der Anstieg 17,1 Prozent, sodass 145,4 Mio. Euro erreicht wurden (Q2/2025: 124,2 Mio. Euro).

Wechselkursbereinigt betrug der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 12,6 Prozent und im zweiten Quartal 2026 19,0 Prozent.

Das Umsatzwachstum im Geschäftsbereich Baugeräte wurde insbesondere von der Region Nordamerika getragen. Eine höhere Nachfrage nach Verdichtungs-, Beton- und Baustellentechnik konnte die insgesamt verhaltenere Entwicklung in Europa und Asien-Pazifik mehr als ausgleichen.

Geschäftsbereich Kompaktmaschinen

Der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen umfasst kompakte Maschinen mit einem Gewicht von bis zu 15 Tonnen. Diese werden in der Bau- und Landwirtschaft sowie im Garten- und Landschaftsbau, der Industrie, in Recyclingunternehmen und von Kommunen genutzt. Angeboten werden Bagger, Radlader, Teleradlader, Kompaktlader, Teleskoplader, Rad- und Raupendumper sowie Baggerlader. Im Geschäft mit Kompaktmaschinen sind Finanzierungsprogramme für Kunden nach wie vor ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die Wacker Neuson Group richtet sich hierbei zunehmend internationaler aus und arbeitet mit unabhängigen Finanzierungspartnern zusammen.

Durch die starken Auftragseingänge am Jahresende 2025 sowie im ersten Quartal 2026 ergab sich ein deutlicher Aufwärtstrend im Bereich Kompaktmaschinen. Somit verzeichnete dieser Geschäftsbereich im ersten Halbjahr 2026 einen Umsatzanstieg von 25,9 Prozent auf 742,5 Mio. Euro (H1/2025: 589,7 Mio. Euro). Der Anteil von Kompaktmaschinen am Gesamtumsatz lag in der Berichtsperiode bei 58,7 Prozent (H1/2025: 54,5 Prozent). Im zweiten Quartal 2026 ist der Segmentumsatz ebenfalls gegenüber dem Vorjahr um 15,1 Prozent auf 387,0 Mio. Euro gestiegen (Q2/2025: 336,2 Mio. Euro).

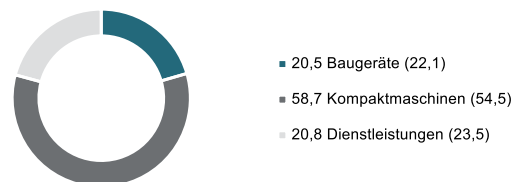
Wechselkursbereinigt betrug der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 26,9 Prozent und im zweiten Quartal 2026 15,5 Prozent.

Kompaktmaschinen waren damit erneut der wichtigste Wachstumstreiber der Wacker Neuson Group und trugen den größten Teil des Konzernumsatzwachstums im ersten Halbjahr 2026.

In der Bauwirtschaft wurden im ersten Halbjahr 2026 insbesondere Bagger und Dumper weltweit stärker nachgefragt als im Vorjahr. Zudem ist die Zahl der verkauften Teleskoplader und Radlader in Europa gestiegen. Allerdings ist die Nachfrage nach Kompaktladern (Skid Steers) in Nordamerika im Vergleich zum Vorjahr gesunken.

Obwohl laut dem Landwirtschaft-Branchenindikator CEMA ein erhoffter Aufschwung ausblieb sowie die aktuelle Lage auf eine Rezession hindeutet, ist der Umsatz mit landwirtschaftlichen Maschinen im ersten Halbjahr 2026 um 50,7 Prozent gestiegen und betrug 298,2 Mio. Euro (H1/2025: 197,9 Mio. Euro). Der Im zweiten Quartal 2026 lag der Umsatz bei 157,9 Mio. Euro und somit 39,9 Prozent über dem Vorjahr (Q2/2025: 112,8 Mio. Euro). Der Anteil des Geschäftes mit landwirtschaftlichen Maschinen am Gesamtumsatz ist im ersten Halbjahr 2026 auf 23,6 Prozent gestiegen (H1/2025: 18,3 Prozent). Während die gesamte Landwirtschaft durch die schwache Entwicklung im Bereich der Ackerbaumaschinen belastet wird, entwickeln sich Viehzuchtmaschinen laut CEMA deutlich über dem Durchschnitt (vgl. Abschnitt „Rahmenbedingungen“). Die überdurchschnittliche Entwicklung des Viehzuchtsegments wirkte sich im ersten Halbjahr 2026 positiv auf die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Maschinen der Wacker Neuson Group aus.

UMSATZVERTEILUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN¹ H1/2026 IN % (VORJAHR)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Cash Discounts.

¹ Umsatz der Geschäftsbereiche Baugeräte, Kompaktmaschinen und Dienstleistungen jeweils vor Abzug von Cash Discounts angegeben.

UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

IN MIO. €

	Q2/26	Q2/25	Veränderung	H1/26	H1/25	Veränderung
Umsatz mit Dritten						
Baugeräte	145,4	124,2	17,1%	259,6	238,9	8,7%
Kompaktmaschinen	387,0	336,2	15,1%	742,5	589,7	25,9%
Dienstleistungen	138,3	126,0	9,7%	262,8	254,2	3,4%
	670,7	586,4	14,4%	1.264,9	1.082,8	16,8%
Abzüglich Cash Discounts	-5,6	-5,0	12,0%	-8,4	-7,9	6,3%
Gesamt	665,1	581,4	14,4%	1.256,5	1.074,9	16,9%

Geschäftsbereich Dienstleistungen

Neben dem Vertrieb von Neugeräten bietet die Wacker Neuson Group umfassende Dienstleistungen für ihre Produkte an. Dazu gehören die Geschäftsfelder Reparatur, Service und Ersatzteile, Gebrauchtmaschinen, Finanzierung, Telematik-Lösungen, e-Business sowie in einigen europäischen Märkten flexible Mietlösungen. Weiterhin umfasst der Geschäftsbereich Dienstleistungen in geringem Umfang auch den Vertrieb von Maschinen von Drittanbietern, darunter zum Beispiel den Weiterverkauf von Inzahlungnahmen.

Nach einem verhaltenen Jahresauftakt entwickelte sich der Geschäftsbereich Dienstleistungen im zweiten Quartal deutlich positiver. Die gestiegene Nachfrage nach Ersatzteilen, Mietmaschinen sowie Serviceleistungen wie Wartung und Reparatur führte zu einem Ausgleich des Umsatzrückgangs aus dem ersten Quartal und zu einem insgesamt positiven Halbjahresverlauf.

Der Umsatz mit Dienstleistungen stieg im ersten Halbjahr 2026 um 3,4 Prozent auf 262,8 Mio. Euro (H1/2025: 254,2 Mio. Euro). Der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtumsatz verringerte sich v.a. aufgrund des stärker gewachsenen Bereichs Kompaktmaschinen auf 20,8 Prozent (H1/2025: 23,5 Prozent). Im zweiten Quartal 2026 lag der Umsatz im Geschäftsbereich Dienstleistungen bei 138,3 Mio. Euro und somit 9,7 Prozent höher im Vergleich zum Vorjahr (Q2/2025: 126,0 Mio. Euro).

Wechselkursbereinigt betrug der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 3,9 Prozent und im zweiten Quartal 2026 9,7 Prozent.

Weitere ergebnisrelevante Faktoren

Personal

Die Zahl der Mitarbeitenden (ohne Leiharbeitnehmer) lag am 30. Juni 2026 bei 5.757. Im Vergleich zum Jahresende 2025 ist das ein leichter Rückgang um 1,3 Prozent (31. Dezember 2025: 5.830). Die Zahl der Leiharbeitnehmer reduzierte sich im gleichen Zeitraum um 5,0 Prozent auf 326 (31. Dezember 2025: 343), was einer Quote (Leiharbeitnehmer im Verhältnis zur Zahl der Mitarbeitenden inkl. Leiharbeitnehmer) von 5,4 Prozent entspricht (31. Dezember 2025: 5,9 Prozent). Der Rückgang der Zahl der Mitarbeitenden im ersten Halbjahr 2026 betraf vor allem die Produktion. Die in diesem Lagebericht dargestellten Personalzahlen sind auf Vollzeitbasis umgerechnet.

Risiko- und Chancenbericht

Im Vergleich zur Chancen- und Risikosituation zum Jahresende 2025, die im Geschäftsbericht 2025 dargestellt ist, hat sich nach Ablauf des ersten Halbjahrs 2026 eine aktualisierte Einschätzung des Risikoausmaßes für das verbleibende Geschäftsjahr 2026 ergeben. Das Gesamtrisiko (Schadenserwartungswert) reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2025 deutlich um 29 Prozent. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die Berücksichtigung verschiedener Markt-, Preis-, Kosten- und Zollrisiken in der aktualisierten Finanzplanung für das zweite Halbjahr 2026.

Für die folgenden Risikokategorien haben sich die größten Veränderungen im Vergleich zum Jahresende 2025 ergeben aus:

- Personalrisiken: +140 Prozent,
- Technische und Entwicklungsrisiken: -51 Prozent,
- Rechtliche und regulatorische Risiken: -50 Prozent,
- Operative Risiken: -33 Prozent.

Trotz des Anstiegs der Personalrisiken führten die deutlichen Rückgänge bei operativen sowie rechtlichen und regulatorischen Risiken insgesamt zu einer spürbaren Verbesserung der Risikosituation des Konzerns.

Personalrisiken

Die Personalrisiken erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2025 um 140 Prozent. Ursächlich hierfür waren insbesondere Risiken aus dem möglichen Ausfall bzw. Verlust einzelner Schlüsselmitarbeiter in Vertriebsorganisationen. Darüber hinaus wurden erhöhte krankheitsbedingte Ausfallrisiken berücksichtigt.

Technische und Entwicklungsrisiken

Der Schadenserwartungswert der technischen und entwicklungsbezogenen Risiken verringerte sich um 51 Prozent. Wesentlich hierfür war, dass größere ursprünglich gemeldete Projektrisiken zum Ende des ersten Halbjahrs 2026 nicht mehr erwartet werden. Darüber hinaus wurden die Risiken aus dem bestehenden Produktportfolio an die aktualisierten Markterwartungen für das verbleibende Geschäftsjahr angepasst.

Rechtliche und regulatorische Risiken

Die Risiken dieser Kategorie gingen im Vergleich zum Jahresende 2025 deutlich um 50 Prozent zurück. Ursächlich hierfür war insbesondere, dass Risiken aus der US-, China- und EU-Zollpolitik im Rahmen der aktualisierten Finanzplanung für das verbleibende Geschäftsjahr berücksichtigt wurden. Gegenläufig erhöhten sich die Risiken aus steuerlichen Sachverhalten sowie mögliche zusätzliche Lizenzzahlungen.

Operative Risiken

Der Schadenserwartungswert der operativen Risiken reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2025 um 33 Prozent. Maßgeblich hierfür war, dass Markt-, Verkaufspreis- und Kostenunterdeckungsrisiken im Rahmen der aktualisierten Finanzplanung für die zweite Jahreshälfte 2026 berücksichtigt wurden. Darüber hinaus haben sich die Risiken, geplante Preiserhöhungen im Markt durchsetzen zu können, reduziert. Gegenläufig wirkten erhöhte Risiken aus möglichen Lieferketten- und Logistikstörungen infolge des Kriegs im Nahen Osten sowie produktbezogene Risiken im Zusammenhang mit technischen Problemen einzelner Maschinenbaureihen.

Im Berichtszeitraum im Wesentlichen unveränderte Risiken sind im Geschäftsbericht 2025 auf den Seiten 55 bis 64 dargestellt. Weitere Risiken, die für den Konzern von wesentlicher Bedeutung sind, bestehen aus Sicht der Unternehmensleitung derzeit nicht. Nach Einschätzung des Konzerns übersteigt kein Einzelrisiko hinsichtlich seines Schadenserwartungswertes 10 Prozent des prognostizierten Konzern-EBIT.

Unternehmerische Chancen sind im Geschäftsbericht 2025 auf den Seiten 65 bis 66 beschrieben.

Prognosebericht

Prognose für das Geschäftsjahr 2026

Die Prognose für das laufende Geschäftsjahr wurde am 26. März 2026 veröffentlicht. Der Vorstand der Wacker Neuson Group erwartete darin für das Geschäftsjahr 2026 einen Konzernumsatz zwischen 2.200 Mio. Euro und 2.400 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 6,5 und 7,5 Prozent.

Am 17. Juli 2026 hat der Vorstand aufgrund der über den Erwartungen liegenden Entwicklung von Umsatz und EBIT die Prognose für das Geschäftsjahr 2026 angepasst. Die angehobene Prognose berücksichtigt die positive Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026. Gleichzeitig berücksichtigt sie die im weiteren Jahresverlauf bestehenden Unsicherheiten infolge einer sich abschwächenden Auftragsdynamik im zweiten Quartal 2026 sowie anhaltender geopolitischer und makroökonomischer Risiken, insbesondere im Zusammenhang mit dem Nahostkonflikt und der US-Zollpolitik. Für die zweite Jahreshälfte 2026 erwartet der Vorstand daher eine gegenüber dem ersten Halbjahr schwächere bis stabile Umsatzentwicklung. Vor diesem Hintergrund wird auch von einer niedrigeren EBIT-Marge als im ersten Halbjahr 2026 ausgegangen. Auf Gesamtjahressicht soll dennoch eine weitere Verbesserung der Profitabilität gegenüber der ursprünglichen Prognose erreicht werden.

Entsprechend erwartet der Vorstand nun für das Geschäftsjahr 2026 einen Konzernumsatz zwischen 2.300 Mio. Euro und 2.400 Mio. Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 7,0 und 8,0 Prozent.

Bei der Net-Working-Capital-Quote geht der Vorstand weiterhin davon aus, eine Quote von unterhalb der strategischen Zielgröße von 30 Prozent zu erreichen. Für das Geschäftsjahr 2026 werden zudem Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in einer Bandbreite von 70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro erwartet. Dabei wird unverändert von einem höheren Investitionsvolumen in der zweiten Jahreshälfte ausgegangen.

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Halbjahresberichts bestätigt der Vorstand der Wacker Neuson Group die angepasste Prognose.

München, den 4. August 2026

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Dr. Karl Tragl
Chief Executive Officer (CEO)
Vorstandsvorsitzender

Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	Q2/26*	Q2/25*	H1/26	H1/25
Umsatzerlöse	665,1	581,4	1.256,5	1.074,9
Umsatzkosten	-502,6	-439,3	-954,6	-824,6
Bruttoergebnis vom Umsatz	162,5	142,1	301,9	250,3
Vertriebskosten	-62,5	-62,6	-122,2	-122,5
Forschungs- und Entwicklungskosten	-16,1	-14,1	-31,6	-27,6
Allgemeine Verwaltungskosten	-22,9	-24,2	-48,7	-49,5
Sonstige betriebliche Erträge	3,1	4,4	6,3	7,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,9	-1,6	-1,0	-2,2
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	63,2	44,0	104,7	56,1
Ergebnis von assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	-0,2	-0,7	-0,2	-0,7
Finanzerträge	5,9	7,3	12,8	16,5
Finanzaufwendungen	-8,0	-15,6	-16,5	-31,1
Ergebnis vor Steuern (EBT)	60,9	35,0	100,8	40,8
Ertragsteuern	-19,5	-10,4	-31,3	-12,0
Periodenergebnis	41,4	24,6	69,5	28,8
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	41,4	24,6	69,5	28,8
Ergebnis je Aktie in € (verwässert und unverwässert)	0,61	0,36	1,02	0,42

* Zusatzinformation: nicht Gegenstand der prüferischen Durchsicht.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €				
	Q2/26*	Q2/25*	H1/26	H1/25
Periodenergebnis	41,4	24,6	69,5	28,8
Sonstiges Ergebnis				
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Fremdwährungsumrechnung	1,9	-12,9	5,7	-20,7
Cash-Flow Hedges	0,2	0,2	0,2	1,6
Ertragsteuereffekt	-	0,1	-	0,3
Positionen, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	2,1	-12,6	5,9	-18,8
In Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis				
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-0,2	1,0	0,7	2,7
Ertragsteuereffekt	0,2	-0,1	-0,2	-0,6
Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-	0,9	0,5	2,1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	2,1	-11,7	6,4	-16,7
Gesamtergebnis nach Steuern	43,5	12,9	75,9	12,1
davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	43,5	12,9	75,9	12,1

* Zusatzinformation: nicht Gegenstand der prüferischen Durchsicht.

Konzern-Bilanz

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €	30.6.2026	31.12.2025	30.06.2025
Aktiva			
Sachanlagen	592,6	598,0	599,1
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	26,2	26,5	26,9
Geschäfts- oder Firmenwert	236,3	236,3	236,3
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	220,1	226,1	231,0
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	5,3	4,4	4,2
Sonstige Beteiligungen	3,7	3,2	3,5
Latente Steueransprüche	40,0	45,7	55,1
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	26,1	23,1	24,0
Übrige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1,4	1,3	–
Vermietbestand	252,2	260,4	265,3
Gesamt langfristige Vermögenswerte	1.403,9	1.425,0	1.445,4
Vorräte	603,3	613,7	594,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345,1	269,4	327,5
Steuererstattungsansprüche	31,5	28,1	28,5
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	43,1	34,3	38,8
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	36,5	33,3	39,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	31,8	34,0	24,0
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	0,5	0,3	0,6
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte	1.091,8	1.013,1	1.053,1
Gesamt Aktiva	2.495,7	2.438,1	2.498,5
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	70,1	70,1	70,1
Andere Rücklagen	598,0	591,6	595,0
Bilanzgewinn	927,3	905,4	857,0
Eigene Anteile	-53,0	-53,0	-53,0
Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE	1.542,4	1.514,1	1.469,1
Eigenkapital	1.542,4	1.514,1	1.469,1
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	6,3	109,6	110,9
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	95,7	97,6	94,1
Latente Steuerschulden	63,0	63,2	62,5
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	32,4	33,4	32,8
Langfristige Rückstellungen	18,2	19,3	14,3
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	25,9	24,0	21,5
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten	241,5	347,1	336,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	258,6	236,1	230,3
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	198,9	109,4	211,5
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	–	0,4	0,8
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	24,8	23,0	26,9
Kurzfristige Rückstellungen	31,4	34,6	31,8
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	13,8	12,0	11,3
Ertragsteuerschulden	18,0	14,0	21,9
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	91,9	87,8	86,3
Übrige kurzfristige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	74,4	59,6	72,4
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten	711,8	576,9	693,2
Gesamt Passiva	2.495,7	2.438,1	2.498,5

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

ZUM 30. JUNI

IN MIO. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Wechselkursdifferenzen*	Andere neutrale Verrechnungen	Bilanzgewinn*	Eigene Anteile	Eigenkapital der Aktionäre der Wacker Neuson SE
Stand zum 1. Januar 2025	70,1	618,7	10,8	-17,8	869,0	-53,0	1.497,8
Periodenergebnis	-	-	-	-	28,8	-	28,8
Sonstiges Ergebnis	-	-	-20,7	4,0	-	-	-16,7
Gesamtergebnis	-	-	-20,7	4,0	28,8	-	12,1
Dividende	-	-	-	-	-40,8	-	-40,8
Stand zum 30. Juni 2025	70,1	618,7	-9,9	-13,8	857,0	-53,0	1.469,1
Stand zum 1. Januar 2026	70,1	618,7	-10,2	-16,9	905,4	-53,0	1.514,1
Periodenergebnis	-	-	-	-	69,5	-	69,5
Sonstiges Ergebnis	-	-	5,7	0,7	-	-	6,4
Gesamtergebnis	-	-	5,7	0,7	69,5	-	75,9
Dividende	-	-	-	-	-47,6	-	-47,6
Stand zum 30. Juni 2026	70,1	618,7	-4,5	-16,2	927,3	-53,0	1.542,4

Konzern-Kapitalflussrechnung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

IN MIO. €

	Q2/26	Q2/25	H1/26	H1/25
Ergebnis vor Steuern	60,9	35,0	100,8	40,8
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Brutto-Cashflow				
Abschreibungen, Wertminderungen und Zuschreibungen auf das langfristige Anlagevermögen	25,4	25,9	50,1	50,7
Unrealisierte Währungsverluste/-gewinne	–	-0,2	-0,8	2,4
Finanzergebnis	2,3	9,0	3,9	15,3
Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0,1	0,2	–	–
Veränderung des Vermietbestands, netto	-5,3	7,7	8,3	9,0
Veränderung der übrigen Vermögenswerte	-10,3	-10,4	-13,3	-9,7
Veränderung der Rückstellungen	-0,9	-1,2	-6,1	0,6
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten	7,3	16,3	19,0	25,1
Brutto-Cashflow	79,5	82,3	161,9	134,2
Veränderung der Vorräte	45,3	7,6	16,5	3,7
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-15,7	-33,6	-73,5	-79,8
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-7,6	18,4	20,9	66,7
Veränderung Net Working Capital	22,0	-7,6	-36,1	-9,4
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor gezahlten Ertragsteuern	101,5	74,7	125,8	124,8
Gezahlte Ertragsteuern	-9,8	-11,5	-24,8	-25,3
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	91,7	63,2	101,0	99,5
Investitionen in Sachanlagen	-7,2	-8,0	-13,4	-15,7
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-5,7	-6,6	-11,2	-15,9
Auszahlungen für nach der Equity-Methode bilanzierte sowie sonstige Beteiligungen	-0,8	–	-1,2	-0,7
Veräußerungserlöse aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	0,1	-0,3	0,3	0,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-13,6	-14,9	-25,5	-31,8
Free Cashflow	78,1	48,3	75,5	67,7
Dividende	-47,6	-40,8	-47,6	-40,8
Zuflüsse aus kurzfristigen Darlehen	61,2	-0,9	69,8	74,6
Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehen	-79,8	-0,1	-80,0	-87,8
Rückzahlung von langfristigen Darlehen	-0,1	-0,4	-0,3	-1,0
Zahlung aus Leasingverbindlichkeiten	-5,8	-6,5	-11,8	-11,8
Gezahlte Zinsen	-6,3	-8,5	-8,8	-12,8
Erhaltene Zinsen	0,5	0,8	1,2	1,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,9	-56,4	-77,5	-78,0
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes vor Fremdwährungseffekten und Änderungen des Konsolidierungskreises	0,2	-8,1	-2,0	-10,3
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand	-0,1	-0,2	-0,2	-1,0
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–	–	–
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	0,1	-8,3	-2,2	-11,3
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode	31,7	32,3	34,0	35,3
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	31,8	24,0	31,8	24,0

Konzern-Segmentberichterstattung

VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

Die Konzern-Segmentberichterstattung ist Teil des Anhangs.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (GEOGRAFISCHE SEGMENTE)

IN MIO. €

	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
H1/26					
Segementerlöse					
Umsatz gesamt	1.528,2	277,8	41,8		1.847,8
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-465,5	-17,4	-12,1		-495,0
	1.062,7	260,4	29,7		1.352,8
Verkäufe zwischen den Segmenten	-79,6	-7,7	-9,0		-96,3
Umsatz mit Dritten	983,1	252,7	20,7		1.256,5
Umsatzkosten	-743,6	-195,6	-15,4		-954,6
EBIT	93,4	11,2	-1,7	1,8	104,7
	Europa	Amerikas	Asien-Pazifik	Konsolidierung	Konzern
H1/25					
Segementerlöse					
Umsatz gesamt	1.294,3	242,9	38,6		1.575,8
Abzüglich intrasegmentärer Verkäufe	-403,6	-18,6	-10,3		-432,5
	890,7	224,3	28,3		1.143,3
Verkäufe zwischen den Segmenten	-55,5	-6,5	-6,4		-68,4
Umsatz mit Dritten	835,2	217,8	21,9		1.074,9
Umsatzkosten	-648,1	-161,2	-15,3		-824,6
EBIT	30,3	5,4	-0,2	20,6	56,1

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

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE)

IN MIO. €

	H1/26	H1/25
Europa	1.274,0	1.304,2
Amerikas	52,4	51,6
Asien-Pazifik	2,4	2,8
Gesamt	1.328,8	1.358,6

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

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG (SEGMENTE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN)

IN MIO. €

	H1/26	H1/25
Umsatz mit Dritten		
Baugeräte	259,6	238,9
Kompaktmaschinen	742,5	589,7
Dienstleistungen	262,8	254,2
	1.264,9	1.082,8
Abzüglich Cash Discounts	-8,4	-7,9
Gesamt	1.256,5	1.074,9

Informationen über geografische Gebiete

UMSATZERLÖSE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/26	H1/25
Deutschland	562,4	471,5
USA	201,0	167,3
Österreich	83,3	72,0
Übrige	409,7	364,1
Gesamt	1.256,5	1.074,9

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE NACH SITZ DER GESELLSCHAFT

IN MIO. €

	H1/26	H1/25
Deutschland	607,3	639,8
Österreich	443,8	447,8
USA	49,9	48,1
Übrige	227,7	222,9
Gesamt	1.328,8	1.358,6

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

Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss des ersten Halbjahres 2026

Rechnungslegungsgrundsätze

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss der Wacker Neuson SE zum 30. Juni 2026 wurde in Übereinstimmung mit den am 1. Januar 2026 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Dabei wurden die Regelungen des IAS 34 für einen verkürzten Abschluss angewendet.

Alle Zwischenabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen inländischen und ausländischen Unternehmen wurden nach einheitlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Berechnungsmethoden für die Wacker Neuson SE aufgestellt.

Unter Berücksichtigung von Sinn und Zweck der Zwischenberichterstattung als eines auf den Konzernabschluss aufbauenden Informationsinstrumentes verweisen wir auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2025. Die dort enthaltenen Anmerkungen gelten, soweit nicht explizit auf Änderungen eingegangen wird, auch für die Quartalsmitteilungen und den Halbjahresabschluss des Jahres 2025.

Im Zwischenabschluss werden die Bilanzierungs-, Bewertungs- und Berechnungsmethoden inklusive Schätzannahmen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2025 beibehalten.

Der verkürzte Konzernabschluss wurde am 4. August 2026 durch den Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben.

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2026 anzuwenden:

Titel		Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt			
IFRS 9/ IFRS 7	Änderungen der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten		01.01.2026
IFRS 9/ IFRS 7	Änderungen in Bezug auf Verträge, die sich auf naturabhängigen Strom beziehen		01.01.2026
	Jährliche Verbesserungen an den IFRS Accounting Standards – Band 11		01.01.2026

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

Aus der erstmaligen Anwendung der Änderungen an den oben genannten Standards gab es keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

Veröffentlichte, aber noch nicht angewendete Standards beziehungsweise Interpretationen

Folgende Rechnungslegungsvorschriften wurden herausgegeben, sind aber noch nicht in Kraft getreten, weshalb noch keine Verpflichtung zur Anwendung besteht. Sofern die Rechnungslegungsvorschriften von der Europäischen Union anerkannt wurden (EU-Endorsement), wäre in der Regel eine freiwillige vorzeitige Anwendung möglich. Zum momentanen Zeitpunkt beabsichtigt der Konzern, diese Standards ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens anzuwenden.

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹
EU-Endorsement bis zum Datum der Freigabe zur Veröffentlichung erfolgt		
IFRS 18	Darstellung und Angaben im Abschluss	01.01.2027
EU-Endorsement noch ausstehend		
IFRS 19	Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben	01.01.2027
	Änderungen an IFRS 19 Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben	01.01.2027
IAS 21	Auswirkungen von Wechselkursänderungen zur Umrechnung von Finanzinformationen in Hochinflationswährungen	01.01.2027
IFRS 20	Regulatorische Vermögenswerte und regulatorische Schulden	01.01.2029
IFRS 10/ IAS 28	Änderungen an IFRS 10 Konzernabschlüsse sowie IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures: Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	Auf unbestimmte Zeit verschoben

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

IFRS 18 Darstellung und Angaben im Anhang

Im April 2024 hat das IASB den IFRS 18 veröffentlicht, der zukünftig den IAS 1 Darstellung des Abschlusses ersetzen wird. Ziel des Standards ist es die Vergleichbarkeit der Berichterstattung über die finanzielle Leistung zu verbessern und Investoren eine bessere Grundlage für ihre Analysen zu geben. Der Standard ist erstmals verpflichtend für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen, anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.

Als eine der wesentlichen neuen Anforderungen werden alle Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung einer der fünf Kategorien betriebliche Kategorie, Investitions-Kategorie, Finanzierungs-Kategorie, Ertragsteuern-Kategorie oder Aufgegebene-Geschäftsbereiche-Kategorie zugeordnet. Zudem werden zwei neu definierte Zwischensummen, das „Betriebsergebnis“ und das „Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern“, eingeführt. Des Weiteren sind vom Management festgelegte Erfolgskennzahlen (Management-defined Performance Measures, kurz MPMs) in einer gesonderten Anhangangabe zu erläutern. Außerdem werden verbesserte Leitlinien zur Gruppierung von Informationen innerhalb des Abschlusses eingeführt. Darüber hinaus werden alle Unternehmen verpflichtet, das Betriebsergebnis als Startpunkt für die Kapitalflussrechnung zu verwenden, wenn sie den Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode darstellen.

Die erstmalige Anwendung von IFRS 18 erfolgt retrospektiv. Entsprechend werden die Vorjahresvergleichsinformationen bei erstmaliger Anwendung an die neuen Darstellungs- und Offenlegungsvorschriften angepasst.

Der Konzern hat die Analyse der Auswirkungen von IFRS 18 weiter vorangetrieben und auf Grundlage der bisherigen Arbeiten wurden die wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dem Grunde nach weitestgehend identifiziert. Die Auswirkungen betreffen die Klassifizierung und Darstellung einzelner Ertrags- und Aufwandsbestandteile; wesentliche Auswirkungen auf das Periodenergebnis, das Ergebnis je Aktie sowie die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns werden nicht erwartet.

Der Konzern hat festgestellt, dass keine spezifische Hauptgeschäftstätigkeit im Sinne einer Investitionstätigkeit in bestimmte Vermögenswerte oder der Bereitstellung von Finanzierungen an Kunden vorliegt.

Nach derzeitigem Analysestand ergeben sich wesentliche Auswirkungen für den Konzern insbesondere aus der künftigen Klassifizierung von Fremdwährungsgewinnen und -verlusten für bestimmte Posten in der betrieblichen Kategorie, welche bisher dem Finanzergebnis zugeordnet sind.

Weitere Auswirkungen ergeben sich nach derzeitigem Analysestand für den Konzern aus der künftigen Klassifizierung von Erträgen und Aufwendungen im Zusammenhang mit als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien. Nach IFRS 18 sind die Mieterlöse sowie die zugehörigen Abschreibungen, die bisher im Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Konzerns enthalten sind, zukünftig in der Investitions-Kategorie auszuweisen. Das Betriebsergebnis nach IFRS 18 unterscheidet sich dabei von der derzeit vom Konzern ausgewiesenen Zwischensumme EBIT.

Die Analyse der Auswirkungen von IFRS 18 auf die vom Konzern verwendeten Leistungskennzahlen befindet sich in einem fortgeschrittenen Stadium und ist noch nicht final entschieden. Nach derzeitiger Einschätzung wird der Konzern eine zentrale Kennzahl für die Steuerung der operativen Geschäftsentwicklung und die Kommunikation mit dem Kapitalmarkt verwenden. Entsprechend wird gegenwärtig beurteilt, in welchem Umfang hieraus künftig Angaben zu Management-defined Performance Measures (MPMs) resultieren.

Zudem analysiert der Konzern derzeit die zukünftige Klassifizierung von Fremdwährungseffekten aus konzerninternen Darlehen, die bislang im Finanzergebnis ausgewiesen werden. Die Beurteilung berücksichtigt die hierzu veröffentlichten fachlichen Diskussionen und Ansichten im Zusammenhang mit IFRS 18. Eine finale Festlegung der Darstellung wird im Zuge der Fertigstellung des Implementierungsprojekts erfolgen.

Der Konzern wird künftig das Betriebsergebnis als Ausgangspunkt für die Überleitung der Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit verwenden. Darüber hinaus werden erhaltene Zinsen künftig dem Cashflow aus Investitionstätigkeit zugeordnet. Diese werden bislang im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

IFRS 20 Regulatorische Vermögenswerte und regulatorische Schulden

Der IASB hat am 27. Mai 2026 IFRS 20 Regulatorische Vermögenswerte und regulatorische Schulden veröffentlicht. Der Standard ersetzt IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten und enthält Vorschriften zur Erfassung, Bewertung, Darstellung und Angabe von regulatorischen Vermögenswerten, regulatorischen Verbindlichkeiten sowie regulatorischen Erträgen und Aufwendungen.

Der IFRS 20 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2029 beginnen.

Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergeben sich voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

Bezüglich der restlichen bereits im Vorjahr veröffentlichten Änderungen verweisen wir auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2025.

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen gemacht werden, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualschulden auswirken. Die Sachverhalte für welche Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen zu treffen sind, haben sich gegenüber denjenigen aus dem Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2025 nicht geändert. Daher verweisen wir an dieser Stelle auf den Geschäftsbericht 2025, Seite 152 ff. Im Folgenden werden dennoch ausgewählte Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen angeführt:

(a) Wesentliche Ermessensentscheidungen

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten

Sofern die beizulegenden Zeitwerte von angesetzten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe notierter Preise in aktiven Märkten bemessen werden können, werden sie unter Verwendung von Bewertungsverfahren, darunter die Discounted-Cashflow-Methode, ermittelt. Die in das Modell eingehenden Inputfaktoren stützen sich so weit wie möglich auf beobachtbare Marktdaten. Liegen diese nicht vor, sind Bewertungsmodelle einzusetzen. Bei Bewertungsmodellen handelt es sich um Schätzverfahren, die auch mit Ermessensentscheidungen des Managements verbunden sind. Diese Ermessensentscheidungen können Inputfaktoren wie Liquiditätsrisiko, Ausfallrisiko und Volatilität betreffen. 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 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.

(b) Schätzungen und Annahmen

Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen:

Im Geschäftsjahr 2026 gab es bislang keine Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt der Konzern, ob die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern hinreichend wahrscheinlich ist. Die ausgewiesenen aktiven latenten

Steuern könnten sich verringern, falls die Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen und der durch zur Verfügung stehende Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile gesenkt würden oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken. Es lagen keine Anzeichen für eine erneute Überprüfung der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern vor.

Werthaltigkeit Geschäfts- oder Firmenwerte, Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, in der Regel zum Geschäftsjahresende und sofern irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, auch mehrmals jährlich, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer eingetreten ist. Die Durchführung erfordert Schätzungen bezüglich der Prognose und der Diskontierung künftiger Cashflows.

Der Impairment-Test des Konzerns für Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer basiert auf Berechnungen des erzielbaren Betrags. Für die entsprechenden Annahmen, die zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten herangezogen wurden, verweisen wir auf den Konzernanhang vom 31. Dezember 2025.

Zum 30. Juni 2026 wurden keine Anhaltspunkte für eine unterjährige Überprüfung der Werthaltigkeit von Geschäfts- oder Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer identifiziert.

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. Im Rahmen dessen ergaben sich zum 30. Juni 2026 Wertminderungen in Höhe von 0,5 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 2,2 Mio. Euro).

Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste bei finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern nutzt neben Einzelwertberichtigungen eine Wertberichtigungsmatrix, um die erwarteten Kreditverluste bei ausgewählten finanziellen Vermögenswerten zu berechnen. Bei den finanziellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Forderungen (verlängerte Zahlungsziele) gegenüber Händlern
- Forderungen aus vorausbezahlten Volumenboni
- Forderungen aus Finanzierungsleasing als Leasinggeber

Die Wertberichtigungsquoten werden auf der Grundlage der Überfälligkeitsdauer in Tagen für verschiedene (nach Kriterien wie der geografischen Region, der Produktart, dem Kundentyp und der Bonitätseinstufung sowie der Abdeckung durch ein Akkreditiv oder eine andere Form der Kreditversicherung) zu Gruppen zusammengefasste Kundensegmente mit ähnlichen Ausfallmustern bestimmt. Die Wertberichtigungstabelle basiert auf den historischen Ausfallquoten des Konzerns. Anschließend kalibriert der Konzern die Tabelle, um seine historischen Kreditausfälle an zukunftsbezogene Informationen anzupassen. Wenn beispielsweise davon ausgegangen wird, dass sich prognostizierte wirtschaftliche Rahmenbedingungen (wie das Bruttoinlandsprodukt) im Laufe des

kommenden Jahres verschlechtern, was zu einem Anstieg der Kreditausfälle in der verarbeitenden Industrie führen kann, dann werden die historischen Ausfallquoten angepasst. Zu jedem Abschlussstichtag werden die historischen Ausfallquoten aktualisiert und Änderungen der zukunftsbezogenen Schätzungen analysiert.

Aus der vorgenommenen Analyse ergaben sich keine wesentlichen Änderungen im ersten Halbjahr 2026.

Rechtliche Veränderungen der Unternehmensstruktur

Die Compact Machinery B.V. wurde per 01. Januar 2026 auf die Wacker Neuson Belgium BVBA verschmolzen. Bei der Wacker Neuson Belgium BVBA handelt es sich um eine unmittelbar hundertprozentige Tochtergesellschaft der Wacker Neuson SE. Die Compact Machinery B.V. war eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Wacker Neuson Belgium BVBA.

Saisonale Schwankungen

Die Bau- und Landwirtschaftsbranche ist in ihren Umsätzen von zahlreichen saisonalen Faktoren abhängig. Die jährlich durchgeführte Analyse der unterjährigen zeitlichen Verteilung der Konzernumsätze macht deutlich, dass saisonale Schwankungen die Geschäftsentwicklung des Konzerns beeinflussen können.

Die prozentuale Verteilung der Konzernumsätze auf die einzelnen Quartale für die Jahre 2023 bis 2025 stellt sich wie folgt dar:

IN %			
	2025	2024	2023
Quartal 1	22	27	25
Quartal 2	26	27	26
Quartal 3	25	23	24
Quartal 4	27	23	25

Ergebnis je Aktie

Nach IAS 33 resultiert das Ergebnis je Aktie aus der Division des Konzernergebnisses durch die durchschnittliche Zahl der Aktien. Es gab in der dargestellten Berichtsperiode keine Verwässerungseffekte. Im Geschäftsjahr 2021 wurden 2.124.655 eigene Aktien (dies entspricht 3,03 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft) erworben. Der Kaufpreis betrug (ohne Erwerbsnebenkosten) 53,0 Mio. Euro. In den unten dargestellten Vergleichsperioden wurde das Ergebnis je Aktie mit einer Anzahl von 68.015.345 Stück durchschnittlich in Umlauf befindlicher Aktien berechnet.

IN MIO. €		
	2026	2025
Q2/26		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	41,4	24,6
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	68.015	68.015
Ergebnis je Aktie in €	0,61	0,36
H1/26		
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis in Mio. €	69,5	28,8
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien in T Stück	68.015	68.015
Ergebnis je Aktie in €	1,02	0,42

Informationen zu Finanzinstrumenten

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

IN MIO. €		
	30.6.2026 Zeitwert	30.6.2026 Buchwert
Vermögenswerte		
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	5,3	5,3
Sonstige Beteiligungen	3,7	3,7
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	26,1	26,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345,1	345,1
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	43,1	43,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	31,8	31,8
Schulden		
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	6,3	6,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	258,6	258,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	199,2	198,9
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	91,9	91,9

IN MIO. €		
	31.12.2025 Zeitwert	31.12.2025 Buchwert
Vermögenswerte		
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	4,4	4,4
Sonstige Beteiligungen	3,2	3,2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	23,1	23,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	269,4	269,4
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	34,3	34,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	34,0	34,0
Schulden		
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	111,0	109,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	236,1	236,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	106,6	109,4
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	0,4	0,4
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	87,8	87,8

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: Der Konzern hält Anteile an einem nicht börsennotierten Unternehmen in Höhe von 3,7 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 3,2 Mio. Euro), dessen Unternehmenszweck die Beteiligung an innovativen Start-up-Unternehmen ist. Daraus erwartet sich der Konzern Zugang zu neuen Technologien. Die Minderheitenbeteiligung in Österreich ist unter der Zeile „Sonstige Beteiligungen“ ausgewiesen. Die Minderheitenbeteiligung wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Rentenfondsanteile: Der Konzern besitzt Rentenfondsanteile in Höhe von 1,5 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 1,5 Mio. Euro) zur Absicherung der Pensionsansprüche von ausgeschiedenen Vorständen. Diese werden nicht als Planvermögen gem. IAS 19 definiert und nicht gegen die Rückstellung für Pensionen saldiert. Die Rentenfondsanteile sind unter der Zeile „Langfristige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.

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. Diese 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 ungeplanten Eintritts des Grundgeschäftes werden auch diese Derivate als freistehend behandelt.

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 des Geschäftsberichts 2025.

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

IN MIO. €				
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	30.06.2026
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	0,5	–	0,5
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	0,6	–	0,6
Sonstige Beteiligungen	–	–	3,7	3,7
Wertpapiere	1,5	–	–	1,5
Finanzielle Schulden der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	0,4	–	0,4
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	0,6	–	0,6
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2025
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	0,2	–	0,2
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	0,6	–	0,6
Sonstige Beteiligungen	–	–	3,2	3,2
Wertpapiere	1,5	–	–	1,5
Finanzielle Schulden der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	–	0,6	–	0,6
Derivate mit Sicherungsbeziehung	–	0,4	–	0,4

Die Minderheitenbeteiligung in Österreich, in Form von nicht notierten Anteilen, ist der Stufe 3 – Bewertungshierarchie in Höhe von 3,7 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 3,2 Mio. Euro) zugeordnet. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs wurde ein Ertrag in Höhe von 0,5 Mio. Euro (2025: Aufwand von 0,6 Mio. Euro) erfolgswirksam erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte der nicht notierten Anteile wurden unter Anwendung der Discounted Cashflow-Methode (Net Present Value) 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 werden vom externen Portfolio-Management bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts dieser nicht notierten Eigenkapitalinstrumente verwendet. Der Total value paid in (TVPI) hat sich im Berichtsjahr von 1,07 auf 1,23 geändert.

Angaben zu den Umsatzerlösen

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

IN MIO. €		
	H1/26	H1/25
Geografische Segmente		
Europa	983,1	835,2
Amerikas	252,7	217,8
Asien-Pazifik	20,7	21,9
Umsatz gesamt	1.256,5	1.074,9
Segmente nach Geschäftsbereichen		
Baugeräte	259,6	238,9
Kompaktmaschinen	742,5	589,7
Dienstleistung	262,8	254,2
Abzüglich Cash Discounts	-8,4	-7,9
Umsatz gesamt	1.256,5	1.074,9
Herkunftsart der Umsatzerlöse:		
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	1.146,3	966,2
Sonstige Umsatzerlöse	110,2	108,7
Umsatz gesamt	1.256,5	1.074,9

In den sonstigen Umsatzerlösen sind im Wesentlichen Umsätze nach IFRS 16 aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör sowie Umsätze aus der Händler- und Kundenfinanzierung gemäß IFRS 9 enthalten. Die Umsätze aus Dienstleistungen enthalten Umsätze aus flexiblen Mietlösungen von Maschinen und Zubehör in Höhe von 108,9 Mio. Euro (H1/2025: 107,1 Mio. Euro). Die Mietdauer ist grundsätzlich kurzfristiger Natur und beträgt durchschnittlich circa 17 Tage. Aus der Händler- und Kundenfinanzierung wurden ca. 1,3 Mio. Euro für das erste Halbjahr 2026 ausgewiesen (H1/2025: 1,7 Mio. Euro).

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, Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden (Schwestergesellschaften), nichtkonsolidierte Unternehmen sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und ein Versorgungswerk in Betracht. Art und Umfang der Geschäfte mit nahestehenden Personen sind vergleichbar zum Vorjahr. Hierzu wird auf den Geschäftsbericht 2025 verwiesen.

Ereignisse von wesentlicher Bedeutung

Für den aktuellen Berichtszeitraum haben sich folgende bedeutsame Ereignisse ergeben:

- Die Hauptversammlung der Wacker Neuson SE fand am 13. Mai 2026 in Präsenz der Aktionäre und ihrer Bevollmächtigten (mit Ausnahme der Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft) statt.
- Die Aktionäre folgten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat und beschlossen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2025 eine Dividende in Höhe von 0,70 Euro je Aktie. Somit wurden 47,6 Mio. Euro an die Aktionäre ausgeschüttet.
- Mit Ablauf der Hauptversammlung 2026 endete die Amtszeit von Prof. Dr. Matthias Schüppen im Aufsichtsrat. Die Hauptversammlung 2026 hat Herrn Christian Rast erstmals als Aufsichtsrat bestellt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats wurde er zum Mitglied des Präsidialausschusses sowie zum Mitglied des Prüfungsausschusses gewählt. Mit dem Ausscheiden von Herrn Prof. Dr. Matthias Schüppen aus dem Aufsichtsrat wurde Herr Peter Riegler zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses gewählt.
- Der Chief Financial Officer (CFO), Christoph Burkhard wird zum Ablauf des 31. August 2026 aus dem Vorstand der Wacker Neuson SE ausscheiden.
- Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten betrugen zum 30. Juni 2026 6,3 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 109,6 Mio. Euro). Der Konzern hatte zum 31. Dezember 2025 Schuldscheindarlehen in Höhe von 99,9 Mio. Euro unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aufgrund der Laufzeit (Fälligkeit zum Juni 2027) wurden im laufenden Geschäftsjahr 2026 100,0 Mio. Euro in die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten umgliedert. Des Weiteren wurde ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 80,0 Mio. Euro regulär im Mai 2026 unter Ausnutzung der zur Verfügung stehenden Kreditlinien zurückbezahlt. Der Ausweis erfolgte zum 31. Dezember 2025 unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten.
- Aufgrund der Entscheidung des Supreme Court der Vereinigten Staaten im Februar 2026, erwartet der Konzern im zweiten Halbjahr 2026 weitere Erstattungen von IEEPA-Zöllen im niedrigen zweistelligen Millionenbereich. Infolge der in diesem Zusammenhang bestehenden Unsicherheiten, nicht zuletzt durch die eingelegte Berufung des US-Justizministeriums wurden allerdings diesbezüglich keine Erstattungsansprüche zum 30. Juni 2026 bilanziert da es sich vielmehr um eine Eventualforderung gemäß IAS 37 handelt. Im ersten Halbjahr 2026 wurden bereits Erstattungen im niedrigen einstelligen Millionenbereich erfasst.
- Die Entwicklung des Aktienkurses im ersten Halbjahr 2026 hatte wesentliche Auswirkungen auf die Bewertung der Vorstandsvergütung. Daraus ergab sich eine Reduktion damit

verbundener Rückstellungen im niedrigen einstelligen Millionenbereich zum 30. Juni 2026.

- Zum Stichtag wurde eine Wertberichtigung im niedrigen einstelligen Millionenbereich für eine Forderung in der Region Asien-Pazifik erfasst.
- Die Asset-Backed-Securities Transaktionen (ABS-Programm) haben sich im ersten Halbjahr 2026 wie folgt entwickelt:

IN MIO. €	30.6.2026	31.12.2025
Übertragene Vermögenswerte		
Ende der Vertragslaufzeiten im Jahr	2026	2026
Vertragliches Maximalvolumen in USD	150,0	150,0
Verkauftes Forderungsvolumen zum Stichtag	132,5	124,2
Bandbreite des verkauften Forderungsvolumen im Berichtsjahr	132,5	124,2
Anhaltendes Engagement		
Maximales Kreditrisiko (vor Kreditversicherung)	23,6	22,2
Gesamtbuchwert der übertragenen Forderungen	132,5	124,2
Buchwert der weiterhin angesetzten Vermögenswerte	23,6	22,2
Buchwert der verbundenen Verbindlichkeit	23,6	22,2
Beizulegender Zeitwert der Finanzgarantie	0,7	0,6

Für nähere Informationen und Erläuterungen zu Ereignissen von wesentlicher Bedeutung zu der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage verweisen wir auf die Seiten 8 ff. des Konzernzwischenlageberichts zum 30. Juni 2026.

Ereignisse nach dem Zwischenabschlusstichtag

Nach Ende des Berichtszeitraumes wurde bekannt, dass Herr Reinhard Frisch ab dem 1. September 2026 die Position des Chief Financial Officer (CFO) der Wacker Neuson SE übernehmen wird.

Ansonsten sind keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung der Wacker Neuson Group haben könnten.

München, den 4. August 2026

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Dr. Karl Tragl
Chief Executive Officer (CEO)
Vorstandsvorsitzender

Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.“

München, den 4. August 2026

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Dr. Karl Tragl
Chief Executive Officer (CEO)
Vorstandsvorsitzender

Felix Bietenbeck
Chief Operations Officer (COO)

Christoph Burkhard
Chief Financial Officer (CFO)

Alexander Greschner
Chief Sales Officer (CSO)

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Wacker Neuson SE, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Wacker Neuson SE, München, für den Zeitraum vom 1. Januar 2026 bis zum 30. Juni 2026, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

München, den 4. August 2026

Forvis Mazars GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Thummert
Wirtschaftsprüferin

Hohenegg
Wirtschaftsprüfer

Impressum/Finanzkalender

Kontakt

Wacker Neuson SE

Investor Relations
Preußenstraße 41
80809 München

Tel. +49 89 35402-1823

ir@wackerneuson.com
www.wackerneusongroup.com

Impressum

Herausgeber:

Wacker Neuson SE

Redaktion & Text:

Wacker Neuson SE

Disclaimer

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Wacker Neuson SE beruhen. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Wacker Neuson SE und ihren verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren. Verschiedene dieser Faktoren, die in Veröffentlichungen, insbesondere im Risikobericht der Gesellschaft, beschrieben werden, sich aber nicht auf solche beschränken, liegen außerhalb des Einflussbereichs der Gesellschaft und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, etwa das künftige wirtschaftliche Umfeld, das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern sowie die künftigen gesetzlichen oder regulatorischen Rahmenbedingungen. Sollten sich diese Risiken oder Unsicherheiten realisieren oder sollten sich die Annahmen auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Eine über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehende Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant, noch übernimmt die Gesellschaft hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Alle Rechte vorbehalten. Stand August 2026. Die Wacker Neuson SE übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der im Zwischenbericht aufgeführten Daten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung der Wacker Neuson SE, München. Veröffentlicht am 13. August 2026.

**Wacker Neuson SE**

Preußenstraße 41, 80809 München
Telefon +49 89 35402-0
www.wackerneusongroup.com