



Wir packen's an!

Geschäftsbericht 2010



WACKER NEUSON

Zahlen im Überblick 2010

Wacker Neuson Konzern zum 31. Dezember

in Mio. €	2010	2009	2008
Kennzahlen			
Umsatz	757,9	597,0	870,3
EBITDA	77,8	27,2 (36,7) ¹	100,9
Abschreibungen	41,1	140,3 (40,0) ⁵	43,0
EBIT	36,7	- 113,1 (- 3,2) ²	58,0
EBT	32,7	- 115,5 (- 5,6) ²	55,7
Jahresergebnis	23,9	- 110,1 (- 2,9) ^{2,6}	37,4
Anzahl Mitarbeiter	3.142	3.059	3.665
Aktie			
Ergebnis pro Aktie in €	0,34	- 1,57	0,53
Dividende pro Aktie in €	0,17 ³	0	0,19
Profitabilitätskennzahlen			
Bruttoergebnismarge in %	33,1	30,8	33,7
EBITDA-Marge in %	10,3	4,6 (6,2) ¹	11,6
EBIT-Marge in %	4,8	- 18,9 (- 0,5) ²	6,7
Bilanzkennzahlen			
Langfristige Vermögenswerte	673,9	632,7	750,0
Umlaufvermögen	356,3	339,0	428,6
Eigenkapital vor Minderheiten	830,6	789,0	909,1
Netto-Finanzschulden	13,7	- 24,9	59,0
Gesamt-Verbindlichkeiten	197,3	180,2	266,8
Eigenkapitalquote vor Minderheiten in %	80,6	81,2	77,1
Working Capital	269,3	217,9	303,9
ROCE I in %	6,9	- 2,4 ⁵	10,8
ROCE II in %	5,2	- 1,9 ⁵	7,4
Capital Employed (Durchschnitt)	531,3	538,9	537,4
ROE in %	3,0	- 1,4 ^{5,6}	4,2
Cashflow			
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	44,9	138,3	38,1 ⁴
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 85,2	- 38,1	- 16,4 ⁴
Investitionen (Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte)	85,0	43,4	101,8
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 10,3	- 53,0	- 21,9
Free Cashflow	- 38,8	100,6	23,4

¹ In Klammern: Bereinigt um Restrukturierungskosten i.H.v. 9,6 Mio. €. (S. 54, 60)

² In Klammern: Bereinigt um Restrukturierungskosten i.H.v. 9,6 Mio. € und Abschreibungen auf immaterielle Werte i.H.v. 100,3 Mio. €. (S. 54, 60)

³ Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 26. Mai 2011.

⁴ Die Position „Erhaltene Zinsen“ wurde vom Cashflow aus Investitionstätigkeit auf den Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit umgegliedert.

⁵ Bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Werte. (S. 54, 60)

⁶ Inkl. latente Steuern i.H.v. - 2,7 Mio. € (i.R. der Abschreibung auf Marke, immaterielle Werte)

Alle Zahlen auf Konzernbasis nach IFRS. Eine ausführliche Kennzahlendarstellung über sieben Jahre hinweg findet sich am Ende dieses Geschäftsberichts.

Ein Konzern – Drei Marken

Die Wacker Neuson SE ist ein weltweiter Anbieter von Baugeräten (Light Equipment) und Kompaktbaumaschinen (Compact Equipment) sowie einem breiten Serviceangebot. Mit seinen Marken „Wacker Neuson“ und „Kramer Allrad“ richtet sich das Unternehmen an „Profi-Anwender“ aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, den Kommunen und der Industrie. Die Produkte der Marke „Weidemann“ unterstützen Prozesse in der Landwirtschaft.

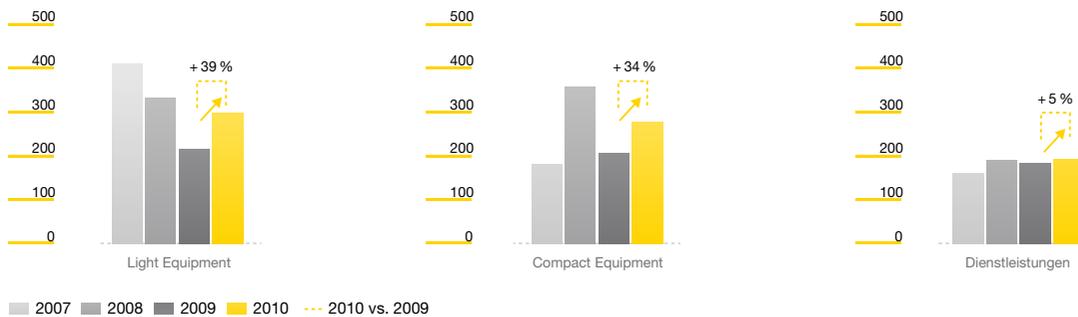
Unsere Geschäftsbereiche

<p>Baugeräte (Light Equipment)</p> <p>mit den Geschäftsfeldern:</p> <ul style="list-style-type: none"> Betontechnik Boden- und Asphaltverdichtung Aufbruchtechnik Versorgungstechnik 	<p>Kompakt-Baumaschinen (Compact Equipment)</p> <p>mit den Produktgruppen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Raupen- und Mobilbagger Radlader Teleskopen Kompaktlader Dumper 	<p>Dienstleistungen</p> <p>mit den Geschäftsfeldern:</p> <ul style="list-style-type: none"> Service Vermietung in Zentral- und Osteuropa¹ <p><small>¹ In Ländern, in denen wir nicht in Konkurrenz zu unseren Großkunden stehen.</small></p>
---	---	---

Mehr Informationen → S. 2/3

Entwicklung der Geschäftsbereiche

in Mio. €

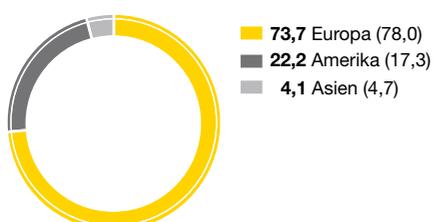


Mehr Informationen → S. 68

Umsatzverteilung gemäß Segmentberichterstattung

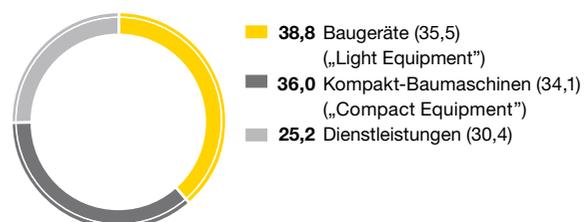
Umsatzverteilung nach Regionen

in % (Vorjahr)



Umsatzverteilung nach Geschäftsbereichen¹

in % (Vorjahr)



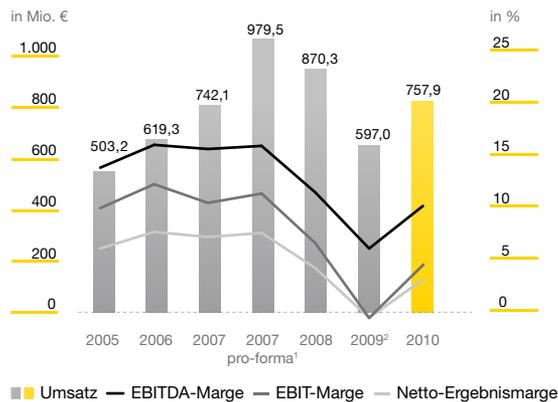
¹ Konsolidierter Umsatz vor Skonti

Mehr Informationen → S. 65

Fakten- und Informationsübersicht

Verbesserung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Umsatz und Margenentwicklung 2005–2010



Wacker Neuson steigerte 2005–2008 seinen Umsatz durchschnittlich um 20 Prozent³. Der starke Umsatzrückgang führte 2009 erstmals zu einem operativen Verlust. Zur Jahreshälfte 2010 schaffte das Unternehmen den Turnaround in die Gewinnzone und erwirtschaftete im Gesamtjahr bereits wieder eine zweistellige EBITDA-Marge. Mittel- bis langfristig strebt das Unternehmen eine EBITDA-Marge von über 15,0 Prozent an. Mehr Informationen → S. 52

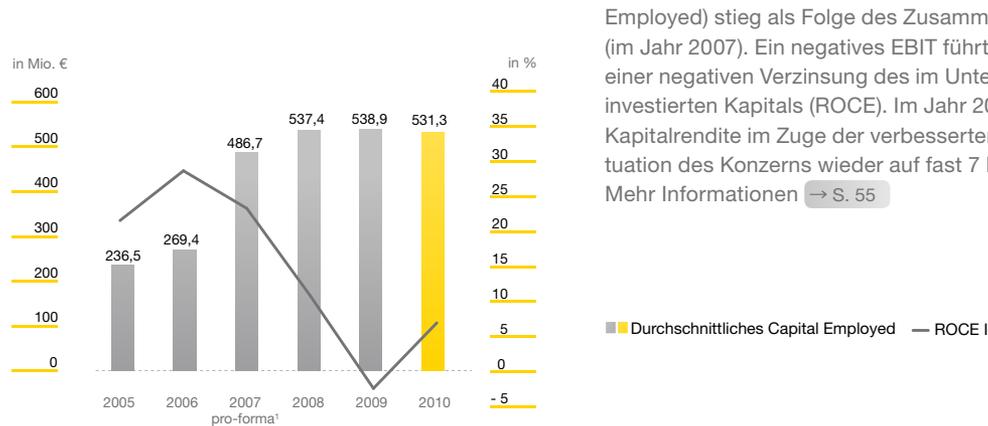
¹ Pro-forma-Angabe: Darstellung, als wäre der Teilkonzern Neuson Kramer in 2007 bereits vollständig konsolidiert worden (Konsolidierung ab 1. Okt. 2007).

² 2009er Ergebnismargen bereinigt um Firmenwertabschreibung, Restrukturierungskosten. (S. 54 und 60)

³ Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über den Zeitraum von 3 Jahren (CAGR).

Steigende Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE)

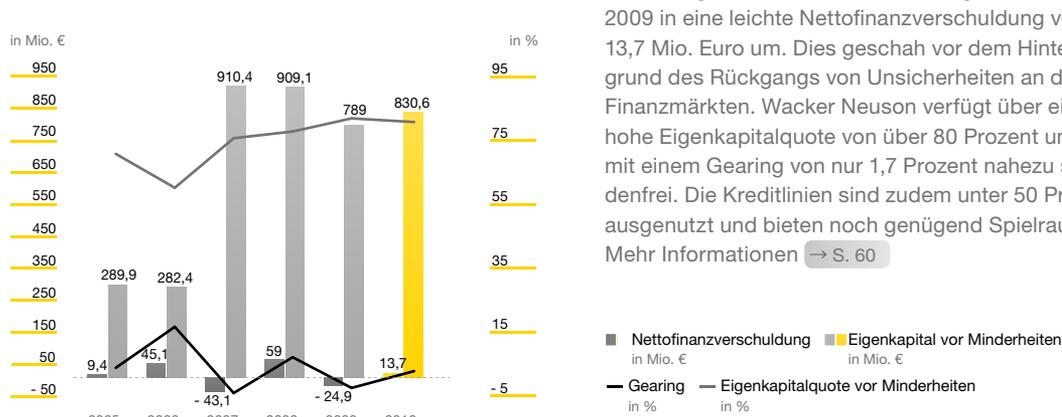
Capital Employed und ROCE 2005–2010



Das durchschnittlich investierte Kapital (Capital Employed) stieg als Folge des Zusammenschlusses (im Jahr 2007). Ein negatives EBIT führte 2009 zu einer negativen Verzinsung des im Unternehmen investierten Kapitals (ROCE). Im Jahr 2010 stieg die Kapitalrendite im Zuge der verbesserten Ergebnissituation des Konzerns wieder auf fast 7 Prozent an. Mehr Informationen → S. 55

Starke Vermögens- und Finanzlage

Bilanzrelationen 2005–2010



Planmäßig wandelten wir das Finanzguthaben aus 2009 in eine leichte Nettofinanzverschuldung von 13,7 Mio. Euro um. Dies geschah vor dem Hintergrund des Rückgangs von Unsicherheiten an den Finanzmärkten. Wacker Neuson verfügt über eine hohe Eigenkapitalquote von über 80 Prozent und ist mit einem Gearing von nur 1,7 Prozent nahezu schuldenfrei. Die Kreditlinien sind zudem unter 50 Prozent ausgenutzt und bieten noch genügend Spielraum. Mehr Informationen → S. 60

Inhalt

An unsere Aktionäre

Produkt-Übersicht		2
Interview mit dem Vorstand		4
<i>Wir packen's an!</i>		9
Bericht des Aufsichtsrats		23
Erklärung zur Unternehmensführung/ Corporate-Governance-Bericht		29
Aktie/Investor Relations		36
Konzern-Beteiligungsstruktur		42

Zusammengefasster Lagebericht		43
-------------------------------	--	----

Konzernabschluss		99
------------------	--	----

Weitere Informationen

Glossare		150
7-Jahres-Übersicht		155
Impressum/Finanzkalender		156

Unsere Produktphilosophie: Prozess-Know-How

Die Kombination der Produkte aus Light- und Compact Equipment unterstützt unsere Kunden ideal bei der Abwicklung ihrer täglichen Prozesse. Bei einer Vielzahl an Produkten hat der Konzern marktführende Positionen inne.

Light Equipment

(Auswahl aus über 250 Produktgruppen)

Betontechnik



Innenvibratoren



Umformer



Flügelglätter



Bewehrungsbinder

Boden- und Asphaltverdichtung



Stampfer



Vibrationsplatten



Walzen



Universalverdichter

Aufbruchtechnik



Trennschneider



Bohrhämmer 10 kg Klasse



Fugenschneider



Aufbruchhämmer

Versorgungstechnik



Pumpen



Generatoren



Lichtsysteme



Flächenheizgeräte

Compact Equipment

(Auswahl aus über 40 Produktgruppen)

Bagger



Minibagger



Mobilbagger



Kompaktbagger

Teile-Reparatur



Dumper



Raupendumper



Raddumper



Raddumper mit Kabine

Teile-Austausch



Kompaktlader



Kompaktlader



Kompaktlader



Raupenkompaktlader

Mietservice



Radlader



Allradgelenkte
Radlader



Allradgelenkte
Teleradlader



Knickgelenkte
Radlader



Radlader für die
Landwirtschaft

Wartung



Teleskoplader



Kompaktteleskopen



Teleskoplader



Teleskoplader für die
Landwirtschaft

Finanzierung



„Solide Finanzen, Innovationen und weltweite Vertriebsstärke sichern unser Wachstum.“



von links nach rechts

Richard Mayer,
Sprecher des Vorstands.

In der Geschäftsführung/
Vorstand seit 1998.

Verantwortlich für den
Geschäftsbereich Baugeräte
(„Light Equipment“), Personal,
Recht und Qualitätsmanage-
ment.

Martin Lehner,
Stellv. Vorsitzender
seit Oktober 2007.

Verantwortlich für den
Geschäftsbereich Kompakt-
Baumaschinen („Compact
Equipment“).

Vormals Geschäftsführung/
Vorstand bei Neuson Kramer.

Werner Schwind,
Vorstandsmitglied.

In der Geschäftsführung/
Vorstand seit 1993.

Verantwortlich für Vertrieb,
Miete, Logistik, Service und
Marketing.

Günther C. Binder,
Vorstandsmitglied seit
Oktober 2007.

Verantwortlich für Finanzen, IT,
Investor Relations und
Revision.

Vormals Geschäftsführung/
Vorstand bei Neuson Kramer.

Wacker Neuson ist gestärkt aus der Krise hervorgegangen. Welche Maßnahmen bereits umgesetzt wurden und welche Herausforderungen das Unternehmen in Zukunft anpacken will erläutert der Vorstand im Gespräch.

Herr Mayer, sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2010 zufrieden?

Richard Mayer: Zufriedenheit ist ein relativer Begriff. Einerseits haben wir eine wirklich starke Leistung erbracht und den Umsatzeinbruch des Jahres 2009 zu einem beachtlichen Teil wieder aufgeholt. Damals war unser Geschäftsvolumen im Sog der weltweiten Krise an den Baumärkten um fast ein Drittel auf knapp 600 Millionen Euro gesunken. Andererseits bleibt die Tatsache, dass wir noch ein Stück von der Milliarde entfernt sind, die wir auf Pro-forma-Basis im Jahr 2007 umgesetzt hatten. Dennoch: Es geht wieder steil bergauf. Das zeigt nicht zuletzt die Ertragsentwicklung. Immerhin hat sich unser EBITDA 2010 fast verdreifacht.

Herr Binder, worauf ist dieser Erfolg zurückzuführen?

Günther C. Binder: Nun, wir haben die Zeit der Flaute intensiv genutzt, um unsere Hausaufgaben zu machen, sprich: unsere Kostenstrukturen zu optimieren. Unser Break-even liegt für 2011 bezogen auf das EBIT bei 690 Millionen Euro, und das, obwohl wir mit Blick auf künftige Geschäftschancen unseren Mitarbeiterstamm in Amerika und Österreich bereits wieder aufgestockt haben. Die Fixkosten machen nur noch etwas mehr als ein Drittel der aktuellen Gesamtkosten aus. Außerdem liegt unsere operative Leverage-Rate bei 3,5 bis 4. Das heißt: Steigt der Umsatz um 10 Prozent, nimmt der Gewinn um 35 bis 40 Prozent zu.

Was bedeutet das für die Aktionäre?

Günther C. Binder: Den einen Effekt haben unsere Aktionäre sicherlich schon wahrgenommen. Ihre Aktie hat im Laufe des Jahres 2010 – mit den üblichen Schwankungen – kontinuierlich

„Unsere Aktionäre sollen an unserem Erfolg teilhaben: Wir wollen dieses Jahr eine Dividende von 0,17 Euro je Aktie auszahlen.“

Günther C. Binder

zugelegt und per Saldo rund 50 Prozent an Wert gewonnen. Die zweite Folge: Schon für das Jahr 2010 können wir unseren Aktionären wieder eine Dividende von 0,17 Euro je Aktie offerieren. Das ist zumindest ein kleiner Dank dafür, dass sie so treu zu uns gehalten haben.

Herr Schwind, wo liegen die Quellen der neuen, eindrucksvollen Expansion? Gibt es besondere Wachstumsschwerpunkte?

Werner Schwind: Grundsätzlich haben die meisten Vertriebsregionen und all unsere Geschäftsbereiche zum Wachstum beigetragen. Am ausgeprägtesten war es im Geschäftsbereich Baugeräte, der seinen

„Südamerika ist kein neuer Markt für uns. Schon länger mit Baugeräten und jetzt auch mit Kompaktmaschinen erzielen wir beachtliche Erfolge.“

Werner Schwind

Umsatz um 39 Prozent steigerte. Aber auch der Bereich Kompaktmaschinen zog mit einem Plus von gut 34 Prozent fast gleich. Hier profitieren wir stark von den Synergien, die sich – wie erhofft –

aus der Nutzung der bestehenden internationalen Vertriebsstrukturen des Baugerätegeschäfts für den Absatz der Kompaktmaschinen ergaben. Beachtliche Erfolge erzielten wir auf diese Weise in neuen Kompaktmaschinen-Märkten wie Südamerika, wo wir seit über 30 Jahren mit Baugeräten und eigenen Tochtergesellschaften vertreten sind, aber auch Kanada sowie Süd- und Nordafrika. Zufrieden sind wir aber auch mit dem Wachstum unseres Dienstleistungsgeschäfts – darin sind das Vermiet- sowie das Ersatzteil- und Reparaturgeschäft zusammengefasst – um knapp 5 Prozent.

Herr Lehner, wie beurteilen Sie die weiteren Aussichten im Kompaktmaschinengeschäft?

Martin Lehner: Überaus günstig. Schon im Verlauf des Jahres 2010 hat dieser Bereich sein Wachstumstempo von Quartal zu Quartal gesteigert. Nach einer noch minimalen Steigerung im ersten Quartal kamen wir im zweiten Vierteljahr bereits auf ein Umsatzplus von 32 Prozent im Quartalsvergleich, im dritten auf 53 Prozent und im vierten Quartal schließlich auf 55 Prozent. Natürlich können wir diese Kurve nicht dauerhaft fortschreiben. Aber die Dynamik ist unübersehbar, und der Trend ist klar: Unsere Kompaktmaschinen sind weltweit auf dem Vormarsch, und die Märkte sind noch sehr aufnahmebereit.

Vielleicht noch ein paar Worte zum US-Markt ...

Werner Schwind: Dort kommen wir augenblicklich noch etwas langsamer voran als in anderen Märkten der Kompaktklasse. Das liegt an den Marktstrukturen. In den USA verkaufen wir unsere Baugeräte traditionell an einen kleinen Kreis großer Vermietfirmen und Händler, verfügen also nicht über einen Direktvertrieb wie beispielsweise in Deutschland. Aber wir bauen dort derzeit ein eigenes Netz exklusiver Wacker Neuson-Händler für unsere Kompaktmaschinen auf. Unsere Kooperationsvereinbarung mit dem Baumaschinenkonzern Caterpillar Inc., für den wir derzeit mehrere Minibagger-Modelle entwickeln, wird mittelfristig zusätzlich zum Umsatzwachstum in den USA beitragen. Erste Umsätze aus dieser Kooperation erwarten wir im zweiten Halbjahr diesen Jahres, die ersten Modelle für den europäischen Markt stellte Caterpillar bereits im März auf der SAMOTER, einer Messe in Italien vor.

Wagen wir einen Blick in die Zukunft! Zunächst einmal in die nähere: Herr Mayer, was erwarten Sie vom Geschäftsjahr 2011?

Richard Mayer: Die Zeichen stehen günstig. Weltweit ist die Baukonjunktur wieder in Gang gekommen, teils dank der zahlreichen staatlichen Konjunkturprogramme, teils aber auch durch die zunehmende eigenständige Nachfrage in wichtigen Märkten wie dem Wohnungsbau. Obwohl nach dem Auslaufen der Programme mit einer gewissen

„Für 2011 erwarten wir ein Umsatzplus von über 15 Prozent. Damit peilen wir das Umsatzniveau an, dass wir 2008 erreichten – jedoch mit höherer Rendite.“

Richard Mayer

Abflachung im öffentlichen Bau zu rechnen ist, gehen wir für Wacker Neuson von einem weiteren kräftigen Wachstum im zweistelligen Bereich aus. Unsere Zielmarke beim Umsatz für dieses Jahr liegt bei über 870 Millionen Euro – ein Plus von 15 Prozent. Damit sollten wir ein EBITDA von mindestens 105 Millionen Euro erwirtschaften können, was einer EBITDA-Marge von über 12 Prozent entspricht. Wir planen also bei ähnlichem Umsatzniveau wie im Jahr 2008 sogar über der in 2008 erreichten EBITDA-Marge von 11,6 Prozent zu liegen. Voraussetzung ist natürlich, dass es nicht zu neuen krisenhaften Entwicklungen kommt. Im Übrigen rechnen wir auch 2012 mit einem zweistelligen Zuwachs.

Gibt es Märkte oder Produktsegmente, die besonders vielversprechend sind?

Richard Mayer: Ansehnliche Zuwachsraten erwarten wir in allen Produktbereichen. Im Markt der Baugeräte, an dem wir weltweit bereits hohe Anteile halten, setzen wir auf den Nachholbedarf professioneller Vermietunternehmen in Europa wie in den USA. Sie dürften ihre Investitionen im Laufe des Jahres 2011, verstärkt aber 2012, wieder ausweiten. Neue Umsatzpotenziale versprechen wir uns darüber hinaus von den neuen Produkten, die wir ungeachtet der Krise entwickelt haben, und von der Erschließung neuer regionaler Märkte. Eine noch stärkere Expansion als bei den Baugeräten erwarten wir in diesem Jahr

allerdings bei den Kompaktmaschinen. Doch dazu sollte Herr Lehner ein paar Worte sagen.

Martin Lehner: Ja, diese Erwartung stützt sich auf drei starke Pfeiler. Zum ersten sind wir mit dem enorm hohen Auftragsbestand von plus 350 Prozent zum Vorjahr in das Jahr 2011 gegangen. Dieses Polster war zwar zum Teil noch Lieferschwierigkeiten geschuldet, die einige unserer Zulieferer in der Aufschwungphase hatten, sich mittlerweile aber entspannen. Überdies stellte sich auch heraus, dass unsere Kunden auf die längeren Lieferzeiten mit frühzeitigeren Bestellungen reagierten. In der Summe haben wir dadurch eine gute Visibilität für das laufende Geschäftsjahr. Der zweite Wachstumspfeiler ist unsere Strategie, die Kompaktmaschinen über das bestehende globale Vertriebsnetz für Baugeräte in neue Märkte einzuführen. Dieses Vermarktungsmodell erweist sich als zunehmend erfolgreich. Und der dritte Pfeiler ist unsere Kooperation mit Caterpillar, die allerdings erst 2012 voll zum Tragen kommen wird. Gute Aussichten haben im Übrigen auch unsere Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft, die wir inzwischen auch in neuen Märkten wie Russland und Italien vertreiben.

Eine so steile Expansion erfordert finanzielle Spielräume, die vielen Unternehmen nach einer Krise fehlen. Wie ist es darum bei Wacker Neuson bestellt?

Günther C. Binder: Unsere Wachstumspläne mögen recht ambitioniert erscheinen. Aber die Krise hat unsere gesunde finanzielle Basis nicht beeinträchtigt. Im Gegenteil: Unsere geringe Nettoverschuldung und die hohe Eigenkapitalquote von über 80 Prozent sichern uns ein gutes Rating bei unseren Banken. So haben wir genügend freie Kreditlinien zu vernünftigen Konditionen, mit denen wir unser Wachstum finanzieren können. Und schauen Sie: Wir haben in der Krise weder unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung reduziert noch auf notwendige Investitionen verzichtet. Wir sind also für den Aufschwung bestens gerüstet.

Apropos Investitionen – wie sieht es damit im Jahr 2011 aus?

Günther C. Binder: In diesem Jahr investieren wir rund 100 Millionen Euro. Ein großer Teil davon fließt in die neue Fertigungsanlage für Kompaktmaschinen im österreichischen Hörsching bei Linz, unserem Kompetenzzentrum für Bagger, Dumper und Kompaktlader. Damit schaffen wir die Voraussetzung, den Output erheblich steigern zu können, auch für die Lieferungen an Caterpillar. Alle unsere Fertigungsstätten sind dann in unserem Besitz. Nach diesem Investment reichen unsere Fertigungskapazitäten insgesamt für einen Umsatz aus, der die Marke von 1 Milliarde Euro deutlich übersteigt. Wir investieren auch in unsere eigene Vermietflotte und in neue Vertriebsniederlassungen im Rahmen unserer Expansion. Ein weiteres wichtiges Projekt schließen wir nun bald ab: Die neue Forschungs- und Entwicklungszentrale für Europa in München wird Mitte 2011 in Betrieb gehen.

Sie erwähnten gerade die Umsatzmarke von 1 Milliarde Euro. Wann will Wacker Neuson dieses Volumen erreichen?

Günther C. Binder: Nach unserer heutigen Planung sollte das spätestens im Jahr 2013 der Fall sein. Dabei wird es im Laufe der Jahre zu sichtbaren Verschiebungen in der Umsatzstruktur kommen. Wir gehen davon aus, dass das Kompakt-Segment, das heute einschließlich der Landwirtschaftsmaschinen rund 36 Prozent zum Umsatz beiträgt, mit dem Anteil für Baugeräte von heute 40 Prozent gleichziehen

„Im Jahr 2013 wollen wir wieder einen Umsatz von mindestens 1 Milliarde Euro erzielen.“

Günther C. Binder

wird. Das Tempo, in dem das geschieht, wird davon abhängen, wie schnell die Kompakten auf dem Weg in die globalen Märkte auch außerhalb Europas vorkommen. Das Dienstleistungsgeschäft, bestehend aus Vermietung, Wartung und Ersatzteilverkauf, dürfte sich dann bei rund 20 Prozent einpendeln. 2010 trug es noch ein Viertel zum Gesamtumsatz bei, da der Bereich, anders als das Maschinen-geschäft, nicht von Rückgängen beeinträchtigt war.

Und wie sieht es in der fernerer Zukunft aus?

Richard Mayer: Auch da sind wir recht optimistisch. Im Bereich der Baugeräte sind wir zwar mit etlichen Produkten bereits führend, teilweise mit Marktanteilen von über 30 Prozent. Dennoch: Selbst hier sehen wir noch große Chancen, unseren Vorsprung vor der Konkurrenz weiter auszubauen.

„Unser Ruf als Innovationsführer wird uns im Bereich Baugeräte weltweit höhere Marktanteile bringen.“

Richard Mayer

Dabei hilft uns unser Ruf als Innovationsführer, der mit einem leistungsfähigen, schnellen Servicenetz, hoher Zuverlässigkeit und einem breiten Produktspektrum eine Fülle von Kundenbedürfnissen aus einer Hand bedient. Außerdem haben wir etliche interessante Zukunftsmärkte bisher noch kaum durchdrungen. Besonderes Augenmerk legen wir auf die Emerging Markets, die heute bereits rund 15 Prozent unseres Konzernumsatzes ausmachen. Noch größere Potenziale bieten sich im Segment der Kompaktmaschinen. Mit diesen Produkten haben wir den Weltmarkt jenseits der europäischen Grenzen bislang nur angekratzt, stehen also erst mitten in der globalen Vermarktung.

Martin Lehner: Außerdem gewinnt das Compact Equipment immer mehr an Bedeutung. Nach unserer Einschätzung hat die Bauindustrie die Vorteile der kompakten Baumaschinen inzwischen klar erkannt: hohe Flexibilität, vergleichsweise

„China und Indien arbeiten derzeit noch an einer großflächigen Grundinfrastruktur. Erst wenn diese geschaffen wurde, können unsere integrierten, kompakten Maschinen zum Einsatz kommen.“

Martin Lehner

geringe Investitionen und Betriebskosten, hohe Beweglichkeit und die Möglichkeit, auf engstem Raum zu arbeiten. In Märkten und Volkswirtschaften wie China und Indien, die noch im industriellen beziehungsweise logistischen Aufbruch begriffen

sind, ist zuerst vor allem Heavy Equipment gefragt, z. B. um Regionen zu erschließen, Straßen und andere Verkehrswege zu bauen. Anschließend werden leichtere Baumaschinen benötigt und hier hat sich Wacker Neuson auf einen interessanten Weg begeben, um perspektivisch mitzugehen: China und Indien sind noch Zukunftsmärkte, aber erste Niederlassungen sind dort bereits gegründet. Wenn sich in mittlerer Zukunft der Faktor Arbeit verteuert haben wird, wird der Weg in Richtung hochwertiger Maschinenqualität gegangen werden, wie in allen anderen Volkswirtschaften auch, und dies wird der Beginn von deutlichem Wachstum in solchen Regionen sein. Auch Osteuropa ist ein erfolversprechender Wirtschaftsraum. All dies wird aufmerksam analysiert, damit sich die Unternehmensentwicklung auch am Puls des weltwirtschaftlichen Geschehens vollziehen kann.

Es wird nicht immer einfach sein, diese Märkte im Alleingang zu erschließen. Welche Rolle weisen Sie Allianzen oder Akquisitionen in Ihrer Wachstumsstrategie zu?

Werner Schwind: Wenn Sie sich die Geschichte von Wacker Neuson anschauen, haben beide Varianten immer eine wichtige Rolle gespielt. Denken Sie an die Akquisition des Landmaschinen-Herstellers Weidemann, die uns den Einstieg in den Landwirtschaftsmarkt ermöglichte, heute immerhin ein Achtel unseres Konzernumsatzes. Oder an die Fusion von Wacker und Neuson, die aus einer mehrjährigen vertrauensvollen Kooperation entstand. Oder an die Kooperationen mit Caterpillar und Claas, die uns neue Absatzwege eröffnen. Neben diesen Meilensteinen gab es aber auch zahlreiche kleinere Übernahmen. Auf diesem Weg gewannen wir zum Beispiel die Produktbereiche der Baustellenheizer und der Beleuchtungsanlagen hinzu, die sehr erfolgreich sind. Kooperative Ansätze werden auch in Zukunft zu unserem Instrumentarium gehören – wir halten ständig Ausschau nach sinnvollen Gelegenheiten. Denn sicher ist: Wacker Neuson ist vom Ende seiner Wachstumsmöglichkeiten noch weit entfernt.

Vielen Dank für das Interview.

Wir packen's an!

Die richtige **Wachstumsstrategie**, **Produktexzellenz** und **Innovationsstärke** – das sind die Voraussetzungen, um in den Märkten von morgen zu bestehen und sich den laufend verändernden Anforderungen erfolgreich zu stellen. Wacker Neuson wird sich im Jahr 2011 deshalb mehr denn je darauf konzentrieren, diese Grundpfeiler des Erfolgs zu festigen und auszubauen. Dabei setzen wir allem voran auf hohe **Flexibilität**, weiter verbesserten **Kundenservice** und effizientere **Teamarbeit**. Weltweit erhöhen der Ausbau und die

Erneuerung von Infrastruktur, der steigende Bedarf an Industrie- und Wohnbauten und die fortschreitende Industrialisierung der landwirtschaftlichen Betriebe die Nachfrage nach geeigneten Maschinen, wie sie unser Konzern bietet. Für Wacker Neuson gilt es, vorhandenes Know-how mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung in Technologien und Produktqualität zu bündeln, um unsere Produkte in jenen Märkten erfolgreich zu vertreiben, in denen sie gebraucht werden. Kurz: Wir sind bestens aufgestellt – packen wir es also an!



Wachstumsstrategie

Seite 10



Produktexzellenz

Seite 12



Innovationsstärke

Seite 14



Flexibilität

Seite 16



Kundenservice

Seite 18



Teamarbeit

Seite 20



Kompakte Baumaschinen aus Europa verändern Bauprozesse in den USA.

Wachstumsstrategie

Auf zu neuen Märkten!

In unseren Stammmärkten sind wir bereits sehr erfolgreich. Jetzt wollen wir weiter expandieren und noch mehr erreichen: mehr Internationalität, mehr Synergien, mehr Wachstum – und das vor allem im Segment Compact Equipment, das in vielen Regionen noch am Anfang steht. Im Fokus: die Länder Nord- und Südamerikas, ebenso Südafrika, Skandinavien und Russland. Dort arbeiten wir intensiv am Auf- und Ausbau unserer Vertriebsnetze und nutzen dabei verstärkt die bestehenden Strukturen unseres Light Equipments.

Unser Ziel: Kunden über dieselben Händler sowohl mit Light als auch mit Compact Equipment zu bedienen. Für ein starkes Wachstum in den USA sprechen dabei handfeste Argumente: Das Marktpotenzial für Compact Equipment soll sich dort mittelfristig verdoppeln, denn bei Investitionen besteht großer Nachholbedarf, vor allem bei kompakten und wirtschaftlichen Geräten. Und auch hier gilt unsere Philosophie: alles aus einer Hand! In Südamerika wollen wir über unsere dortigen Tochtergesellschaften, die wir in den letzten 30 Jahren aufgebaut haben, nun mit einem breiteren Produktangebot von der wirtschaftlichen Dynamik einzelner Regionen profitieren.

Produktexzellenz

Maßarbeit bis ins Detail

Unser Firmenname ist mehr als ein Markenzeichen. Er ist ein Versprechen an unsere Kunden, eine Garantie für die hohe Qualität herausragender Produkte: für Langlebigkeit und Zuverlässigkeit, für niedrige Betriebskosten und hohen Bedienkomfort, vor allem auch für ihre hervorragende Wettbewerbsfähigkeit, für hohe Sicherheits- und Umweltstandards sowie innovative Technik. Und für unsere Liebe zum Detail, bei jeder einzelnen Komponente.

Unser Qualitätsanspruch, unser Wille, immer das Beste zu geben und uns stetig weiterzuentwickeln, erstreckt sich über die komplette Wertschöpfungskette unserer Produkte hinweg – und noch darüber hinaus bis hin zu jeder einzelnen Geschäftsbeziehung. Entwicklung, Einkauf, Produktion, Service: All diese Bereiche arbeiten bei Wacker Neuson nachhaltig Hand in Hand. Es ist unser erklärtes Ziel, auch in Zukunft zu bleiben, was wir heute sind: ein Qualitätsführer im Markt.





Qualitätskontrollen sind in den Fertigungsprozess integriert, wie hier bei der Produktion von Drahtbindern für das Bewehrungsbindegerät DF 16.

Innovationsstärke

Ideen für die Zukunft

Unsere Produktentwicklung kennt nur einen Maßstab: den Bedarf unserer Kunden. Schließlich sind Bediener und Maschinen tagtäglich harten Einsatzbedingungen ausgesetzt. Unsere Forschung und Entwicklung richten wir daher strikt an den Bedürfnissen des Alltags auf Baustellen aus und machen unsere Maschinen noch funktioneller, noch sicherer, noch effizienter. Durch unseren ständigen Kontakt zu den Anwendern wissen wir genau, wo wir zukünftig „anpacken“ müssen. Und in unserem modernen Schulungszentrum trainieren wir nicht nur unsere Verkäufer und Händler im Umgang mit unseren neuen Maschinen und Geräten, sondern auch unsere Kunden – damit später auf der Baustelle jeder Handgriff sitzt.

Innovative Ideen greifen wir schnell und konsequent auf und verfügen weltweit über rund 600 Patente und Gebrauchsmuster. Damit sichern wir unseren Vorsprung im Markt. Mit einer breiten Palette an Neuvorstellungen haben wir auf der bauma 2010 diese Innovationsstärke erneut unter Beweis gestellt. Und gezeigt, dass Zukunft mit neuen Ideen und kreativen Lösungen beginnt.



DPU130



Vor der Markteinführung trainierte Wacker Neuson alle Verkäufer im Umgang mit der neuen DPU 130, der stärksten Vibrationsplatte im Markt.



Der Weidemann Teleskoplader T4512: flexibel auf dem Hof einsetzbar dank kompakter Abmessungen, großer Hubhöhe und kleinem Wenderadius.

Flexibilität

Mehr Effizienz – mehr Erfolg!

Die Agrarwirtschaft ist weltweit im Umbruch: Landwirtschaftliche Betriebe werden größer. Der Preisdruck steigt. Landwirte müssen heute effizienter arbeiten denn je, um – auch international – erfolgreich zu sein. Ein Schlüssel zu mehr Wirtschaftlichkeit sind die modernen und flexiblen Maschinen unserer Marke Weidemann: Als vielfältige und wendige Allrounder machen sie die schwere Arbeit auf dem Hof, in den Lagerhallen und Ställen leichter, schneller und dadurch wirtschaftlicher!

Flexibilität bedeutet auch Wandel. Für Wacker Neuson verheißt dieser Wandel Wachstum, zum einen in Ländern, in denen wir bislang nicht präsent waren. So sind 2010 neue Agrarländer wie Italien und Russland hinzugekommen. Zum anderen adaptieren wir Kompaktprodukte der Bauwirtschaft auch für den landwirtschaftlichen Einsatz, um so Landwirten die tägliche Arbeit zu erleichtern. Mit unserer großen Erfahrung und der Breite unserer Kompaktmaschinenpalette für die Landwirtschaft wollen wir unseren Absatz international steigern. Beide Strategien wollen wir 2011 ausbauen und stärken.



Montage eines Federelements für den Benzinstamper BS 30
in der Ersatzteilerfertigung in Reichertshofen.

Kundenservice

Immer in Bewegung

Rund 180 eigene Standorte und 30 Tochtergesellschaften stehen für die weltumspannende Kompetenz, Kundennähe und Leistungsstärke von Wacker Neuson. Für schnelle Reaktionen und flexible Lösungen, für unsere Mitarbeiter, die überall in der Welt engagiert und lösungsorientiert anpacken. Und natürlich für das Vertrauen, das Kunden uns und unseren Maschinen weltweit schenken. Unser internationales Netzwerk bietet Serviceleistungen auf hohem Niveau: In den Ländern mit Direktvertrieb sind dies vor allem Wartung und Reparatur sowie Vermietung. Weltweit konzentrieren wir uns auf individuelle Beratung bis hin zur 24-Stunden-Garantie für Ersatzteile, die flexibel und bedarfsgesteuert in kürzester Zeit gefertigt werden – auch in kleinsten Stückzahlen. Damit unsere Maschinen vor Ort nicht lange stillstehen!

Der ständige Dialog mit unseren Kunden ist mehr als ein Beleg für eine vertrauensvolle und zuverlässige Partnerschaft – er ist auch die Basis für den nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens. Dafür krempeln wir tagtäglich die Ärmel hoch.

0012648
Federring
A12

Michaela Detzner
Area Sales Managerin für Pro-
dukte der Marke Weidemann

Marcus Auerbach
Leiter Compact Equipment
und Marketing für die Region
Amerika

Ferdinand Kopp
Industriemechaniker in der Fertigung
für Bewehrungsbindegeräte

Teamarbeit

Gemeinsam noch besser

Es sind vor allem unsere Mitarbeiter, die Wacker Neuson erfolgreich machen. Die unser Wachstum durch Engagement und Leistungsstärke vorantreiben, unsere Produkte Tag für Tag verbessern, den Kundennutzen steigern. Über 3.100 engagierte und gut ausgebildete Menschen weltweit, die wertvolle Potenziale erkennen und daraus neue Ideen entwickeln. Die anpacken, zugreifen, die Ärmel hochkrem-

peln – und niemals stillstehen. Wacker Neuson ist ein Unternehmen, dessen Grundwerte von allen Mitarbeitern weltweit gelebt werden. Klar, verständlich und real. Zu unserem Leitbild gehören allen voran Verantwortungsbewusstsein, Verlässlichkeit und Aufrichtigkeit. Sie sind das Fundament, auf dem Wacker Neuson steht, das unsere Arbeit auszeichnet und besonders macht.

Michael Schmitt
Trainer für Boden- und Betonverdichtung
an der Wacker Neuson Academy

Stefan Stichmayr
Industriemechaniker in
der Ersatzteilerfertigung



Besser als geplant

Vieles haben wir im letzten Jahr auf den Weg gebracht. Einigen Zielen sind wir mit großen Schritten näher gekommen, andere haben wir bereits erreicht oder sogar übertroffen: Vor allem finanziell haben wir deutlich mehr geschafft als Anfang 2010 prognostiziert. Der Umsatz lag um ein starkes Viertel über dem Vorjahr, das EBITDA hat sich fast verdreifacht. Nicht zuletzt hat auch unsere Aktie mit plus 53 Prozent deutlich an Wert zugelegt. Damit haben sich unsere Anstrengungen im wahrsten Sinne des Wortes ausgezahlt.

Dass uns nach dem schweren Krisenjahr der Turnaround so schnell und so erfolgreich gelungen ist, ist nicht nur der konjunkturellen Dynamik geschuldet, sondern auch der Tatkraft unserer Mitarbeiter, ihrer Bereitschaft und ihrem Willen, Wacker Neuson kraftvoll und mit intelligenten Innovationen nach vorne zu bringen und so unsere Marktpräsenz auszubauen. Auch für die zukünftigen Herausforderungen kann für Wacker Neuson deshalb nur eine Devise gelten:

Wir packen's an!

Bericht des Aufsichtsrats



Hans Neunteufel
Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Rechtzeitig zu und in seinen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand über den Geschäftsverlauf, die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, über grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, die Unternehmensstrategie sowie über wesentliche Maßnahmen schriftlich und mündlich unterrichtet. Die Berichte an den Aufsichtsrat wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich sowohl zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern untereinander als auch mit dem Vorstand diskutiert.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachdem unser Unternehmen noch im Jahr 2009 erstmals einen operativen Jahresverlust ausweisen musste, haben wir im Jahr 2010 unsere Marktchancen genützt und Umsatz und Ertrag wieder deutlich gesteigert. Dafür danken wir vor allem unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit großem Engagement und der Bereitschaft, selbst Verantwortung zu übernehmen, die Führungsspitze unseres Unternehmens wirkungsvoll unterstützt haben.

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung durch den Vorstand kontrolliert; er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft laufend geprüft und überwacht. Er hat sich kontinuierlich mit dem Vorstand über die Geschäftsentwicklung und die strategische Ausrichtung des Unternehmens ausgetauscht und war in Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, unmittelbar eingebunden.

Zu Beginn des Berichtszeitraums hat es – wie bereits im Vorjahr berichtet – innerhalb von Aufsichtsrat und Vorstand sowie zwischen Aufsichtsrat und Vorstand teilweise Meinungsverschiedenheiten gegeben, die zu verschiedenen Rechtsstreitigkeiten geführt hatten. Diese Streitigkeiten sind einvernehmlich beigelegt worden.

An den Sitzungen des Aufsichtsrats haben die Vorstandsmitglieder regelmäßig teilgenommen; bei Bedarf tagten der Aufsichtsrat und die Ausschüsse auch ohne den Vorstand. Auch im Geschäftsjahr 2010 haben alle Mitglieder des Aufsichtsrats an mehr als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen.

Außerdem informierte der Vorstand den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen – durch schriftliche Berichte, aber auch in Einzelgesprächen – regelmäßig, umfassend und zeitnah über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie über besondere und eilbedürftige Vorhaben und bat, soweit notwendig, um Zustimmung. Zustimmungspflichtige Maßnahmen hat der Aufsichtsrat vertieft mit dem Vorstand erörtert und geprüft. Diesbezügliche Beschlüsse hat der Aufsichtsrat im Rahmen bereits anberaumter Sitzungen gefasst.

Der Vorstand legte dem Aufsichtsrat außerdem monatlich Berichte über die wichtigsten finanzwirtschaftlichen Kennzahlen vor. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand darüber hinaus mit dem Vorstand in regelmäßigem Kontakt und ließ sich über die aktuelle Geschäfts- und Finanzlage der Gesellschaft und ihrer Beteiligungsunternehmen sowie über wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichten, sofern nicht der Vorstand, insbesondere der Vorstandsvorsitzende bzw. -sprecher, von sich aus den Aufsichtsratsvorsitzenden hierüber informiert hat.

Schwerpunkte der Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen im Geschäftsjahr 2010

Das Plenum des Aufsichtsrats hat im Geschäftsjahr 2010 zwölf Sitzungen (davon eine telefonische) abgehalten, der Präsidialausschuss drei und der Prüfungsausschuss vier Sitzungen. In drei Fällen hat der Aufsichtsrat Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst.

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich regelmäßig mit dem aktuellen Geschäftsverlauf des Wacker Neuson Konzerns und der Planung durch den Vorstand, wobei vor allem auch die weltweite Wirtschaftskrise und deren Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung und die Organisationsstrukturen der Gesellschaft sowie des Konzerns intensiv besprochen wurden. Umsatz-, Kosten- und Ergebnisentwicklung sowie die Finanzlage wurden ausführlich analysiert und besprochen. Der Vorstand beantwortete die eingehenden Fragen der Aufsichtsratsmitglieder umfassend, die sich aus den regelmäßig vorgelegten schriftlichen Berichten und den mündlichen Ausführungen im Rahmen der Sitzung ergaben. Neben diesen laufenden Berichten bezogen sich die Beratungen und Prüfungen des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen vor allem auf folgende Gegenstände:

In seiner Sitzung vom 26. Februar 2010 konzentrierte sich der Aufsichtsrat in seinen Beratungen auf erste vorläufige Geschäftszahlen für das vorangegangene Geschäftsjahr, auf mögliche strukturelle Änderungen im Konzern (Holding-Struktur) und auf die – inzwischen umgesetzte – Kooperation mit der Firma Caterpillar. Ferner wurde die Vergütungsstruktur des Vorstands im Allgemeinen besprochen sowie

die Ergebnisse der Effizienzprüfung im Aufsichtsrat ausgewertet. Der Aufsichtsrat stimmte ferner der Stilllegung des Produktionsstandorts in Gotha zu, der mittlerweile in ein Gebrauchtmaschinenzentrum umgewidmet wurde.

In der Bilanzaufsichtsratsitzung am 22. März 2010 stand – nach entsprechender Vorbereitung durch den Prüfungsausschuss – die Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts für die Wacker Neuson SE und den Konzern sowie des Abhängigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2009 im Fokus. Vorbereitend hatte der Prüfungsausschuss in seiner unmittelbar vorangehenden Sitzung diese Unterlagen mit dem Vorstand eingehend erörtert und zahlreiche Fragen an den persönlich anwesenden Abschlussprüfer gestellt und diese ausführlich mit ihm erörtert. Dies geschah neben der originären Prüfungstätigkeit des Aufsichtsrats im Rahmen seiner eigenen Vorbereitung der Bilanzaufsichtsratsitzung. Ferner wurden strategische Fragen zum Kompaktmaschinengeschäft und die Kooperation mit Caterpillar erörtert. In der Fortsetzung dieser Bilanzaufsichtsratsitzung am 25. März 2010, ergänzt durch eine Beschlussfassung im Umlaufverfahren, wurden sodann der Jahres- und Konzernabschluss nebst zusammengefasstem Lagebericht sowie der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands gebilligt und die Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung, der Bericht des Aufsichtsrats sowie die aktualisierte Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet.

Am 7. Mai 2010 standen in der Sitzung der Zwischenbericht zum ersten Quartal, Umstrukturierungen bei einer Tochtergesellschaft und die Kooperation mit Caterpillar im Vordergrund. Ferner hat der Aufsichtsrat in dieser Sitzung dem Erwerb eines Unternehmens in Österreich zugestimmt.

Im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung, in der die bisherigen Vertreter der Anteilseigner wiedergewählt wurden, fand am 28. Mai 2010 die konstituierende Sitzung des Aufsichtsrats der Wacker Neuson SE statt, in deren Rahmen der Vorsitzende des Aufsichtsrats, sein Stellvertreter sowie

die Ausschüsse und deren Vorsitzende gewählt wurden. Des Weiteren wurde auch in dieser Sitzung die Kooperation mit Caterpillar besprochen. Auch in der Sitzung vom 21. Juni 2010 stand die Kooperation mit Caterpillar im Vordergrund.

Am 28. Juni 2010 wurden in der Sitzung vorwiegend Vorstandsangelegenheiten besprochen. Auf Grundlage jener Besprechung wurde per Beschluss im Umlaufverfahren vom 30. Juli 2010 die Verlängerung der Bestellung der Vorstände beschlossen.

Der Aufsichtsrat befasste sich in seiner Sitzung am 9. August 2010 vor allem mit dem zur Veröffentlichung anstehenden Halbjahresbericht. Außerdem wurden der mögliche Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften, die Holding-Struktur, die Kooperation mit Caterpillar sowie Fragen der Konzernstrategie besprochen und es wurde der Liquidation der Vertriebstochtergesellschaft in Japan zugestimmt.

Aufgrund des Ausscheidens von Herrn Dr.-Ing. Sick aus seinem Amt bildeten Personalangelegenheiten den Schwerpunkt der Sitzung vom 16. September 2010.

Am 22. September 2010 wurden in einer telefonisch durchgeführten Sitzung erneut Personalangelegenheiten, insbesondere im Zusammenhang mit der Suche nach einem Nachfolger für den Vorstandsvorsitz, diskutiert.

Gegenstände der Sitzung vom 8. November 2010 waren vor allem der zur Veröffentlichung anstehende Quartalsbericht, die Überarbeitung der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat, die Kooperation mit Caterpillar und im Zusammenhang damit der geplante Neubau eines Produktionswerkes in Hörsching (bei Linz), die Holding-Struktur, der mögliche Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften sowie die operative Situation diverser internationaler Vertriebsgesellschaften. Der Aufsichtsrat hat außerdem der Inanspruchnahme bestimmter bilanzieller Befreiungsvorschriften für eine Tochtergesellschaft und der damit einhergehenden Verpflichtung der Gesellschaft zur Verlustübernahme zugestimmt.

In der Sitzung vom 17. Dezember 2010 hat der Aufsichtsrat seine Prüfungstätigkeit auf die vorgelegte Unternehmensplanung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2011 konzentriert. Der Aufsichtsrat hat die Planung geprüft sowie darin enthaltene Chancen und Risiken – auch angesichts der sich allmählich bessernden weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen – ausführlich mit dem Vorstand besprochen. Ferner wurde in dieser Sitzung der geplante Neubau eines Produktionswerks in Hörsching (bei Linz) besprochen und der Inanspruchnahme bestimmter bilanzieller Befreiungsvorschriften für eine weitere Tochtergesellschaft und der damit einhergehenden Verpflichtung der Gesellschaft zur Verlustübernahme zugestimmt.

Der Aufsichtsrat hat fortlaufend die jeweiligen Monatsberichte des Vorstands geprüft. In zahlreichen Sitzungen befasste sich der Aufsichtsrat außerdem ausführlich mit möglichen Akquisitions- und Kooperationsprojekten, unter anderem zur Ergänzung des Produktprogramms des Konzerns sowie mit der Weiterentwicklung der allgemeinen Vertriebsstrategie des Konzerns.

Personelle Veränderungen in den Organen

Der Vorstandsvorsitzende der Wacker Neuson SE, Herr Dr.-Ing. Georg Sick, ist am 15. September 2010 auf seinen Wunsch hin aus seinem Amt als Vorsitzender des Vorstands ausgeschieden, um sich auf eine neue Aufgabe vorbereiten zu können. Der Aufsichtsrat hat dem Wunsch von Herrn Dr.-Ing. Sick entsprochen. Die Bestellung der übrigen vier Mitglieder des Vorstands wurde während des Berichtszeitraums bis März 2016 verlängert. Herr Richard Mayer, im Vorstand zuständig für „Light Equipment“, ist übergangsweise Sprecher des Vorstands, bis ein extern gesuchter Nachfolger für den Vorstandsvorsitz bestellt ist.

In der ordentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2010 wurden alle vier bisherigen Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat für eine weitere Amtszeit gewählt. Die zwei bisherigen Vertreter der Arbeitnehmer wurden durch den SE-Betriebsrat ebenfalls wieder für eine Amtszeit zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestimmt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats, die im Anschluss an die Haupt-

versammlung stattfand, wurden Herr Hans Neunteufel als Vorsitzender des Aufsichtsrats und Herr Dr. Ulrich Wacker als sein Stellvertreter gewählt. Ebenso wurde der Präsidialausschuss in unveränderter Besetzung mit Herrn Hans Neunteufel als Vorsitzenden und der Prüfungsausschuss in unveränderter Besetzung eingerichtet, wobei Herr Kurt Helletzgruber Herrn Dr. Kollmar im Amt des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ablöste.

Herr Herbert Santl hat mit Ablauf des Berichtszeitraums am 31. Dezember 2010 sein Amt als Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat aus gesundheitlichen Gründen niedergelegt. Ihn ersetzt ab dem 1. Januar 2011 sein vom SE-Betriebsrat der Wacker Neuson SE gewähltes Ersatzmitglied, Herr Hans Haßlach, Betriebsratsvorsitzender der Kramer Werke GmbH sowie stellvertretender Vorsitzender des Konzern- sowie des SE-Betriebsrats. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Santl für seinen langjährigen unermüdlichen Einsatz für das Unternehmen und den Aufsichtsrat und begrüßt zugleich Herrn Haßlach herzlich als neuen Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat.

Beratungen in den Ausschüssen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2010

Die Arbeit der beiden Ausschüsse des Aufsichtsrats, Präsidialausschuss und Prüfungsausschuss (Audit Committee), wurde auch im vergangenen Geschäftsjahr fortgeführt und der Gesamtaufichtsrat hierdurch in seiner Wirkungsweise effektiv unterstützt.

Der innerhalb des Aufsichtsrats gebildete Prüfungsausschuss (Audit Committee) hat in seiner Sitzung vom 22. März 2010 die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und die Billigung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2009 vorbereitet, sich mit der Beauftragung des Abschlussprüfers befasst und dem Aufsichtsratsplenum unter anderem einen Vorschlag betreffend die Wahl des Abschlussprüfers unterbreitet, auf den sich der Aufsichtsrat wiederum bei seinem entsprechenden Vorschlag an die Hauptversammlung stützte. In seinen Sitzungen vom 7. Mai 2010, 9. August 2010 sowie vom 8. November 2010 beschäftigte sich der Prüfungsausschuss

(Audit Committee) vor allem mit dem zur Veröffentlichung anstehenden Zwischenfinanzberichten. Der Präsidialausschuss hat sich in seinen drei Sitzungen mit allgemeinen Vorstands- und Personalangelegenheiten beschäftigt. Die Ausschussvorsitzenden haben in den Aufsichtsratssitzungen dem Plenum jeweils über die Ausschussarbeit berichtet.

Risikoprüfung und Compliance

Der Aufsichtsrat hat sich davon überzeugt, dass das Risikomanagement des Unternehmens den Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) entspricht, dass die versicherbaren Risiken ausreichend versichert sind und die betrieblichen, finanziellen und vertraglichen Risiken einer ausreichenden Kontrolle innerhalb von Genehmigungsverfahren und organisatorischen Abläufen unterliegen. Im gesamten Konzern ist ein detailliertes Risikoberichtswesen installiert, das kontinuierlich gepflegt und weiterentwickelt wird. Das Risikomanagementsystem wurde auch durch den gewählten Abschlussprüfer einer Prüfung unterzogen. Dieser hat bestätigt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen getroffen und ein Überwachungssystem eingerichtet hat, das geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen. In den Aufsichtsratssitzungen und in Einzelgesprächen hat der Vorstand den Aufsichtsrat über die jeweils aktuelle Risikolage informiert. Hierbei wurden alle aus Sicht des Aufsichtsrats und des Vorstands erkennbaren Risikofelder diskutiert. Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) hat sich außerdem mit Themen der Compliance befasst.

Corporate Governance

Aufsichtsrat und Vorstand sind sich bewusst, dass eine gute Corporate Governance im Interesse der Aktionäre eine wichtige Basis für den Erfolg des Unternehmens ist. Der Aufsichtsrat hat die Weiterentwicklung des Corporate Governance Kodex fortlaufend beobachtet und sich mit den kapitalmarkt- und gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen befasst. Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben während des Berichtszeitraums am 25. März 2010 sowie nach Ende des Berichtszeitraums erneut am 21. März 2011 eine aktualisierte Entsprechens-

erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Der vollständige Wortlaut der Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht und wird auch als Teil der neuen Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB im Internet zur Verfügung gestellt und im Geschäftsbericht mit abgedruckt.

Jahres- und Konzernabschluss 2010

In der Hauptversammlung am 28. Mai 2010 wurde die Rölfs WP Partner AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, zum Abschlussprüfer für die Gesellschaft und den Konzern für das Geschäftsjahr 2010 gewählt. Die Prüfungsgesellschaft wurde vom Vorsitzenden des Prüfungsausschusses (Audit Committee) schriftlich mit der Prüfung der Rechnungslegung beauftragt. Vor dem Wahlvorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung wurde dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses (Audit Committee) durch die Prüfungsgesellschaft schriftlich bestätigt, dass keine Umstände vorliegen, welche die Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen könnten.

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss der Gesellschaft und der vom Vorstand nach den in der EU anzuwendenden IFRS und den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellte Konzernabschluss der Gesellschaft, jeweils zum 31. Dezember 2010, sind von der Rölfs WP Partner AG unter Einbeziehung der Buchführung geprüft worden. Die Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt, so dass sowohl für den Jahres- als auch den Konzernabschluss ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt wurde.

Nachdem jedes Mitglied des Aufsichtsrats die Prüfungsunterlagen rechtzeitig zur Begutachtung erhalten hatte, haben sich der Prüfungsausschuss und auch das Aufsichtsratsplenum mit dem Einzel- und dem Konzernabschluss, dem zusammengefassten (Konzern-)Lagebericht sowie dem Abhängigkeitsbericht unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte gründlich auseinandergesetzt und alle Unterlagen kritisch geprüft. Die Unterlagen

wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses (Audit Committee) und des Aufsichtsratsplenums, jeweils am 21. März 2011, mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer eingehend besprochen. An den Beratungen des Prüfungsausschusses hat der Abschlussprüfer teilgenommen, über wesentliche Ergebnisse der Prüfung berichtet und die Fragen der Aufsichtsratsmitglieder beantwortet. Der Aufsichtsrat hat nach eigener eingehender Prüfung der Unterlagen keine Einwände erhoben und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. Auch mit dem zusammengefassten (Konzern-)Lagebericht und insbesondere der Beurteilung der weiteren Entwicklung des Unternehmens ist der Aufsichtsrat einverstanden.

Nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat waren keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss nebst zusammengefasstem (Konzern-)Lagebericht zum 31. Dezember 2010 am 21. März 2011 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss 2010 festgestellt.

Der Aufsichtsrat hat ferner den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2010 geprüft und hiergegen keine Einwände erhoben; der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag an.

Prüfung des Berichts des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht)

Der Vorstand hat einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) für das Geschäftsjahr 2010 erstellt. Darin erklärt der Vorstand insbesondere, dass die Wacker Neuson SE bei den im Abhängigkeitsbericht aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die dem Vorstand zu dem Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Die Rölfs WP Partner AG hat als gewählter Abschlussprüfer den Abhängigkeitsbericht geprüft und den folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Prüfungsausschuss und das Aufsichtsratsplenium haben den – fristgerecht vorgelegten – Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und das Ergebnis der Prüfung dieses Berichts durch den Abschlussprüfer zur Kenntnis genommen, beide Berichte geprüft und beide Ergebnisse mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer besprochen. Dem Ergebnis der Prüfung des Abhängigkeitsberichts durch den Abschlussprüfer schließt sich der Aufsichtsrat an. Nach dem abschließenden Ergebnis der Erörterungen und der eigenen Prüfung des Abhängigkeitsberichts durch den Aufsichtsrat ist der Aufsichtsrat der Ansicht, dass die Feststellungen des Vorstands zutreffend sind und dass daher keine Einwendungen gegen die Schlusserklärung des Vorstands zu erheben sind.

Das Management und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Wacker Neuson Konzerns haben im Berichtsjahr trotz der schwierigen weltweiten Wirtschaftslage einen hohen persönlichen Beitrag zur positiven Weiterentwicklung des Unternehmens geleistet. Für ihr Engagement, ihre Einsatzbereitschaft sowie die vielen außergewöhnlichen und auch alltäglichen Leistungen dankt der Aufsichtsrat allen Beschäftigten und den Vorstandsmitgliedern.

München, den 21. März 2011

Der Aufsichtsrat



Hans Neunteufel

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht

Corporate Governance hat bei Wacker Neuson einen hohen Stellenwert. Vorstand und Aufsichtsrat fühlen sich den Grundsätzen einer verantwortungsvollen, qualifizierten und transparenten Unternehmensführung verpflichtet, wie sie im Deutschen Corporate Governance Kodex festgehalten sind. Unser Handeln ist auf den langfristigen Erfolg und die Wertsteigerung unseres Unternehmens ausgerichtet. Das im Unternehmen verankerte Unternehmensleitbild ist dabei integraler Bestandteil aller Geschäftsprozesse.

Erklärung zur Unternehmensführung

Der Vorstand berichtet in der vorliegenden Erklärung – zugleich auch für den Aufsichtsrat – über die Unternehmensführung. Damit entspricht er § 289a Abs. 1 HGB und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

1. Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Für Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE ist der Deutsche Corporate Governance Kodex ein wichtiges Regelwerk; beide Organe fühlen sich seinen Grundsätzen einer verantwortungsvollen, qualifizierten und transparenten Unternehmensführung verpflichtet. Die Gremien haben sich daher ausführlich mit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt und zuletzt mit Datum vom 21. März 2011 folgende Entsprechenserklärung abgegeben:

Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält Empfehlungen und Anregungen zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften in Bezug auf Aktionäre und Hauptversammlung, Vorstand und Aufsichtsrat, Transparenz, Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Das deutsche Aktienrecht verpflichtet den Vorstand und den Aufsichtsrat einer börsennotierten Gesellschaft, jährlich zu erklären, welche dieser Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden und warum nicht.

Vorstand und Aufsichtsrat identifizieren sich mit der vom Kodex verdeutlichten Pflicht, im Einklang mit den Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft für den Bestand des Unternehmens und seine nachhaltige Wertschöpfung zu sorgen (Unternehmensinteresse) sowie eine verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung und -kontrolle zu fördern.

Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE erklären hiermit gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 18. Juni 2009 bzw. in der Fassung vom 26. Mai 2010 (jeweils seit Inkrafttreten) entsprochen wurde und weiterhin entsprochen werden wird, mit Ausnahme folgender Abweichungen, die nachstehend näher erläutert werden:

- Ziff. 3.8 Abs. 2 des Kodex:** Die D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat ist ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Die Gesellschaft ist der Ansicht,

dass die Motivation und die Verantwortung, mit der die Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen Selbstbehalt nicht verbessert werden. Die D&O-Versicherung dient der Absicherung wesentlicher Eigenrisiken der Gesellschaft und allenfalls in zweiter Linie dem Vermögensschutz der Organmitglieder. Von der Aufnahme eines Selbstbehaltes für die Aufsichtsratsmitglieder wird daher bis auf weiteres abgesehen.

- 2. Ziff. 4.1.5 des Kodex:** Von dieser Kodex-Empfehlung wird die Gesellschaft insoweit abweichen, als darin eine angemessene Berücksichtigung oder Beteiligung von Frauen angestrebt werden soll oder vorzusehen ist. Der Vorstand der Gesellschaft hat und wird sich bei Entscheidungen in Personalfragen ausschließlich von der Befähigung und Qualifikation der zur Verfügung stehenden Kandidatinnen und Kandidaten leiten lassen und dem Geschlecht keine Bedeutung beimessen. Es wird in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass wesentliche Führungsfunktionen in der Konzernspitze bereits heute mit Frauen besetzt sind. Der Vorstand begrüßt ausdrücklich alle Bestrebungen, die einer geschlechtlichen wie auch jeder anderen Form von Diskriminierung entgegenwirken und die Vielfalt (Diversity) angemessen fördern.
- 3. Ziff. 4.2.3 Abs. 2 und 3 des Kodex:** In einem Teil der Vorstandsverträge waren die über das VorstAG hinausgehenden Empfehlungen des Kodex hinsichtlich der variablen Vergütungsbestandteile der Vorstandsvergütung in der Vergangenheit noch nicht berücksichtigt. Die Regelungen der bestehenden Anstellungsverträge genossen insoweit einen grundsätzlich berechtigten Bestandsschutz. Im Rahmen von Vertragsverlängerungen im Jahr 2010 wurden die Verträge angepasst und dabei die Kodexempfehlungen beachtet. Bei Neuabschlüssen und Vertragsverlängerungen wird der Aufsichtsrat auch zukünftig diese Kodex-Empfehlung grundsätzlich beachten.

4. Ziff. 4.2.3 Abs. 6 des Kodex: Die Hauptversammlung wird über die Grundzüge des Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder und deren Veränderung nicht gesondert informiert, da die entsprechenden Informationen bereits im Konzernlagebericht enthalten sind, der allen Aktionären zur Verfügung steht.

5. Ziff. 4.2.4, 4.2.5, 5.4.6 Abs. 3 und 7.1.3 des Kodex: Die Hauptversammlung hat beschlossen, dass die Bezüge jedes einzelnen Vorstandsmitglieds im Anhang der Einzel- und Konzernabschlüsse nicht offengelegt werden. Insofern enthält der Corporate-Governance-Bericht auch keine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung und auch keine konkreten Angaben über die den Vorstand betreffenden wertpapierorientierten Anreizsysteme (welche bei der Gesellschaft freilich auch nicht existieren).

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich erneut intensiv mit dieser Frage und dem Spannungsfeld zwischen dem Informationsbedürfnis der Aktionäre einerseits und der Privatsphäre der Vorstandsmitglieder andererseits auseinandergesetzt und sind nunmehr zu der Auffassung gelangt, dass das berechnete Interesse der Aktionäre nach Transparenz durch die Offenlegung der Gesamtvergütung des Vorstands gewahrt ist und die individualisierte Veröffentlichung der Bezüge zu stark in die Privatsphäre der Vorstandsmitglieder eingreifen würde. Insofern soll der kommenden ordentlichen Hauptversammlung erneut ein Beschluss nach §§ 286 Abs. 5, 314 Abs. 2 Satz 2 HGB unterbreitet werden, nach dem die Veröffentlichung der individualisierten Angaben zur Vorstandsvergütung in den Jahres- und Konzernabschlüssen des laufenden und der kommenden vier Geschäftsjahre weiter unterbleibt.

Es unterbleibt außerdem eine individualisierte Offenlegung der Vergütung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder. Die Vergütung ist in der Satzung der Gesellschaft klar geregelt. Nach Einschätzung von Vorstand und Aufsichtsrat gewährleistet dies zusammen mit anderen gesetzlichen Pflichtangaben eine ausreichende Information der Anleger und der Öffentlichkeit.

- 6. Ziff. 5.1.2 Abs. 1 Satz 2 und Ziffer 5.4.1 Abs. 2 und 3 des Kodex:** Von diesen Kodex-Empfehlungen wird die Gesellschaft insoweit abweichen, als darin eine angemessene Berücksichtigung oder Beteiligung von Frauen im Vorstand beziehungsweise im Aufsichtsrat angestrebt werden soll oder vorzusehen ist – insofern entfällt auch die Veröffentlichung entsprechender Zielsetzungen des Aufsichtsrates im Corporate-Governance-Bericht. Der Aufsichtsrat wird sich bei Vorschlägen und Entscheidungen in Personalfragen ausschließlich von der Befähigung und Qualifikation der zur Verfügung stehenden Kandidatinnen und Kandidaten leiten lassen und dem Geschlecht keine Bedeutung beimessen. Der Aufsichtsrat begrüßt ausdrücklich alle Bestrebungen, die einer geschlechtlichen wie auch jeder anderen Form von Diskriminierung entgegenwirken und die Vielfalt (Diversity) angemessen fördern.
- 7. Ziff. 5.1.2 Abs. 2 Satz 3 des Kodex:** Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder war durch den Aufsichtsrat zunächst nicht festgelegt worden, da nach Ansicht des Aufsichtsrats die Eignung zur Unternehmensleitung maßgeblich von der individuellen Leistungsfähigkeit und weniger vom Alter des Einzelnen abhängt. Im Jahr 2010 wurde jedoch eine Altersgrenze entsprechend der Kodex-Empfehlung eingeführt.
- 8. Ziff. 5.3.3 des Kodex:** Der Aufsichtsrat hat keinen Nominierungsausschuss gebildet. Die Größe des Aufsichtsrats (vier Anteilseignervertreter) rechtfertigt keinen besonderen Ausschuss zum Vorschlag von Aufsichtsratskandidaten.
- 9. Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des Kodex:** Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrates der Gesellschaft sieht vor, dass Mitglieder des Aufsichtsrates in der Regel nicht älter als 75 Jahre sein sollen. Höchst vorsorglich wird offengelegt, dass ein Aufsichtsratsmitglied als Vertreter der Anteilseigner im Laufe seiner Amtszeit diese Altersgrenze von 75 Jahren erreicht und überschreitet.
- 10. Ziff. 5.4.3. Satz 3 des Kodex:** Damit der Aufsichtsrat auch weiterhin unvoreingenommen seinen Vorsitzenden wählen kann, wird von einer Bekanntgabe der Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitz abgesehen.
- 11. Ziff. 5.4.4 des Kodex:** Soweit die Hauptversammlung ein (ehemaliges) Vorstandsmitglied unter Beachtung der Vorgaben des Aktiengesetzes in den Aufsichtsrat der Gesellschaft wählen sollte, beabsichtigt der Aufsichtsrat, der Empfehlung zu folgen, dass ein derartiges neues Aufsichtsratsmitglied nicht den Aufsichtsratsvorsitz übernimmt.
- 12. Ziff. 6.6 des Kodex:** Der Aktienbesitz einzelner Organmitglieder über 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien wurde und wird im Corporate-Governance-Bericht nicht angegeben; insoweit geht nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat der Schutz der Person und der Familie vor.

München, den 21. März 2011

Wacker Neuson SE
Vorstand und Aufsichtsrat

Obige Entsprechenserklärung steht den Aktionären dauerhaft auf der Homepage der Wacker Neuson SE unter der Internetadresse www.wackerneuson.com unter der Rubrik Wacker Neuson Konzern und dort unter Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung. Sie wird nach Bedarf, mindestens aber einmal jährlich aktualisiert. Nicht mehr aktuelle Entsprechenserklärungen bleiben für die Dauer von mindestens fünf Jahren auf unserer Internetseite zugänglich. Weitere Einzelheiten unserer Corporate-Governance-Praxis können dem nachfolgenden Corporate-Governance-Bericht entnommen werden.

2. Corporate-Governance-Bericht

Der Corporate-Governance-Bericht beschreibt die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse.

Die Wacker Neuson SE ist eine europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) deutschen Rechts.

Bei ihrer Gründung haben sich die Aktionäre für das im deutschen Aktienrecht übliche duale Führungssystem entschieden, das die zwei Organe Vorstand und Aufsichtsrat mit jeweils eigenständigen Kompetenzen ausstattet. Die beiden Gremien arbeiten dabei eng und vertrauensvoll zusammen, um eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes zu erzielen.

Vorstand

Der Vorstand vertritt die Gesellschaft gegenüber Dritten und führt die Geschäfte nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und seiner Geschäftsordnung. Derzeit besteht der Vorstand aus vier Mitgliedern; er leitet das Unternehmen eigenverantwortlich und vertritt die Gesellschaft gerichtlich und außergerichtlich. Dabei gilt der Grundsatz der Gesamtverantwortung: Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung.

Der Vorstand plant die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung. Er ist auch verantwortlich für die Jahres- und Mehrjahresplanung der Gesellschaft und des Konzerns sowie für die Erstellung der gesetzlich erforderlichen Berichte, wie beispielsweise der Jahres- und Konzernabschlüsse sowie der Zwischenfinanzberichte. Er trägt ferner Sorge für ein angemessenes Risikomanagement und -controlling sowie für eine regelmäßige, zeitnahe und umfassende Berichterstattung an den Aufsichtsrat; diese umfasst alle für die Gesellschaft und den Konzern relevanten Aspekte der Strategie, der Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage und des Risikomanagements.

Die Geschäftsordnung regelt die Verantwortlichkeiten und die Zusammenarbeit im Vorstand: Ihr Fokus liegt auf den Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, den dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, der Beschlussfassung (vor allem den erforderlichen Beschlussmehrheiten) sowie auf den Rechten und Pflichten des Sprechers des Vorstands. Vorstandssitzungen finden regelmäßig statt und werden vom Sprecher des Vorstands – auch auf Verlangen eines Vorstandsmitglieds – einberufen. Der Vorstand trifft seine Entscheidungen grundsätzlich mit einfacher

Mehrheit, sofern dies gesetzlich nicht anders geregelt ist.

Der Sprecher des Vorstands führt und koordiniert den Gesamtvorstand. Er repräsentiert die Gesellschaft und den Konzern gegenüber der Öffentlichkeit, insbesondere gegenüber Behörden, Wirtschaftsverbänden sowie Publikationsorganen.

Sprecher des Vorstands des Wacker Neuson Konzerns ist Herr Richard Mayer. Stellvertretender Vorsitzender ist Herr Martin Lehner. Nähere Angaben zu einzelnen Vorstandsmitgliedern, insbesondere die Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Vorstands, entnehmen Sie dem Konzernanhang unter der Anhangsangabe Nr. 31 „Organe der Gesellschaft“ (Wacker Neuson Geschäftsbericht). → S. 145

Maßnahmen und Geschäfte von grundlegender Bedeutung bedürfen – der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats beziehungsweise unserer Satzung entsprechend – der Zustimmung des Aufsichtsrats. Sie werden den Anteilseignern und dem Kapitalmarkt zudem rechtzeitig mitgeteilt, um die Entscheidungsprozesse auch unterjährig transparent zu gestalten und die Kapitalmarktteilnehmer ausreichend zu informieren.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei wesentlichen Entscheidungen, überwacht seine Arbeit und bestellt oder entlässt die Vorstandsmitglieder. Der Aufsichtsrat besteht aus sechs Mitgliedern. Davon sind nach der Vereinbarung über die Beteiligung der Mitarbeiter im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE vier Mitglieder Vertreter der Anteilseigner und zwei Mitglieder Vertreter der Arbeitnehmer – wie auch vom deutschen Drittelbeteiligungsgesetz vorgesehen. Die Amtszeit aller Aufsichtsratsmitglieder läuft bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2014 beschließt, längstens jedoch für sechs Jahre. Nähere Angaben zu einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern finden Sie im Konzernanhang unter der Anhangsangabe Nr. 31 „Organe der Gesellschaft“ (Wacker Neuson Geschäftsbericht). → S. 145

Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats sind in seiner Geschäftsordnung geregelt, die die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex widerspiegelt und die als einen Bestandteil des Überwachungs- und Kontrollprozesses klare und transparente Verfahren und Strukturen sowie eine regelmäßige Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit vorsieht. Entscheidungen fällt der Aufsichtsrat nach einfacher Stimmenmehrheit, soweit im Gesetz nicht anders geregelt. Der Aufsichtsratsvorsitzende beruft die Sitzungen des Gremiums ein, leitet diese und koordiniert auch sonst die Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse.

Der Aufsichtsrat legt die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands im Detail fest. Die Themenschwerpunkte in der Zusammenarbeit beider Gremien sowie Einzelheiten zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse stehen im Bericht des Aufsichtsrats.

Zusammenfassung und Arbeitsweise von Ausschüssen

Anders als im Vorstand arbeitet der Aufsichtsrat mit zwei Ausschüssen: dem Präsidial- und dem Prüfungsausschuss (Audit Committee).

Der Präsidialausschuss ist insbesondere für die Ausarbeitung von Vorschlägen für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern, für die Verlängerung ihrer Mandate und für die Vorbereitung des Abschlusses, der Änderung und der Beendigung ihrer Verträge verantwortlich. Außerdem bereitet er die Aufsichtsratsitzungen vor und erledigt die laufenden Angelegenheiten. Dem Präsidialausschuss gehören die Herren Hans Neunteufel, Dr. Ulrich Wacker und Dr. Eberhard Kollmar an, Vorsitzender des Präsidialausschusses ist Herr Neunteufel.

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) steht in engem Kontakt zum Abschlussprüfer: Er erteilt ihm den Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss, bestimmt die Prüfungsschwerpunkte und nimmt die Prüfungsberichte entgegen. Er schließt ferner die Honorarvereinbarung ab, beurteilt die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und unterbreitet dem Aufsichtsrat einen Wahlvorschlag für die Hauptversammlung. Den Vorstand unterstützt und überwacht er in Fragen der Rechnungslegung,

insbesondere im Hinblick auf Quartalsberichte, Risikomanagement, internes Kontrollsystem, internes Revisionssystem und Compliance. Dem Prüfungsausschuss gehören die Herren Dr. Eberhard Kollmar, Hans Neunteufel, Mag. Kurt Helletzgruber und Herbert Santl (bis 31. Dezember 2010) bzw. Elvis Schwarzmaier (ab 1. Januar 2011) an. Vorsitzender ist Herr Mag. Kurt Helletzgruber.

Die Ausschussvorsitzenden berichten regelmäßig und zeitnah aus den Ausschüssen an den Aufsichtsrat. Auch innerhalb der Ausschüsse fallen Entscheidungen mit einfacher Mehrheit; bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des jeweiligen Ausschussvorsitzenden den Ausschlag.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Die Wacker Neuson SE verfügt ausschließlich über voll stimmberechtigte, auf den Namen lautende Aktien. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Tagesordnung für die Hauptversammlung einschließlich der für die Hauptversammlung erforderlichen Berichte und Unterlagen werden fristgerecht auch auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht.

Die ordentliche Hauptversammlung findet in diesem Jahr am 26. Mai 2011 in München statt. Der Vorstand erleichtert den Aktionären ihre Stimmrechtsausübung in der Hauptversammlung durch von der Gesellschaft benannte Stimmrechtsvertreter; Aktionäre können ihnen – auch noch während der Hauptversammlung – weisungsgebundene Vollmachten erteilen. In der Einberufung der Hauptversammlung wird außerdem erläutert, wie Weisungen zur Stimmrechtsausübung im Vorfeld der Hauptversammlung erteilt werden können. Die von der Gesellschaft benannten Stimmrechtsvertreter sind auch in der Hauptversammlung für dort anwesende Aktionäre erreichbar. Daneben ist es auch möglich, Kreditinstitute, Aktionärsvereinigungen und sonstige Dritte zu bevollmächtigen.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss der Wacker Neuson SE wird nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss und der zusammengefasste Lagebericht für die

Gesellschaft und ihren Konzern nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt.

Der Aufsichtsrat schlägt der Hauptversammlung den Abschlussprüfer vor. Dabei stützt er sich auf eine Empfehlung des Prüfungsausschusses. Vor seinem Wahlvorschlag holt er eine Unabhängigkeitsbescheinigung des vorgesehenen Prüfers ein.

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses hat den Abschlussprüfer gebeten, alle während der Prüfungshandlung auftretenden wesentlichen Feststellungen oder Vorkommnisse, die im weitesten Sinne die Aufgaben des Aufsichtsrates betreffen, unverzüglich zu berichten, wenn diese nicht unmittelbar beseitigt werden können.

Risikomanagement

Teil einer guten Corporate Governance ist immer auch der verantwortungsvolle Umgang mit geschäftlichen Risiken, mit denen die Gesellschaft und der Konzern konfrontiert werden. Vorstand und Aufsichtsrat befassen sich daher fortlaufend mit den Risikomanagement- und internen Kontrollsystemen im Wacker Neuson Konzern und dem dazugehörigen Berichtswesen.

Einzelheiten zum Risikomanagement im Wacker Neuson Konzern einschließlich eines Berichts zum Kontroll- und Risikomanagementsystem innerhalb des Rechnungswesens finden Sie im Risikobericht des zusammengefassten Lageberichts (Wacker Neuson Geschäftsbericht). → S. 79 ff.

Transparenz

Fester Bestandteil unserer Corporate Governance ist der regelmäßige aktive Dialog mit unseren Aktionären und anderen Anspruchs- und Interessengruppen. Regelmäßig, schnell und dabei so offen wie möglich informieren wir unsere Aktionäre ebenso wie Finanzanalysten, Aktionärsvereinigungen und Medien über unsere Geschäftslage sowie über wesentliche Veränderungen im Unternehmen. Dabei fühlen wir uns einer aktiven und ehrlichen Kommunikation verpflichtet.

Wie es das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und der Deutsche Corporate Governance Kodex vorsehen, informieren wir viermal jährlich – in einem

Geschäftsbericht und drei Quartalsberichten – über die Geschäftsentwicklung und die Finanzlage unseres Unternehmens. Diese Berichte werden vor der Veröffentlichung vom Aufsichtsrat beziehungsweise Prüfungsausschuss mit dem Vorstand erörtert. Darüber hinaus beantwortet der Vorstand in der Hauptversammlung die Fragen der Aktionäre. Außerdem nutzen wir das Internet als Kommunikationsplattform: Unter der Internetadresse www.wackerneuson.com in der Rubrik Wacker Neuson Konzern und dort unter Investor Relations finden Interessenten alle Pressemitteilungen, Ad-hoc-Meldungen, Finanzberichte und unseren Finanzkalender mit den wichtigen Terminen des Jahres in stets aktueller Form. Wer sich in unsere Verteilerliste eintragen lässt, wird auch auf diesem Wege regelmäßig von uns informiert.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte und wesentliche Stimmrechtsanteile

Die Wacker Neuson SE veröffentlicht die so genannten Directors'-Dealings-Meldungen nach § 15a WpHG. Damit entsprechen wir den Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG). In diesen Meldungen informieren wir unverzüglich über Wertpapiergeschäfte mit Bezug auf die Wacker Neuson Aktie, die von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie von mit diesen Organmitgliedern in enger Beziehung stehenden natürlichen und juristischen Personen getätigt wurden. Diese Mitteilungen werden auch auf der Internetseite der Gesellschaft www.wackerneuson.com unter der Rubrik Wacker Neuson Konzern und dort unter Investor Relations/Corporate Governance veröffentlicht. Ebenso informieren wir unter Investor Relations/IR-News unverzüglich über den Erwerb oder die Veräußerung bedeutender Stimmrechtsanteile nach § 21 WpHG beziehungsweise über das Halten von entsprechenden Finanzinstrumenten nach § 25 WpHG.

Jährliches Dokument gemäß § 10 Wertpapierprospektgesetz

Das „Jährliche Dokument“ gemäß § 10 Abs. 1 Wertpapierprospektgesetz wird auf der Webseite www.wackerneuson.com unter der Rubrik Wacker Neuson Konzern und dort unter Investor Relations/Corporate Governance veröffentlicht und kann dort eingesehen werden.

Vergütungsbericht im Corporate-Governance-Bericht

Über das Vergütungssystem des Vorstandes berichten wir in unserem zusammengefassten Lagebericht unter Abschnitt XII „Grundzüge des Vergütungssystems“. → S. 89 ff. Eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsgehälter erfolgt – auf Grundlage eines entsprechenden Beschlusses der Hauptversammlung – im Hinblick auf den Schutz der Privatsphäre der Vorstandsmitglieder derzeit nicht.

Die Gesamtvergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird sowohl an der genannten Stelle sowie im Konzernanhang unter der Anhangsangabe Nr. 32 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“ dargestellt (Wacker Neuson Geschäftsbericht). → S. 145 ff.

3. Angaben zu den Unternehmensführungspraktiken

Compliance – Grundlagen unternehmerischen Handelns und Wirtschaftens

Über die Richtlinien und Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex hinaus bekennt sich der Vorstand der Wacker Neuson SE weltweit zu rechtmäßigem, sozial und ethisch verantwortungsvollem Handeln. In diesem Sinne haben wir für den gesamten Wacker Neuson Konzern ein strategisches Leitbild entwickelt, das für alle – für den Vorstand, die Führungskräfte und alle Mitarbeiter im Konzern – gleichermaßen gilt. Es verdeutlicht unseren Aktionären, Kunden, Öffentlichkeit und Mitarbeitern den Rahmen unseres unternehmerischen Denkens und Handelns.

Unser Unternehmen und seine Handlungsweisen sind geprägt von den typischen Werten mittelständischer Familienunternehmen, die auf ertragreiche Nachhaltigkeit ausgerichtet sind: Gemeinsame Werte und nachhaltige Führungsprinzipien sind die Basis für unsere Arbeit. Dazu zählen der Wille zum Erfolg und der engagierte Einsatz für unsere Aktionäre, Geschäftspartner, Mitarbeiter und für die Gesellschaft – sowie Integrität, Offenheit und Ehrlichkeit, der Respekt gegenüber Mensch und Natur sowie die Nachhaltigkeit unseres Handelns. Dieses Leitbild stellt unsere Verpflichtung gegenüber allen

Anspruchs- und Interessengruppen dar. Im Internet ist es unter folgendem Link öffentlich zugänglich: www.wackerneuson.com/leitbild.

Um diese Werte in der Konzernstruktur nachhaltig zu verankern, informieren wir unsere Mitarbeiter über die Notwendigkeiten und die Regeln verantwortungsvollen Handelns. Verstößen wird im Interesse aller Mitarbeiter und des Unternehmens auf den Grund gegangen und ihre Ursachen beseitigt. Dazu gehört auch die konsequente Verfolgung von Fehlverhalten im Rahmen der jeweils geltenden nationalen Vorschriften.

Auch in Zukunft wollen wir sicherstellen, dass dieses Wertefundament als Basis unserer Effizienz aber auch der umfassenden Glaubwürdigkeit erhalten bleibt.

München, den 21. März 2011

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Richard Mayer

Martin Lehner

Günther C. Binder

Werner Schwind

Diese Erklärung zur Unternehmensführung steht den Aktionären dauerhaft auf der Homepage der Wacker Neuson SE unter der Internetadresse www.wackerneuson.com unter der Rubrik Wacker Neuson Konzern und dort unter Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung. Die Entsprechenserklärung wird jährlich erneuert werden. Nicht mehr aktuelle Entsprechenserklärungen wird die Wacker Neuson SE für die Dauer von mindestens fünf Jahren auf ihrer Internetseite zugänglich halten.

Ein spannendes Jahr für die Wacker Neuson Aktie

Im Jahr der industriellen Erholung 2010 hat Wacker Neuson die Transparenz seines Konzerngeschehens weiter intensiviert. Roadshows und Kapitalmarktkonferenzen in Deutschland, im europäischen Ausland und in den USA dienten der regelmäßigen Information über die aktuelle Unternehmensentwicklung und dem Meinungs austausch mit allen Akteuren am Kapitalmarkt. Unsere Bemühungen wurden honoriert: Die Performance der Wacker Neuson Aktie übertraf mit einem Plus von 53 Prozent die des SDAX deutlich.

Das Börsenjahr 2010

Die internationale Börsenentwicklung war 2010 wesentlich von der Erholung der Weltwirtschaft nach der Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt. Speziell die deutsche Wirtschaft hat sich vergleichsweise schnell und gut regeneriert. Negativ wirkten sich dagegen die Schuldenkrisen Griechenlands und Irlands aus, die den Euro unter beträchtlichen Druck setzten.

Der Aufwärtstrend an den Finanzmärkten war beachtlich: Die Aktien von Unternehmen mit kleinem bis mittelgroßem Börsenwert schnitten dabei bereits seit Frühjahr 2009 deutlich besser ab als die der großen Standardwerte. Dies konnte rund um den Globus beobachtet werden, in Deutschland fiel der Unterschied allerdings besonders groß aus: Hier hatte der MDAX, der mittelgroße Aktien enthält, im Jahr 2010 um 35 Prozent zugelegt und damit den Leitindex DAX, der um 16 Prozent gestiegen war, deutlich übertraffen. Noch stärker konnte sich der Kleinwerteindex SDAX mit einem Gewinn von 46 Prozent behaupten.

Wacker Neuson im Spiegel der Börse

Das insgesamt sehr lebhaftes Börsengeschehen des Jahres 2010 schlug sich auch in der Kursentwicklung der Aktie der Wacker Neuson SE nieder. Mit deutlich stärkeren Ausschlägen als der SDAX hielt sie ihren klaren Aufwärtstrend, um mit einem Jahresendkurs von 13,00 Euro das Jahr 2010 mit einem Plus von 53 Prozent, also noch besser als der SDAX, abzuschließen. → S. 37 1. Damit belohnte der Markt den schneller als erwartet erreichten Turnaround in die Gewinnzone bereits zum Halbjahr 2010 und die ansehnlichen Ertragssteigerungen im Jahresverlauf.

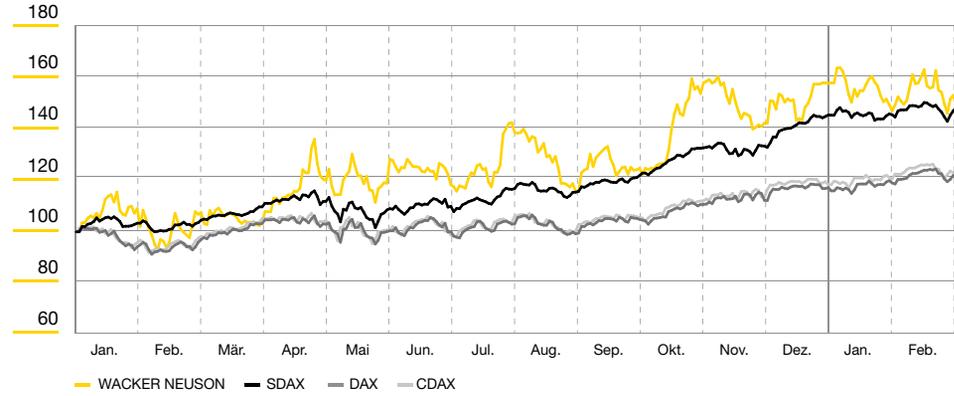
Grundinformationen zur Aktie

ISIN/WKN	DE000WACK012/WACK01
Börsenkürzel	WAC
Branche	Industrie
Reuters/Bloomberg	WACGn.DE/WAC GR
Aktiengattung	Nennwertlose Namensaktien (Stückaktien)
Grundkapital	70.140.000 Euro
Anzahl zugelassener Aktien	70.140.000 Aktien
Börsensegment	Regulierter Markt (Prime Standard), Frankfurter Wertpapierbörse
Indizes	SDAX, DAXplus family, CDAX, GEX, Classic All Shares
Erstnotierung	15. Mai 2007
Designierter Sponsor	Deutsche Bank

1. Entwicklung der Aktie

1.1.2010–28.2.2011

in %

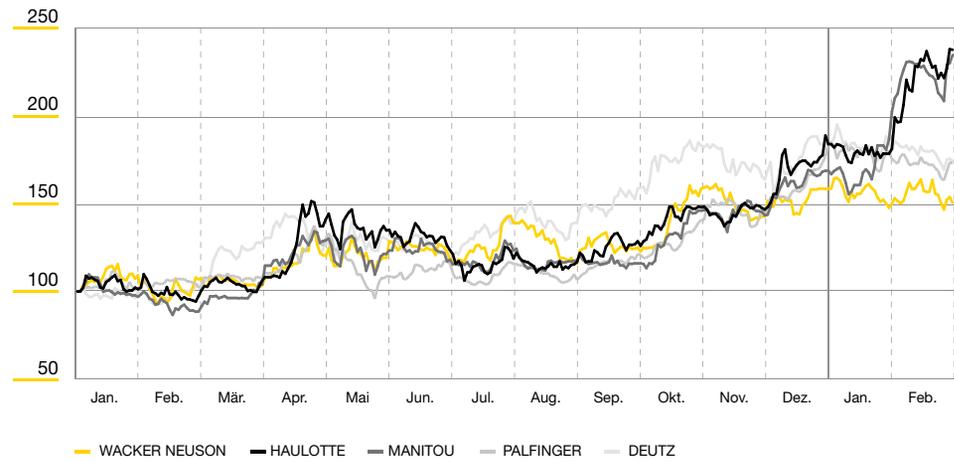


2. Entwicklung der Aktie:

Peer Group

1.1.2010–28.2.2011

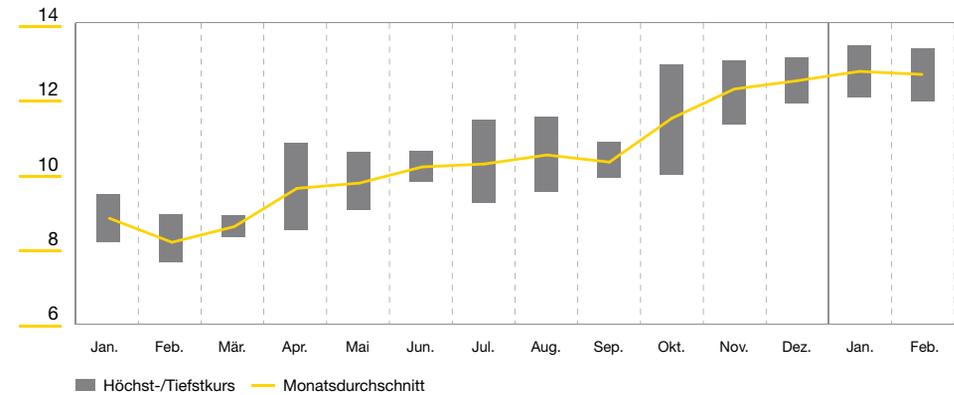
in %



**3. Monatliche Höchst-,
Tiefst- und Durchschnittskurse der
Wacker Neuson Aktie**

1.1.2010–28.2.2011

in Euro



Die Bauaktien entwickelten sich allesamt positiv: Das vorstehende Chart [→ S.37 2.](#) vergleicht die Performance von Wettbewerbern im Kompaktbereich. Vertreten sind der französische Teleskop-Hersteller Manitou, der französische Hersteller von Hubarbeitsbühnen Haulotte, der österreichische Hersteller hydraulischer Hebe-, Lade- und Handlingsysteme Palfinger sowie Deutz als Hersteller von Baumaschinen-Motoren. Im Berichtsjahr 2010 zeigt sich ein ähnlicher Aktienkursverlauf über alle Unternehmen hinweg. In den ersten Wochen des laufenden Geschäftsjahres 2011 hatte der zunächst stark gestiegene Ölpreis im Zusammenhang mit den Aufständen in einigen arabischen Ländern dazu beigetragen, dass die Aktienmärkte an Boden verloren. Im März 2011 sorgten das Erdbeben in Japan und seine Folgen für Unsicherheiten.

Die Aktie und ihr Index

Die Aktie der Wacker Neuson SE ist an der Frankfurter Wertpapierbörse im regulierten Markt (Prime Standard) und im SDAX gelistet. Seit dem 4. Januar 2010 wird die Wacker Neuson Aktie im neuen Aktienindex „DAXplus Family“ geführt. Dieser umfasst rund 120 deutsche und internationale Unternehmen aus dem Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse, an denen die Gründerfamilie(n) mindestens 25 Prozent der Stimmrechtsanteile hält oder Mitglied von Vorstand oder Aufsichtsrat ist und mindestens einen Stimmrechtsanteil von 5 Prozent hält. Die

Wesentliche Kennzahlen zur Wacker Neuson Aktie

in €	2010	2009
Hoch	13,20	9,51
Tief	7,63	4,31
Durchschnitt	10,28	6,96
Jahresende	13,00	8,20
Durchschnittliches Handelsvolumen in Stück	38.790	37.837
Gewinn je Aktie ¹	0,34	-1,57
Buchwert je Aktie ¹	11,86	11,28
Vorgeschlagene Dividende je Aktie ¹	0,17 ²	0
Ausschüttungsquote in %	49,8 ²	-
Marktkapitalisierung Jahresende in Mio. €	911,8	575,1

¹ 70.140.000 Aktien.

² Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 26. Mai 2011.

Gewichtung erfolgt gemäß der Marktkapitalisierung des Streubesitzanteils. Wacker Neuson gehört in diesem Index zu den größten börsennotierten Familienunternehmen. Mit der hohen Eigenkapitalquote von über 80 Prozent gehört Wacker Neuson im Vergleich zu allen anderen Firmen aus DAX, MDAX, SDAX und TecDAX zu den besten zehn Unternehmen in Deutschland. Unsere Mitgliedschaft im Index DAXplus Family betrachten wir auch als Bestätigung unserer Stärke: Wacker Neuson verbindet die Kultur eines Familienunternehmens mit einem an Werten orientierten, auf Nachhaltigkeit und Stabilität ausgerichteten Handeln der Führungskräfte.

Hauptversammlung 2010

Ein zentrales Ereignis der Aktionärsinformation ist für uns die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft, die am 28. Mai 2010 in München stattfand. Vertreten waren rund 230 Aktionäre mit insgesamt 61.158.924 Stimmrechten. Damit lag die Präsenz gemessen am Grundkapital von 70,14 Mio. Aktien bei 87,2 Prozent. Angesichts der damals noch unsicheren volkswirtschaftlichen Situation beschlossen die Aktionäre auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, den Bilanzgewinn vollständig als Gewinn auf neue Rechnung vorzutragen und somit für das Geschäftsjahr 2009 keine Dividende auszuschütten (Ausschüttung für das Geschäftsjahr 2008: 0,19 Euro pro Stückaktie).

Dividendenvorschlag

Angesichts der erstarkten Ertragskraft und der nachhaltig verbesserten Kostenstrukturen schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 vor, eine Dividende in Höhe von 0,17 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Diese Dividende entspricht einer Gesamtausschüttung von 11,9 Mio. Euro. Bezogen auf den Konzernjahresüberschuss in Höhe von 23,9 Mio. Euro errechnet sich eine Ausschüttungsquote von rund 50 Prozent. Diese Quote bewegt sich im Rahmen der Dividendenpolitik, die Aufsichtsrat und Vorstand langfristig verfolgen, und liegt über der zum Börsengang kommunizierten angestrebten Mindestquote von 30 Prozent. Mit der frühen Rückkehr zur Dividendenzahlung nach nur einem Ausfalljahr wollen Vorstand und Aufsichtsrat ihren Aktionären für ihre Treue auch in schwierigen Zeiten danken.



Vorstand und Aufsichtsrat auf der öffentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2010 in München.

Eigentumsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2010 war die Gesellschaft zu ca. 70 Prozent mittelbar oder unmittelbar im Familienbesitz. Weitere 1,5 Prozent werden durch die Mitglieder des Vorstands direkt gehalten. Die übrigen Aktien sind im Streubesitz. Nach Kenntnis des Unternehmens befinden sich rund 87 Prozent des Streubesitzes primär in Händen von europäischen Anlegern.

Lebhafte Kommunikation

Investor Relations, die Beziehungen zu unseren Aktionären, haben bei Wacker Neuson einen sehr hohen Stellenwert. Im Rahmen der Finanzmarkt-kommunikation wollen wir ein aktuelles und wirklichkeitsgetreues Bild unseres Unternehmens vermitteln, um den Marktteilnehmern eine realistische Einschätzung

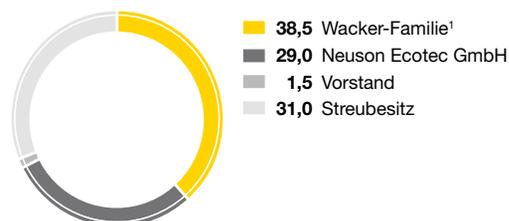
und Bewertung unserer Aktie zu ermöglichen.

Die Kapitalmarktteilnehmer zeigten 2010 erneut ein hohes Interesse an unserem Unternehmen. Der Vorstand und die IR-Abteilung sind dem großen Informationsbedarf im Aufschwung gerecht geworden. Regelmäßig haben wir über die aktuelle Entwicklung des Unternehmens informiert, unter anderem auf der Hauptversammlung, auf Investorenkonferenzen sowie auf Roadshows im In- und Ausland. Ziel war und ist es, Analysten und Investoren weitestgehenden Einblick in die Entwicklung unserer Märkte und unseres Geschäfts, unseren Umgang mit den Herausforderungen des Marktes und unsere strategischen Reaktionen auf alle Veränderungen zu gewähren.

Auf unserer Internetseite www.wackerneuson.com finden Interessierte unter der Rubrik Wacker Neuson

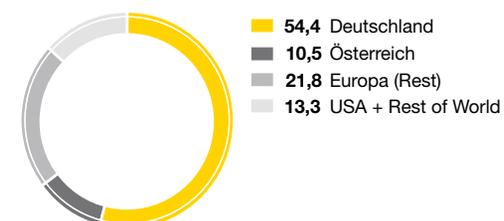
Aktionärsstruktur

Gesamt in %



Aktionäre des Streubesitzes

Nach Regionen in %



Grundkapital/Anzahl der Aktien: 70,14 Mio. Stand: 1. März 2011

¹ Umfasst die Gesellschaften Wacker-Werke GmbH & Co. KG, Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG und VGC Invest GmbH.

Konzern und dort unter Investor Relations eine Fülle aktueller Informationen. Neben Geschäfts- und Quartalsberichten sowie Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen bieten wir hier auch Präsentationen zur Einsicht an. Als Anerkennung für die Qualität unserer Finanzkommunikation sehen wir die erneut erfreuliche Bewertung durch das manager magazin: Beim Wettbewerb „Die besten Geschäftsberichte 2010“ belegten wir den achten Platz unter den SDAX-Unternehmen. Und in der „Vision Awards Annual Report Competition“ der League of American Communications Professionals errang unser Geschäftsbericht 2009 den ersten Platz in der Kategorie „Equipment, Maschinen und Instrumente“ sowie Platz 55 in der Gesamtwertung von mehr als 4.000 Teilnehmern. Ein Beitrag über unseren Geschäftsbericht 2009 fand sich auch in der 13. Ausgabe der „Beispielhaften Geschäftsberichte“. Hier wurden aus über 1.000 Geschäftsberichten 100 Berichte ausgewählt, die für eine gelungene, vorbildliche und überzeugend visualisierte Finanzkommunikation stehen.

„Capital Market Day“ bei Wacker Neuson

Im April 2010 kamen über 415.000 Besucher aus mehr als 200 Ländern zur größten Baumaschinenmesse der Welt, der „bauma 2010“ in München. Die gute Stimmung zeigte, dass der Konjunktur-Tiefpunkt in Europa überwunden zu sein schien, die Messe markierte somit eine Trendwende für die gesamte Branche.

Wacker Neuson präsentierte hierbei erstmals ein breites Produktportfolio von Baugeräten und kompakten Baumaschinen, das vom handgehaltenen Bewehrungsbinder bis zum 14-t-Bagger reicht und

zahlreiche Prozessketten in der Bauwirtschaft vollständig abdeckt. Einen besonders großen Ansturm erlebten die Demo-Shows. Vor vollen Tribünen zeigten die Fahrer von Baggern, Radladern und Dumpfern auf einem 1.000 m² großen Areal, was ihre Maschinen leisten können.

Um auch dem Finanzmarkt die Innovationskraft und Leistungsstärke des Unternehmens zu demonstrieren, empfingen Vorstand und das Investor-Relations-Team am 19. April 2010 eine größere Gruppe von Analysten und Investoren im Rahmen eines „Capital Market Day“. Die Teilnehmer hatten Gelegenheit, sich auch über Produktinnovationen zu informieren, die für den Kapitalmarkt von entscheidendem Interesse im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens sind. In den anschließenden Gesprächen wurden Themen und Fragen aus Investorensicht behandelt. Zum Abschluss durften die „Mutigen“ unter den Gästen selbst Maschinen ausprobieren.

Small und Mid Caps im Fokus der Analysten

Die Zahl der Analysten erhöhte sich stetig weiter: Heute bewerten bereits 12 Institute regelmäßig die Entwicklung unserer Aktie. Im Februar 2011 nahm auch die UniCredit Bank die Coverage auf. Im Mittelwert liegen die Bewertungen Anfang März 2011 bei 12,87 Euro pro Aktie, die höchsten Empfehlungen reichen bis 15,00 Euro, die tiefste Empfehlung liegt bei 10,80 Euro. Nur drei Analysten stufen unsere Aktie mit Verkauften ein.



Auszeichnungen des Wacker Neuson Geschäftsberichts 2009



„Capital Market Day“ im Rahmen der „bauma 2010“ in München (April 2010).

Aktuelle Analystenempfehlungen zur Wacker Neuson Aktie

Bankinstitut	Kursziel in €	Kaufen	Halten	Verkaufen	Datum
Deutsche Bank	14,00	■			14.02.2011
UniCredit Bank AG	15,00	■			01.02.2011
Reuschel & Co. Privatbankiers	12,50	■ ¹			13.08.2010
DZ Bank	13,50	■			03.03.2011
BHF Bank	13,60	■ ²			29.10.2010
UBS Investment Bank	13,00		■		09.03.2011
Commerzbank	11,50		■		26.11.2010
M.M.Warburg	12,50		■		14.02.2011
Berenberg Bank	14,70		■		15.02.2011
Cheuvreux	12,00			■ ³	14.02.2011
Goldman Sachs	11,30			■	10.12.2010
Bank of America Merrill Lynch	10,80			■ ³	25.02.2011

¹ Empfehlung: Akkumulieren
² Empfehlung: Overweight
³ Empfehlung: Underperform

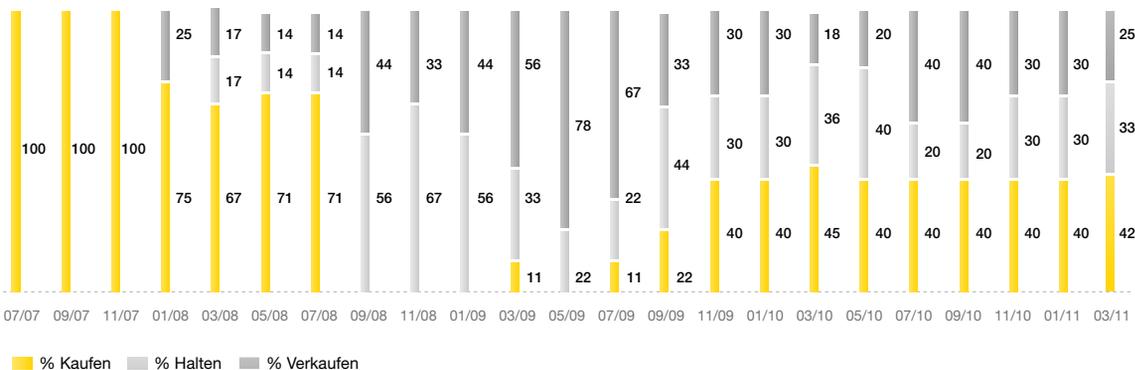
Stand: 15. März 2011

Positive Analystenmeinungen stützen sich insbesondere auf folgende Chancen:

- Marktanteilsgewinne im Bereich Compact Equipment im US-Markt
- Belebung der Nachfrage durch Vermietketten
- Strategische Allianz mit Caterpillar im Bereich Minibagger
- Ausweitung der Produktpalette im Bereich der Landtechnik

Als mögliche Risiken werden hingegen allgemein Konjunkturrisiken, Währungsrisiken, Rohstoffrisiken sowie Preisdruck genannt, die die gesamte Branche betreffen können.

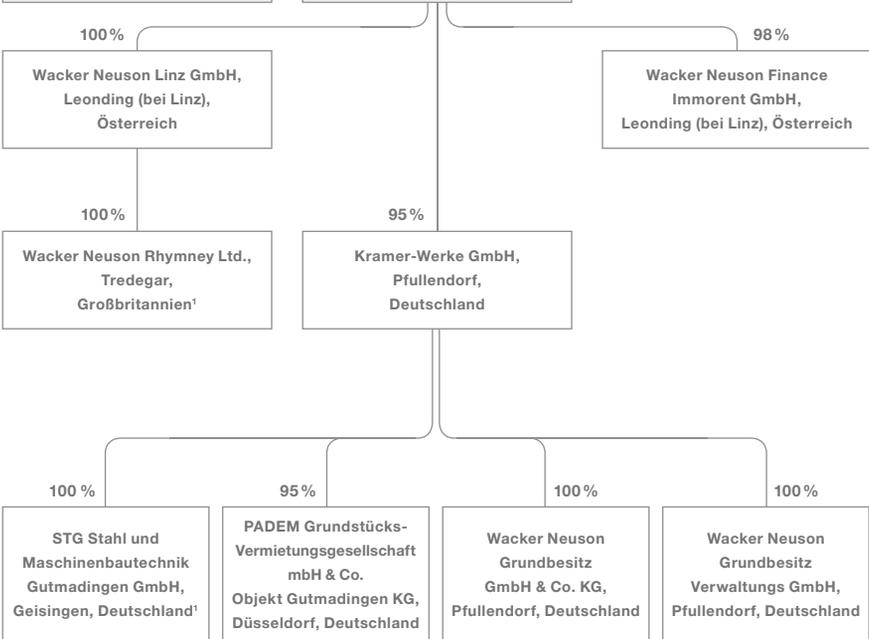
Historische Analystenempfehlungen zur Wacker Neuson Aktie bis heute



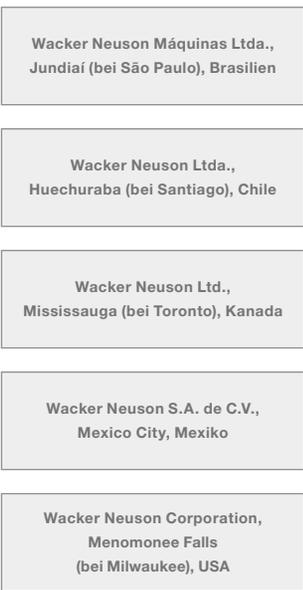
Konzern-Beteiligungsstruktur

Wacker Neuson SE (Konsolidierungskreis)

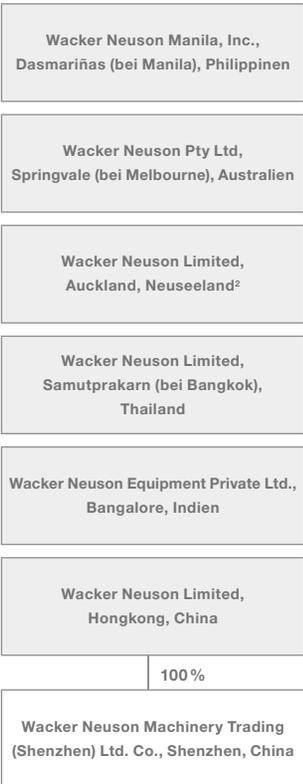
Europa (je 100%)



Amerika (je 100%)



Asien (je 100%)



¹ Die Gesellschaft ist nicht operativ tätig.

² Die Gesellschaft soll liquidiert werden.

Detailindex zusammengefasster Konzernlagebericht

I. Der Wacker Neuson Konzern	44	VIII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren	70
		Forschung & Entwicklung	70
II. Rahmenbedingungen	46	Produktion und Logistik	72
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	46	Nachhaltigkeit und Qualität	73
Bau- und Landwirtschaft im Überblick	47	Einkauf	75
Rechtliche Rahmenbedingungen	48	Personal	75
Position im Wettbewerb	49	Vertrieb, Kunden und Marketing	77
III. Geschäftsentwicklung 2010	50	IX. Risikobericht	79
IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	52	X. Angaben gemäß § 315 Abs. 4 bzw. § 289 Abs. 4 HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG	84
Ertragslage	52		
Finanzlage	55	XI. Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB	89
Vermögenslage	60		
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	62	XII. Grundzüge des Vergütungssystems	89
V. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Wacker Neuson SE (Kurzfassung nach HGB)	63	XIII. Nachtragsbericht	90
VI. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen	65	XIV. Prognosebericht	91
Entwicklung in der Region Europa	65	Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	91
Entwicklung in der Region Amerika	67	Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft	92
Entwicklung in der Region Asien	67	Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns	94
VII. Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche	68	Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen	95
Geschäftsbereich Baugeräte		Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen	96
(„Light Equipment“)	68	Prognose zur Geschäftsentwicklung des Konzerns	96
Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen		Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns	98
(„Compact Equipment“)	68		
Geschäftsbereich Dienstleistungen	70		

Zusammengefasster Lagebericht der Wacker Neuson SE und ihres Konzerns für das Geschäftsjahr 2010

Der Lagebericht der Wacker Neuson SE wird gemäß § 315 Abs. 3 HGB mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst. Die Risiken und Chancen der Wacker Neuson SE als Muttergesellschaft sind untrennbar mit denen des Konzerns verbunden. In diesem Lagebericht enthaltene Informationen beziehen sich, sofern nicht anders angegeben, auf den Konzern. Die Informationen zur Lage der Muttergesellschaft sind in einem eigenen Kapitel aufgeführt.

Den Wacker Neuson Konzernabschluss haben wir nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, die in der EU ergänzend zu den in § 315a Abs. 1 HGB bestimmten handelsrechtlichen Vorschriften anzuwenden sind. Der Einzelabschluss der Wacker Neuson SE wurde nach den Grundsätzen des deutschen Handelsrechts (HGB) und den aktienrechtlichen Vorschriften (AktG) aufgestellt.

I. Der Wacker Neuson Konzern

- Weltweit führender Hersteller von Baugeräten und kompakten Baumaschinen
- Internationales Vertriebs-, Beratungs- und Betreuungsnetz mit hoher logistischer Kompetenz
- Geführt und gesteuert mit dem Fokus auf einer langfristigen Wertsteigerung

Der Wacker Neuson Konzern ist ein weltweit tätiges Unternehmen, das hochwertige Baugeräte („Light Equipment“) und kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) entwickelt,

produziert, vertreibt und durch Serviceleistungen betreut. Das Leistungsangebot des Konzerns orientiert sich an den Bedürfnissen seiner Kunden. Hierzu zählen zum einen die Vermieter von Baumaschinen, zum anderen professionelle Anwender aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen sowie aus den Bereichen Recycling und Industrie. Die Bauwirtschaft macht dabei mit rund 84 Prozent den größten Teil am Maschinenumsatz aus. Mehr als 300 Produktgruppen sowie ein Vermiet-, Ersatzteil- und Reparaturservice erleichtern und verbessern die Arbeitsprozesse unserer Anwender.

Mit rund 180 eigenen Standorten in über 30 Ländern betreuen wir unsere anspruchsvolle Kundschaft über ein engmaschiges Beratungs- und Betreuungsnetz. → Abb.S. 42 Unser oberstes Ziel: unseren Kunden neben der großen Vielfalt an hochwertigen Produkten einen umfassenden und zuverlässigen Service zu bieten.

Der Wacker Neuson Konzern ist in drei Geschäftsbereiche gegliedert:

- Baugeräte bis zu 3 Tonnen („Light Equipment“), mit den Geschäftsfeldern
 - Betontechnik
 - Boden- und Asphaltverdichtung
 - Aufbruchtechnik
 - Versorgungstechnik
- Kompakt-Baumaschinen bis zu 14 Tonnen („Compact Equipment“)
- Dienstleistungen („Services“) mit den Geschäftsfeldern
 - Service (Ersatzteilservice, Wartung)
 - Vermietung in Zentral- und Osteuropa



Die meisten Produkte in den Geschäftsbereichen Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen firmieren unter der Marke „Wacker Neuson“. In der Region Europa vertreiben wir allrad-gelenkte Radlader und Teleskoplader aus dem Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen unter dem Markennamen „Kramer Allrad“ sowie knickgelenkte Radlader für die Landwirtschaft unter der Marke „Weidemann“. Außerhalb Europas tragen alle Konzernprodukte für die Bauwirtschaft den Namen „Wacker Neuson“.

Organisatorische und rechtliche Struktur

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

Im Konzernabschluss der Wacker Neuson SE, der den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht, sind einschließlich der Muttergesellschaft 41 Gesellschaften voll konsolidiert. Zusätzlich sind wir direkt bzw. indirekt an fünf kleineren Gesellschaften mehrheitlich beteiligt, die weder jede für sich noch gemeinsam für das Wacker Neuson Geschäft wesentlich sind und aus diesem Grund nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen werden.

Im Wacker Neuson Konzern nimmt die Wacker Neuson SE als größte operative Gesellschaft eine zentrale Stellung ein. Als Muttergesellschaft hält sie unmittelbar oder mittelbar die Anteile an den zum Konzern gehörenden Gesellschaften und ist außerdem in Deutschland mit rund 70 unselbständigen Niederlassungen vertreten. Der Vorstand der Muttergesellschaft leitet den Konzern. Die Geschäftsführungsorgane der Tochtergesellschaften berichten in der Regel direkt an den Konzernvorstand.

Die Segmentberichterstattung ist gegliedert in die Regionen Europa, Amerika und Asien. Darüber hinaus berichten wir Umsatzerlöse der Geschäftsbereiche Baugeräte, Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen.

Bis auf die Tochtergesellschaften Kramer-Werke GmbH und Weidemann GmbH, die ihre angestammten Namen behalten haben, treten heute alle wesentlichen operativen Tochtergesellschaften unter dem gemeinsamen Namen „Wacker Neuson“ am Markt auf.

Für detaillierte Angaben zur rechtlichen Struktur verweisen wir auf das Kapitel „Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung“ im Konzernanhang. → S. 106 ff.

Unternehmenssteuerung und Wertmanagement

Die Controllingabteilung der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE verantwortet das konzerninterne Steuerungssystem. Sie überwacht und steuert Soll-Ist-Abweichungen vorrangig auf Basis der Verläufe von Umsatzerlösen und EBIT-Margen (Ergebnis vor Zinsen und Steuern in Prozent vom Umsatz) der Tochtergesellschaften. Zudem verfolgt sie die Fortschritte operativer Maßnahmen und bereitet auf Konzern-ebene die monatlichen Ergebnisse für den Vorstand auf. Unser Steuerungssystem passen wir fortlaufend an Veränderungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens an.

Entscheidungen über Projekte, mit denen das Unternehmen auf veränderte Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert, treffen keine Einzelpersonen, sondern Gremien. Diese setzen sich unter anderem aus Mitgliedern des Vorstands, Verantwortlichen der Geschäftsleitungen der Tochtergesellschaften sowie weiteren Führungskräften aus den Abteilungen Forschung und Entwicklung, Produktmanagement, Qualitätsmanagement, Vertrieb und Service sowie Strategischer Einkauf zusammen.

Ziel unserer Geschäftstätigkeit ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Um ein solch langfristiges Wachstum zu erreichen und zu sichern, haben wir in den letzten Jahren umfangreiche Investitionen getätigt. Wichtigste Steuerungsgrößen sind für uns der Umsatz, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) und die entsprechende EBITDA-Marge (EBITDA in Prozent vom Umsatz).

Weitere wesentliche interne Ziel- und Steuerungsgrößen sind die Bruttoergebnismarge, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern im Verhältnis zum Umsatz (EBIT-Marge) und die Relation des Working Capital zum Umsatz (Umschlagsgrad des Working Capital zur Generierung von Umsätzen).

Außerdem analysieren und steuern wir die Ausschüttungspolitik, die Finanzierungsstruktur und die Wirtschaftlichkeit des eingesetzten Kapitals. Wesentliche Steuerungskennzahlen sind hierbei die Kennzahlen Capital Employed (durchschnittlich investiertes Kapital) sowie Return on Capital Employed (ROCE I und II, Kapitalrendite vor und nach Steuern). Der ROCE

Steuerungskennzahlen

in %	2010	2009	2008	2007 pro-forma
Bruttoergebnis-Marge	33,1	30,8	33,7	35,4
EBITDA-Marge	10,3	4,6 (6,2) ¹	11,6	16,1
EBIT-Marge	4,8	- 18,9 (- 0,5) ^{1,2}	6,7	11,5
Working Capital/Umsatz	35,5	36,5	34,9	-
ROCE I	6,9	- 2,4 ²	10,8	23,1
ROCE II	5,2	- 1,9 ²	7,4	15,8
ROE	3,0	- 1,4 ^{2,3}	4,2	8,3
Eigenkapitalquote (vor Minderheiten)	80,6	81,2	77,1	-
Gearing	1,7	- 3,1	6,5	-

¹ In 2009 bereinigt um Restrukturierungskosten i. H. von 9,6 Mio. €.

² In 2009 bereinigt um Abschreibung auf immaterielle Werte i. H. von 100,3 Mio. €.

³ Inkl. latente Steuern i. H. von -2,7 Mio. € (i. R. der Abschreibung aus Marke (immaterielle Werte)).

benennt die Kapitalverzinsung; sie spiegelt die Effizienz wider, mit der unser Unternehmenskapital eingesetzt wird. Zusätzlich gibt uns die Eigenkapitalrendite (ROE) Aufschluss über die Verzinsung des Eigenkapitals. Zu den bilanziellen Steuerungskennzahlen gehört im Konzern generell die Eigenkapitalquote. Angaben zu diesen Kennzahlen sind im Kapitel „Ertragslage“ beziehungsweise „Vermögenslage“ enthalten. Um die Finanzierung zu steuern, überwacht der Konzern unter anderem auch die Kennzahl „Gearing“ (Nettofinanzverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital vor Minderheiten) beziehungsweise die Nettofinanzverschuldung.

Für die weitere Erläuterung der bereinigten Zahlen in 2009 wird im Kapitel Ertragslage auf Seite 54 verwiesen. Für die Erläuterung von Zielen einzelner Kennzahlen wird auf den Prognosebericht verwiesen. → S. 98

Neben den Steuerungskennzahlen überwachen wir auch wesentliche operative Frühindikatoren. Wichtige Indikatoren der Bauwirtschaft sind beispielsweise zukünftige Bauinvestitionen der Baumaschinen- und Baustoffindustrie, die Zahl der Baugenehmigungen und die Entwicklung der Häuserpreise – allen voran in den USA. Operative Frühindikatoren für die europäische Landwirtschaft sind derzeit Subventionsprogramme für Landwirte sowie die Entwicklung der Milch-, Nahrungs- und Futtermittelpreise. Das Steuerungssystem der Wacker Neuson SE überarbeiten wir kontinuierlich und passen es globalen Veränderungen an.

Ausführliche Kennzahldefinitionen finden sich im Finanzglossar S. 152 ff.

II. Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Konjunkturelle Auftriebskräfte sorgen für Aufschwung
- Exportorientierte Länder profitieren besonders stark
- Deutschland erzielt Rekordwachstum

Die Weltwirtschaft hat die Finanz- und Wirtschaftskrise weitgehend überwunden. Zunächst wurden die konjunkturellen Auftriebskräfte für das Jahr 2010 unterschätzt, doch unterstützt von wachstumsstarken Ländern wie Indien und China erholte sich die Weltkonjunktur insgesamt rascher als ursprünglich angenommen. So sollte der Welthandel 2010 lediglich um 5 Prozent expandieren – inzwischen berichteten die Konjunkturrexperten von einer Zunahme um 12 Prozent.

Die Wirtschaft in den USA hatte mit strukturellen Problemen zu kämpfen, zu denen die hohe Verschuldung der privaten Haushalte, eine hohe Arbeitslosigkeit, ein stark geschrumpfter Immobiliensektor sowie ein nach wie vor schwacher Finanzmarkt zählten. Dennoch: Auch in den USA wies die konjunkturelle Entwicklung 2010 nach oben. Staatsausgaben und Unternehmensinvestitionen zogen hier spürbar an. Deutlich wuchsen auch die Volkswirtschaften Kanadas und Lateiname-

rikas. Viele Emerging Markets¹ kehrten 2010 verhältnismäßig schnell auf ihren Wachstumspfad zurück. Insbesondere China erwies sich als Wachstumstreiber.

Auch die europäische Wirtschaft expandierte 2010, und zwar um 1,8 Prozent. Finanzierungsprobleme bremsten die Entwicklung etlicher EU-Länder allerdings, und damit das Wachstum in der Europäischen Union insgesamt. Durch europäische Interventionen konnten einige Länder stabilisiert werden, wenngleich sich aus den gegenwärtigen Haushaltsdefiziten immer noch Risiken ergeben. Viele Staaten – auch Deutschland – haben begonnen, teilweise einschneidende Sparmaßnahmen einzuleiten.

Insgesamt wurde Deutschland eine Sonderrolle zuteil: Mit einem Rekordwirtschaftswachstum von 3,7 Prozent profitierte Deutschland aufgrund seiner Exportorientierung und seiner Spezialisierungsmuster besonders stark vom Aufschwung. Wachstumsfördernd wirkte sich zudem die Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar um -5,3 Prozent (Jahresdurchschnitt) und gegenüber anderen Währungen wichtiger Handelspartner aus. Zwar waren die Lieferungen in andere Länder der Europäischen Währungsunion – dem Hauptabsatzmarkt Deutschlands – im vergangenen Jahr nur unterdurchschnittlich gestiegen. Doch haben die Ausfuhren in die USA und in die Wachstumsmärkte Asiens zum Ausgleich stärker als erwartet zugelegt. Das niedrige Zinsniveau regte zudem Investitionen an und die hohe Beschäftigung ließ die privaten Konsumausgaben ansteigen. Betrachtet man die Jahresdurchschnittswerte weiterer wichtiger Währungen, so verbilligte sich der Euro gegenüber dem Britischen Pfund (GBP) um 3,7 Prozent, gegenüber dem Schweizer Franken (CHF) um 9,2 Prozent und gegenüber dem Japanischen Yen (JPY) sogar um 11,7 Prozent.

Die rasche Konjunkturerholung führte insgesamt zu einem Preisanstieg von Rohmaterialien, allen voran Stahl. Weitere Informationen hierzu finden sich im Kapitel „Einkauf“.

¹ Die Definition Dow Jones umfasst 35 Länder: Argentinien, Bahrain, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Kolumbien, Tschechien, Ägypten, Estland, Ungarn, Indien, Indonesien, Jordanien, Kuwait, Lettland, Litauen, Malaysia, Mauritius, Mexiko, Marokko, Oman, Pakistan, Peru, Philippinen, Polen, Qatar, Rumänien, Russland, Slowakei, Südafrika, Sri Lanka, Thailand, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate

Veränderung wichtiger Währungen gegenüber dem Euro (Jahresdurchschnittswerte)

	2010	2009	Veränderung in %
1 Euro entspricht			
US-Dollar (USD)	1,3213	1,3955	- 5,3
Britisches Pfund (GBP)	0,8575	0,8907	- 3,7
Schweizer Franken (CHF)	1,3693	1,5089	- 9,2
Japanischer Yen (JPY)	115,2189	130,4779	- 11,7

Quelle: Konzernanhang siehe Seite 110

Reales BIP

Veränderung gegenüber Vorjahr in %	2010	2009
Welt	4,7	- 0,6
EU 27	1,8	- 4,3
Deutschland	3,7	- 4,7
USA	2,8	- 2,6
Lateinamerika	5,9	- 2,1
China und Hongkong	9,7	8,2
Russland	4,4	- 7,9

Quelle: ifo Institut, Eurostat, OECD, Statistisches Bundesamt, 2010: Prognose des ifo Instituts

Bau- und Landwirtschaft im Überblick

- Teilweise Belebung der Bau- und Agrarmärkte
- Emerging Markets als Wachstumstreiber
- Große Unterschiede zwischen einzelnen Ländern

Die weltweite Bauwirtschaft profitierte von der konjunkturellen Erholung, wenn auch regional betrachtet unterschiedlich schnell. Nach einem Rückgang der weltweiten Bauinvestitionen um 7,0 Prozent im Jahr 2009 sanken diese 2010 nur noch um 0,7 Prozent. Besonders stark fiel die Erholung in Asien und Südamerika aus: In diesen Märkten legte die Bauwirtschaft im vergangenen Jahr sogar um rund 5 Prozent zu.

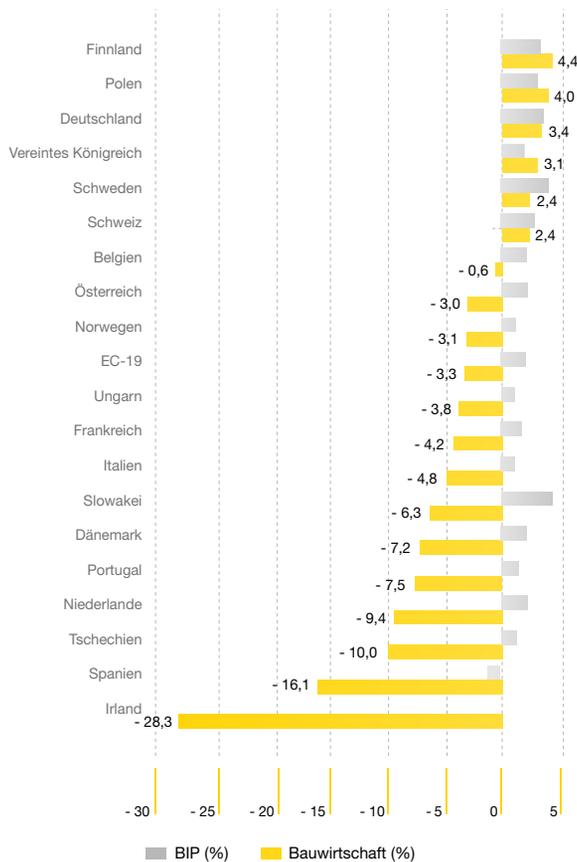
Nordamerika und Europa entwickelten sich hingegen erneut rückläufig: Am US-amerikanischen Immobilien- und Hypothekemarkt stellte sich 2010 noch keine Entspannung ein. So verharrte die Nachfrage nach Wohnimmobilien auf niedrigem Niveau, wenngleich staatliche Förderprogramme dem Negativtrend etwas entgegenwirken konnten.

In Europa verlief die Entwicklung der Bauwirtschaft sehr unterschiedlich. Deutliche Zuwachsraten zeigten sich beispielsweise in Finnland, Polen, Deutschland, Großbritannien, Schweden und in der Schweiz. Insgesamt jedoch sind die europäischen Bauinvestitionen mit minus 3,3 Prozent abermals gesunken (Vorjahr: minus 8,8 Prozent).

Quelle: Konzernanhang siehe Seite 110

Die deutsche Bauwirtschaft ist die größte Europas. Laut Euroconstruct legten die hiesigen Bauinvestitionen um 3,4 Prozent zu. Insbesondere der mit dem Wirtschafts- und Anlagenbau verbundene Tiefbau und der öffentliche Hochbau entwickelten sich positiv. Bei Wohnbauten wirkten die niedrigen Zinsen als Wachstumstreiber. Laut den Experten des VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) waren die Umsätze für Erdbau- und Straßenbaumaschinen um 25 Prozent und für Straßenbaumaschinen um 38 Prozent gewachsen. Zur positiven Stimmung im Bausektor trug neben den guten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen das Konjunkturprogramm der Bundesregierung bei, auch wenn die Inanspruchnahme zunächst schleppend verlief und teilweise lediglich zu einer Verschiebung von vorhandenen zugunsten neu finanzierter Projekte führte.

Europäische Bauwirtschaft und Bruttoinlandsprodukt 2010



Quelle: Euroconstruct (70th conference), November 2010

Stabilisierung der landwirtschaftlichen Einkommen

Im ersten Halbjahr 2010 prägten noch die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise die Rahmenbedingungen der westeuropäischen Landwirtschaft. Waren zu Beginn des Berichtszeitraums noch unterdurchschnittliche Erzeugerpreise zu verzeichnen, so stiegen die Milch- und Getreidepreise im vierten Quartal an. Das wirkte sich positiv auf die Einkommens-

situation der Landwirte aus. In der Folge stieg auch die Bereitschaft landwirtschaftlicher Betriebe, in Maschinen und Geräte zu investieren.

Am Weltmarkt für Agrarrohstoffe sorgten vor allem die Dürre und die Waldbrände in Russland sowie eine Trockenheit in Australien für höhere Erzeugerpreise. Allerdings spiegelten die Märkte für Agrarrohstoffe auch die Finanzspekulationen und die damit einhergehenden Preisverzerrungen auf dem Weltmarkt wider. Eine stärkere Regulierung der Rohstoffmärkte wird derzeit deshalb diskutiert.

Auch wenn sich die für Wacker Neuson wichtige europäische Viehwirtschaft 2010 insgesamt positiv entwickelte, so bremsen die geringeren Einnahmen der Betriebe und die teilweise restriktive Kreditvergabe der Banken vor allem die Entwicklung auf den osteuropäischen Märkten.

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Schutz von Anwendern und Umwelt
- Erfüllung neuer Abgasnormen im Bereich kompakte Baumaschinen
- Laufende Integration neuer Anforderungen in interne Prozessabläufe

Als weltweiter Hersteller und Anbieter von Baugeräten und Baumaschinen muss unser Unternehmen eine Vielzahl nationaler und internationaler Gesetze zum Umwelt- und Anwenderschutz befolgen, die unter anderem Abgasemissionen, Ergonomie oder auch Lärm- und Vibrationsbelastungen betreffen. Zu beachten sind dabei insbesondere zahlreiche europäische Richtlinien und Verordnungen.

Wir überprüfen unser Produktportfolio daher laufend unter dem Aspekt zusätzlicher Anforderungen, harmonisierter Normen und Regelwerke und passen es entsprechend an. Neue Vorschriften integrieren wir möglichst zügig in unsere Prozesse.

Abgasnormen für Baugeräte und -maschinen

Der Absatz von Baumaschinen wird stark von gesetzlichen Abgasbestimmungen beeinflusst. Im Jahr 2010 standen die Vorbereitungen auf die neuen Abgasrichtlinien TIER IV in den USA (EPA) und Europa (COM) im Mittelpunkt. Für Dieselmotoren in sogenannten Non-Road-Anwendungen, also in Baumaschinen, Flurförderzeugen und Landmaschinen, gelten ab 1. Januar 2011 entsprechende neue Abgasemissionsstufen. Die individuellen Einföhrungstermine richten sich nach der Leistungsklasse und den Anforderungen des jeweiligen

Marktes. Die ersten kompakten Baumaschinen des Wacker Neuson Konzerns mit einer Leistungsklasse zwischen 56 und 130 kW werden erst ab 2012 von der Umstellung betroffen sein. Hierunter fallen rund 30 Prozent unserer kompakten Baumaschinen. Bis 2015 werden weitere Modelle auf die neuen Abgasrichtlinien umgestellt. Anzupassen sind beispielsweise neue Komponenten wie Motoren, Kühl- und Abgasnachbehandlungssysteme, die der Konzern von extern bezieht. Die Vorbereitungen auf die neuen Abgasrichtlinien ließen unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung 2010 ansteigen. Insgesamt ist Wacker Neuson von der Umstellung allerdings weniger betroffen als Hersteller im Bereich größerer Maschinen, denn je größer der Motor und die Leistung einer Maschine, umso signifikanter sind die Auswirkungen.

Nichtsdestoweniger mussten auch eine Reihe von Baugeräten auf neue Emissionsvorschriften in den USA vorbereitet werden. Insbesondere große Rüttelplatten wurden hinsichtlich der Einhaltung zukünftiger EPA4-Vorschriften qualifiziert, gleiches gilt für kleine Dieselmotoren. Auch mobile Generatoren wurden auf die neue TIER-IV-Abgasnorm angepasst – weitere regelkonforme Umstellungen finden hierbei bis zum Jahr 2012 statt. Für den Schweizer Markt musste eine Variante der DPU 130 entwickelt werden, um nicht in den Geltungsbereich der nur in der Schweiz oberhalb von 18 kW Motorleistung geltenden zusätzlichen Vorschriften für Rußpartikelemissionen zu fallen. Die neu eingeführten Benzintrennschneider wurden bereits so entwickelt, dass die relevanten Vorschriften weltweit eingehalten werden.

Darüber hinaus gab es keine Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen, die einen wesentlichen Einfluss auf unseren Geschäftsverlauf hatten.

Position im Wettbewerb

- Weltweit größtes Angebot an Baugeräten und kompakten Baumaschinen
- International einer der führenden Hersteller
- Allianz mit Caterpillar

Der Wacker Neuson Konzern ist ein bilanz-, wachstums- und innovationsstarkes Unternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, international weiter zu wachsen. Dabei will das Unternehmen Marktanteile hinzugewinnen und sich neue Märkte erschließen.

Unser Wettbewerbsvorteil: ein weltweit großes Angebot an Baugeräten und kompakten Baumaschinen

Auch in Zukunft konzentrieren wir uns ausschließlich auf Baugeräte und kompakte Baumaschinen. Damit grenzen wir uns sowohl von Anbietern für den Heimwerkerbedarf („Do-it-yourself“) als auch von Produzenten großer Baumaschinen ab. Insbesondere die Verbindung einer breiten Vielfalt an Baugeräten und kompakten Baumaschinen mit unseren hochwertigen Serviceleistungen zeichnet uns im Wettbewerbsvergleich aus. Das Produktangebot der meisten Wettbewerber beschränkt sich unseren Erkenntnissen zufolge entweder nur auf Baugeräte („Light Equipment“), nur auf kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“) oder auf die Kombination von kompakten und schweren Baumaschinen über 15 Tonnen („Heavy Equipment“).

Als mittelständisch strukturiertes Unternehmen verfügen wir neben einer hohen Produkt- und Servicequalität über technisch hochwertige Produktionsanlagen, besonderes Know-how in der Produktentwicklung und in der Fertigung sowie über einen leistungsfähigen Vertrieb. Verschiedene Produkte haben international herausragende Marktpositionen erreicht.

Der globale Baumaschinenmarkt ist sehr stark zergliedert; zudem gibt es kaum offizielle Statistiken. Ein detaillierter und aussagekräftiger Ausweis von Marktanteilen ist deshalb nicht möglich. Außerdem ist unser Wettbewerbsumfeld sehr heterogen: In bestimmten Bereichen konkurrieren wir mit global tätigen Unternehmen mit breiten Produktprogrammen von kompakten und schweren Baumaschinen, wie beispielsweise Atlas Copco oder Volvo. Ebenfalls zu unseren Wettbewerbern zählen die japanischen, auf Kompakt-Baumaschinen spezialisierten Hersteller Takeuchi, Kubota und Yanmar. Daneben gibt es – insbesondere im Geschäftsbereich „Light Equipment“ – eine Vielzahl von Wettbewerbern, die nur in bestimmten lokalen Märkten tätig sind. Im Segment Baugeräte zählen hierzu Bomag, Weber, Ammann, Multiquip, Mikasa und Dynapac.

Seit dem Erwerb der Weidemann-Gruppe im Jahr 2005 ist der Wacker Neuson Konzern auch im Markt der landwirtschaftlichen Maschinen aktiv. Die Weidemann GmbH ist in der zentraleuropäischen Agrarwirtschaft ein führender Hersteller knickgelenkter Radlader. Ebenfalls für die Landwirtschaft entwickelt und produziert die Konzerntochter Kramer-Werke GmbH Teleskoplader. Sie werden von der CLAAS Global Sales GmbH, einem führenden deutschen Landmaschinenhersteller, unter deren Markennamen „CLAAS“ vertrieben.

Wachsende Marktdurchdringung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Wacker Neuson Konzern sowohl national als auch international behauptet. So haben wir 2010 unsere Chancen genutzt: Hierbei kam uns das fusionsbedingt deutlich verbreiterte Produktangebot zugute. So

konnten wir unsere kompakten Baumaschinen über das bestehende Vertriebsnetz in Nord- und Südamerika, in Südafrika, im Nahen Osten sowie in einigen Ländern der Europäischen Union neu einführen. Dabei nutzten wir unsere Stärken: die hohe Innovationsleistung, unsere herausragende Produkt-, Vermiet- und Servicequalität, das zuverlässige Ersatzteilgeschäft und unsere effizienten Unternehmensprozesse.

Allianzen werden wichtiger

Trotz der Wirtschaftskrise hat sich das heterogene Wettbewerbsumfeld des Wacker Neuson Konzerns kaum verändert. Zwar hatte die gesamte Branche zum Teil signifikante Umsatz- und Ergebniseinbußen hinzunehmen; die Hersteller reagierten darauf durchweg mit Kostensenkungen, Schließungen von Produktionsstätten sowie Personalabbau und suchten außerdem neue Finanzierungslösungen. Zu einer Marktberreinigung durch Insolvenzen kam es 2010 indes nicht. Stattdessen gingen die Unternehmen im vergangenen Jahr vermehrt Allianzen ein, beispielsweise Manitou mit Terex oder JCB mit Volvo. Im Januar 2011 übernahm die finnische Vermietkette Cramo das deutsche Vermietunternehmen Theisen. Ziel solcher Allianzen und Zusammenschlüsse ist es oftmals, die Vertriebswege des jeweiligen Partners für die internationale Expansion zu nutzen. Die Position von Wacker Neuson hat sich durch die genannten Allianzen nicht verändert; mit den meisten seiner Produktgruppen bewegt sich der Konzern nach wie vor in Wachstumssegmenten.

Wacker Neuson selbst vereinbarte im Juni 2010 eine auf 20 Jahre angelegte Allianz mit dem Schwermaschinen-Hersteller Caterpillar, für den wir Minibagger bis 3 Tonnen entwickeln und produzieren. Diese Maschinen vertreibt Caterpillar unter seiner Marke über das eigene weltweite Vertriebsnetz, mit Ausnahme von Japan. Die Allianz soll der Wettbewerbsfähigkeit beider Unternehmen dienen.

III. Geschäftsentwicklung 2010

- Starkes Umsatzwachstum
- Eigene Zielprognosen übertroffen
- Auftragsituation anhaltend gut

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf 2010 ist insgesamt positiv verlaufen, so war das Unternehmen auf den Aufschwung gut vorbereitet. Positive Impulse aus Nachholeffekten, umfangreiche Konjunkturprogramme und die verbesserten Rahmenbedingungen schlugen sich erfreulich schnell in der Umsatz- und

Ergebnisentwicklung nieder. So steigerten wir unseren Umsatz im Berichtsjahr um 27,0 Prozent auf 757,9 Mio. Euro (Vorjahr: 597,0 Mio. Euro).

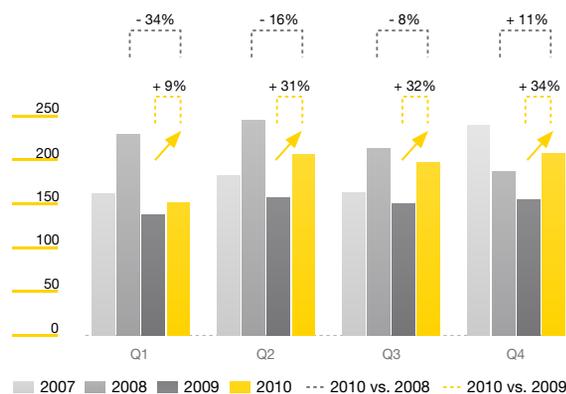
Zu dem starken Wachstum trugen alle Geschäftsbereiche bei. Die stärkste Nachfrage verzeichnete der Konzern in den USA, gute Ergebnisse erzielten wir auch in Südamerika, Zentral-europa und Südafrika.

Vor allem der Neugeräteabsatz im Geschäftsbereich Baugeräte entwickelte sich erfreulich positiv, da Bauunternehmen verstärkt Ersatzinvestitionen tätigten. Zum Umsatzsprung in diesem Bereich trug die anhaltend hohe Nachfrage nach Baugeräten in den USA wesentlich bei.

Darüber hinaus profitierten wir auch im Aufschwung von Vertriebs synergien aus der Vermarktung unserer Kompaktklasse über das bestehende Vertriebsnetz für Baugeräte. Speziell bei kompakten Baumaschinen registrierte der Konzern einen Nachfrageschub im zweiten Halbjahr: Der Auftragsbestand lag zum Ende des Geschäftsjahres um 350 Prozent über dem Vorjahresniveau. Gleichzeitig veränderte sich das Bestellverhalten der Kunden, denn die dynamische Nachfrage führte in der Zulieferindustrie zu Engpässen, was auch im Wacker Neuson Konzern in längeren Lieferzeiten resultierte. Die Kunden gaben ihre Bestellungen deshalb früher auf. Mittlerweile hat sich die Zuliefersituation entspannt.

Das frühzeitig eingeleitete, straffe Kostensenkungsprogramm der beiden Vorjahre zeigte im Berichtsjahr nachhaltige Wirkung und führte zu mehr als einer Verdopplung der EBITDA-Marge auf 10,3 Prozent (Vorjahr: 4,6 Prozent), beim EBIT schaffte der Konzern bereits zur Jahresmitte den Turnaround, die EBIT-Marge erreichte für das gesamte Geschäftsjahr 4,8 Prozent. Diese positive Ergebnisentwicklung bestätigte insgesamt die Richtigkeit unserer damaligen Maßnahmen zur Anpassung der Kostenstruktur.

Quartalsvergleich: Stetige Umsatz-Verbesserung im Jahresverlauf in Mio. €



Vergleich des tatsächlichen mit dem geplanten Geschäftsverlauf

Im März 2010 hatte der Vorstand zunächst eine verhalten optimistische Prognose abgegeben (Erwartung eines Umsatzwachstums über 5 Prozent und Rückkehr des Nettoergebnisses in die Gewinnzone). Zu diesem Zeitpunkt war die wirtschaftliche Erholung noch mit starken Unsicherheiten behaftet gewesen, vor allem im Hinblick auf ihre Nachhaltigkeit.

Prognose übertroffen

Mit der steigenden Nachfrage nach kompakten Baumaschinen – der Geschäftsbereich Baugeräte hatte bereits im ersten Halbjahr mit hohen Zuwachsraten zugelegt – hob das Unternehmen seine Jahresprognose im August dann auf ein Umsatzplus von mehr als 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr und auf eine EBITDA-Marge von mindestens 9 Prozent an.

Aufgrund der guten Auftragslage im Bereich Kompakt-Baumaschinen im vierten Quartal erhöhte die Unternehmensleitung ihre Umsatzprognose im Oktober erneut auf mindestens 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die EBITDA-Marge sollte mindestens 10 Prozent betragen. Dem Unternehmen gelang es allerdings, sogar diese Ankündigungen noch zu übertreffen. Da das Jahr insgesamt besser verlief als erwartet, konnten wir – wo sinnvoll – weitere Investitionen durchführen, so dass diese am Jahresende leicht über unseren Prognosen lagen.

Starke Finanz- und Vermögenslage

Das operative Geschäft haben wir wie geplant aus dem operativen Cashflow finanziert. Trotz planmäßig erhöhter Investitionen im Berichtszeitraum ist die Gesellschaft zum 31. Dezember 2010 mit einer Nettofinanzverschuldung in Höhe von lediglich 13,7 Mio. Euro und einem Gearing (Nettoverschuldung zu Eigenkapital vor Minderheiten) von nur 1,7 Prozent nahezu schuldenfrei. Mit der gestiegenen Produktion erhöhte sich das Working Capital, für eine bessere Lieferfähigkeit wurden Bestände erhöht. Die Eigenkapitalquote vor Minderheiten von 80,6 Prozent (Vorjahr: 81,2 Prozent) liegt nach wie vor weit über dem Durchschnitt der Branche.

Kooperation mit Caterpillar

Die Wacker Neuson SE, München, und Caterpillar Inc., Peoria/USA, schlossen am 24. Juni 2010 eine Kooperationsvereinbarung ab. Die Zusammenarbeit ist mit einer Laufzeit von 20 Jahren langfristig angelegt. Ab 2011 entwickelt Wacker Neuson für Caterpillar exklusiv Minibagger bis zu einem Gesamtgewicht von 3 Tonnen, die zunächst in unserem Werk im österreichischen Linz produziert werden. Caterpillar will so seinen Bedarf an kleineren Maschinen weltweit (mit Ausnahme von Japan) decken. Durch die Kooperation kann der Wacker Neuson Konzern seine Stückzahlen in diesem Produktbereich erheblich steigern und die Stückkosten entsprechend senken. Davon

profitieren letztlich auch die Kunden beider Unternehmen. Ziel der Partner ist es, ihre jeweilige Wettbewerbsposition in dem stark fragmentierten Markt schneller auszubauen.

Ausbau Produktionskapazitäten in Österreich

Bereits 2009 war abzusehen, dass das bestehende Werk in Linz – unser österreichisches Kompetenzzentrum für Bagger, Dumper und Kompaktlader – bei steigender Nachfrage seine Kapazitätsgrenzen erreichen würde. Im selben Jahr erwarb Wacker Neuson deshalb in Horsching bei Linz ein 160.000 m² großes Grundstück. Der Bau eines neuen Werkes wurde vom Vorstand im Dezember 2010 beschlossen. Mit dieser Investition bereitet sich der Konzern auch auf eine weiter anziehende Nachfrage in der Kompaktklasse vor. Nach Fertigstellung werden sich alle Produktionsstätten im Eigentum des Konzerns befinden, da das bisherige Werk angemietet war.

Wichtige Beschlüsse der Hauptversammlung 2010

In der Hauptversammlung am 28. Mai 2010 in München informierte der Vorstand die rund 230 anwesenden Aktionäre der Wacker Neuson SE über den Geschäftsverlauf im Jahr 2009. Die Präsenz lag, gemessen am Grundkapital von 70.140.000 Aktien, bei 87,2 Prozent. Vor dem Hintergrund des Ergebnisrückgangs im Jahr 2009 hatten Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2009 keine Dividende (2008: 0,19 Euro je Aktie) auszuschütten und den Bilanzgewinn stattdessen auf neue Rechnung vorzutragen. Die Hauptversammlung stimmte diesem Vorschlag zu. Vorstand und Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2009 entlastet.

Bei den Neuwahlen zum Aufsichtsrat wurden alle bisherigen Vertreter der Anteilseigner wieder in den Aufsichtsrat gewählt. Die bisherigen Arbeitnehmervertreter waren bereits zuvor vom SE-Betriebsrat erneut in den Aufsichtsrat entsandt worden. Somit gab es im Jahr 2010 keine personellen Veränderungen im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE. In der an die Hauptversammlung anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats wurden Herr Hans Neunteufel erneut zum Vorsitzenden und Herr Dr. Ulrich Wacker zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Herr Helletzgruber löste Herrn Dr. Kollmar als langjährigen Audit-Committee-Vorsitzenden ab. Zum 1. Januar 2011 wurde Herr Hans Haßlach als Nachfolger für Herrn Herbert Santl, der sein Amt aus Altersgründen niederlegte, in das Kontrollgremium entsendet und damit – neben Herrn Elvis Schwarzmair – zweiter Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE.

Aktive Kapitalmarktkommunikation und Aktienkursentwicklung

Wacker Neuson hat die kontinuierliche Kommunikation mit allen Akteuren des Kapitalmarktes weiter ausgebaut. Der Vorstand informierte unter anderem auf der Hauptversammlung, auf

Investorenkonferenzen, nationalen und internationalen Roadshows sowie im Rahmen eines Capital Market Day aktiv über die aktuelle Geschäftsentwicklung und erläuterte die Strategie des Unternehmens in einer Vielzahl von Einzelgesprächen.

Der Aktienkurs entwickelte sich im Jahresverlauf positiv. Nachdem die Aktie zu Jahresbeginn noch bei 8,49 Euro notierte, ging sie zunächst bis auf 7,63 Euro (9. Februar 2010) zurück. Zur Jahresmitte notierte die Aktie bei 9,72 Euro, holte im weiteren Verlauf weiter auf und erreichte am 5. November 2010 ihren Höchststand mit 13,20 Euro. Sie schloss am 31. Dezember 2010 schließlich bei 13,00 Euro. Insgesamt übertraf die Aktie damit den ohnehin positiven Trend des DAX und des SDAX.

Veränderung in der Unternehmensorganisation und -struktur

Innerhalb des ersten Quartals 2010 konnten die Meinungsverschiedenheiten innerhalb des Aufsichtsrats einvernehmlich beigelegt werden. Hans Neunteufel wurde als Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft bestätigt.

In der Unternehmensführung ergaben sich im Berichtszeitraum folgende Veränderungen: Herr Dr.-Ing. Georg Sick ist am 15. September 2010 auf eigenen Wunsch aus seinem Amt als Vorsitzender des Vorstands der Wacker Neuson SE ausgeschieden, um sich besser auf eine neue Aufgabe vorzubereiten zu können. Die übrigen Mitglieder des Vorstands sind langfristig an das Unternehmen gebunden. Der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats Herrn Richard Mayer, im Vorstand zuständig für „Light Equipment“, übergangsweise zum Sprecher des Vorstands gewählt, bis ein extern gesuchter Nachfolger für den Vorstandsvorsitz bestellt ist.

In der Unternehmensstruktur kam es im Berichtsjahr zu folgenden rechtlichen Veränderungen: Die Vertriebs-Tochtergesellschaften in Finnland und Neuseeland wurden geschlossen. Durch die Kooperation mit renommierten Vertriebspartnern vor Ort erhält sich Wacker Neuson jedoch einen guten Marktzugang für seine Produkte und Dienstleistungen und kann gleichzeitig Verwaltungskosten senken. Für die Beschreibung weiterer Änderungen innerhalb der Unternehmensbeteiligungsstruktur, die den Konsolidierungskreis betreffen, verweisen wir auf den Anhang. → S. 109

Um Prozessabläufe im Wacker Neuson Konzern zu verbessern und zu synchronisieren, bündelten wir verstärkt konzernübergreifende Funktionen wie Finanz- und Rechnungswesen, Treasury, IT, Personal und Marketing. Zum 1. Januar 2011 stellten wir das ERP-System der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE sowie das der amerikanischen 100-prozentigen Tochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation vollständig auf SAP um. Wacker Neuson Corporation wurde zum

1. Januar 2011 von einem Stammhaus in eine Holdingstruktur überführt und führt fortan Produktion, Logistik und Vertrieb in eigenen rechtlichen Einheiten, gleiches ist für die Muttergesellschaft Wacker Neuson SE geplant. Im Weiteren verweisen wir dazu auf das Kapitel „Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres“ auf Seite 90.

IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage umfasst neben der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE insgesamt 40 Konzerngesellschaften (Vorjahr: 40).

Die nachfolgenden Finanzzahlen stellen die Werte inklusive der Effekte aus der Kaufpreisallokation dar. Diese resultiert aus dem Zusammenschluss der vormaligen Wacker Construction Equipment AG und der Neuson Kramer Baumaschinen AG im Herbst 2007.

Ertragslage

- Positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung
- Kosten für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltung niedrig gehalten
- Erfolge der optimierten Kostenstruktur

Der Wacker Neuson Konzern profitierte weltweit vom konjunkturellen Aufschwung – die Kunden investierten wieder verstärkt in Baugeräte und kompakte Baumaschinen. Die gestiegene Nachfrage in Verbindung mit der Neuausrichtung unseres Unternehmens im Vorjahr ließ uns erfreulicherweise überproportional stark an der weltweiten konjunkturellen Erholung teilhaben.

Der Konzernumsatz stieg um 27,0 Prozent auf 757,9 Mio. Euro (Vorjahr: 597,0 Mio. Euro), währungsbereinigt nahm er um 22,5 Prozent zu. Als besonders dynamisch erwies sich das vierte Quartal: Mit einem Umsatz von 206,3 Mio. Euro übertraf es das Vorjahresquartal um ganze 34 Prozent und bezeugte so die nachhaltige Erholung. Damit steuerte das vierte Quartal rund 27,2 Prozent zum Jahresumsatz 2010 bei – eine Quote, die den „normalen“ Umsatzanteil zu dieser Jahreszeit (in den Vorjahren hatte dieser zwischen 22 und 26 Prozent gelegen) deutlich übertraf.

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen stiegen aufgrund des höheren Fertigungsvolumens um 22,8 Prozent auf 506,9 Mio. Euro (Vorjahr:

412,9 Mio. Euro). Ein höherer Druck auf unsere Produktpreise als im Vorjahr bestand nicht. Die gestiegenen Materialkosten, insbesondere für Stahl und Stahlbaukomponenten, wirkten sich allerdings insbesondere im vierten Quartal auf die Herstellungskosten im Bereich kompakter Baumaschinen aus. Diese konnten zu diesem Zeitpunkt noch nicht an den Markt weitergegeben werden. Im Januar 2011 fand dann eine Preiserhöhung statt.

Das Bruttoergebnis belief sich auf 251,0 Mio. Euro (Vorjahr: 184,1 Mio. Euro), die Bruttoergebnismarge stieg somit auf 33,1 Prozent (Vorjahr: 30,8 Prozent) → ①. Wie erwartet, lag die Bruttoergebnismarge des vierten Quartals (31,5 Prozent) unter der des dritten Quartals (35,7 Prozent). Neben den beschriebenen Effekten auf die Herstellungskosten war der Grund für diese niedrigere Marge der veränderte Produktmix: Neben dem höheren Anteil an kompakten Baumaschinen gegenüber Baugeräten schlug hier das saisonal bedingt schwächere Quartal für das in sich margenstarke Dienstleistungsgeschäft zu Buche.

Kosten für Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Verwaltung im Aufschwung niedrig gehalten

Trotz der Belebung unseres Geschäfts gelang es 2010, zunächst Mehrkapazitäten zu nutzen, ohne jedoch die im Vorjahr an die Krise angepasste Kostenstruktur signifikant zu verändern. Neben den generell flexiblen Strukturen im Konzern war dies vor allem der hohen Qualifikation unserer Mitarbeiter zu verdanken. Wir agierten weiterhin sehr sparsam. Insgesamt nahmen die Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Verwaltungskosten um 7,5 Prozent auf 218,4 Mio. Euro (Vorjahr: 203,2 Mio. Euro) zu. Insgesamt konnten wir diese Kosten in Relation zum stark gestiegenen Umsatz jedoch niedrig

halten. Ihr Anteil am Umsatz verbesserte sich auf 28,8 Prozent (Vorjahr: 34,0 Prozent).

Die Vertriebskosten allein stiegen um 6,5 Prozent auf 143,9 Mio. Euro (Vorjahr: 135,1 Mio. Euro) als Folge der Umsatzsteigerung, des weltweiten Ausbaus der Vertriebswege sowie weiterer Maßnahmen zur Marktdurchdringung, wie beispielsweise in Ländern wie Schweden, Australien, Nord- und Südamerika.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung (F&E) erhöhten sich um 9,1 Prozent auf 22,3 Mio. Euro (Vorjahr: 20,5 Mio. Euro). Insgesamt wurden 2010 bei allen Produktionsunternehmen Entwicklungskosten in Höhe von 4,4 Mio. Euro aktiviert (Vorjahr: 4,5 Mio. Euro). Durch den Umsatzanstieg verringerte sich die F&E-Quote relativ betrachtet auf 2,9 Prozent (Vorjahr: 3,4 Prozent).

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich auf 52,2 Mio. Euro (Vorjahr: 47,7 Mio. Euro). Die Verwaltungskostenquote lag bei 6,9 Prozent (Vorjahr: 8,0 Prozent).

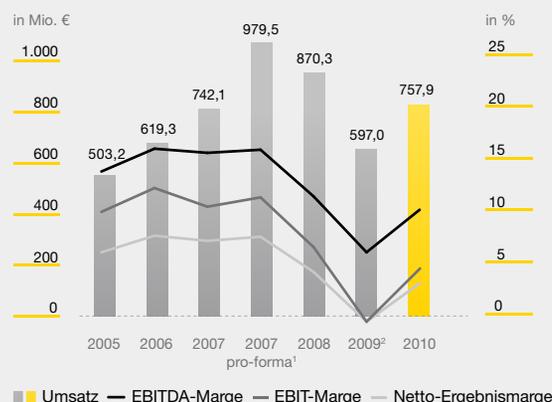
Die sonstigen betrieblichen Erträge verringerten sich auf 7,5 Mio. Euro (Vorjahr: 12,2 Mio. Euro). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 3,4 Mio. Euro (Vorjahr: 106,2 Mio. Euro). Im Vorjahr schlugen hier noch außerordentliche Abschreibungen, vornehmlich auf den Geschäfts- oder Firmenwert, mit 100,3 Mio. Euro zu Buche.

Ergebnisse spiegeln gewöhnliche Saisonalität wider

Im Jahr 2009 war unsere Ertragslage noch im Wesentlichen durch zwei Sondereffekte beeinflusst: Die nicht zahlungswirksame, außerordentliche Abschreibung auf immaterielle

① Verbesserung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Umsatz und Margenentwicklung 2005–2010



Wacker Neuson steigerte 2005–2008 seinen Umsatz durchschnittlich um 20 Prozent³. Der starke Umsatzrückgang führte 2009 erstmals zu einem operativen Verlust. Zur Jahreshälfte 2010 schaffte das Unternehmen den Turnaround in die Gewinnzone und erwirtschaftete im Gesamtjahr bereits wieder eine zweistellige EBITDA-Marge. Mittel- bis langfristig strebt das Unternehmen eine EBITDA-Marge von über 15,0 Prozent an.

¹ Pro-forma-Angabe: Darstellung, als wäre der Teilkonzern Neuson Kramer in 2007 bereits vollständig konsolidiert worden (Konsolidierung ab 1. Okt. 2007).

² 2009er Ergebnismargen bereinigt um Firmenwertabschreibung, Restrukturierungskosten. (S. 54 und 60)

³ Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über den Zeitraum von 3 Jahren (CAGR).

Umsatz- und Ergebnisperiodenvergleich 2009 und 2010

	Q1	Q1 vs. Q4 Vj.	Q2	Q2 vs. Q1	Q3	Q3 vs. Q2	Q4	Q4 vs. Q3	Gesamtjahr
2009 Umsatz in Mio. €	137,3	- 26,1%	156,5	14,0%	149,0	- 4,8%	154,2	3,4%	597,0
EBITDA-Marge in %	- 9,0		8,6		10,5		6,8		4,6
2010 Umsatz in Mio. €	150,3	- 2,5%	205,3	36,6%	196,0	- 4,5%	206,3	5,2%	757,9
EBITDA-Marge in %	2,4		13,2		12,7		10,7		10,3
Umsatzsteigerung im Vergleich zur Vorjahresperiode in %	9		31		32		34		27

Vermögenswerte (100,3 Mio. Euro), die im Wesentlichen den Geschäfts- und Firmenwert des Neuson Kramer Teilkonzerns betraf, sowie Restrukturierungskosten in Höhe von 9,6 Mio. Euro. Für eine bessere Vergleichbarkeit werden die Vorjahreswerte im Folgenden zusätzlich adjustiert angegeben.

Die Umsatzsteigerung sowie die nachhaltigen Kosteneinsparungen der Vorjahre führten schnell zu einer Verbesserung der Ergebniszahlen. Bereits zur Jahresmitte war das Unternehmen in die Gewinnzone zurückgekehrt.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg von 27,2 Mio. Euro (bereinigt: 36,7 Mio. Euro) auf 77,8 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge erreichte 10,3 Prozent (Vorjahr: 4,6 Prozent, bereinigt: 6,2 Prozent). Die Abschreibungen beliefen sich auf 41,1 Mio. Euro (Vorjahr: 140,3 Mio. Euro, bereinigt: 40,0 Mio. Euro). Die EBITDA-Marge des vierten Quartals 2010 lag mit 10,7 Prozent saisonal bedingt unter der des dritten Quartals (12,7 Prozent), zudem hat sich die Entwicklung der Herstellungskosten im Bereich kompakter Baumaschinen hier im vierten Quartal wie oben beschrieben dämpfend ausgewirkt.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg auf 36,7 Mio. Euro (Vorjahr: -113,1 Mio. Euro, bereinigt: -3,2 Mio. Euro). Die Kaufpreisallokation (PPA) hatte zur Folge, dass sich das EBIT um 3,5 Mio. Euro verringerte. Noch bis Ende 2013 werden – wenn auch abnehmend – wesentliche Effekte daraus wirksam werden. Die EBIT-Marge erholte sich auf 4,8 Prozent (Vorjahr: -18,9 Prozent, bereinigt: -0,5 Prozent).

Ertragslage: Darstellung von Sondereffekten im Vorjahr 2009

in Mio. €	2010	2009 Konzern-GuV	2009 bereinigte Konzern-GuV ¹
EBITDA	77,8	27,2	36,7 ¹
EBIT	36,7	- 113,1	- 3,2 ²
EBT	32,7	- 115,5	- 5,6 ²
Jahresergebnis	23,9	- 110,1	- 2,9 ³

¹ Bereinigt um 9,6 Mio. Euro Restrukturierungskosten.

² Bereinigt um 100,3 Mio. Euro Abschreibung auf immaterielle Werte sowie 9,6 Mio. Euro Restrukturierungskosten.

³ Zusätzlich bereinigt um 2,7 Mio. Euro auf latente Steuern.

Wechselkursschwankungen sichern wir durch natürliches Hedging ab. 2010 hat der US-Dollar durchschnittlich leicht an Wert gewonnen (1 Euro = 1,3213 US-Dollar; Vorjahr: 1 Euro = 1,3955 US-Dollar).

Das Finanzergebnis belief sich auf -4,0 Mio. Euro (Vorjahr: -2,3 Mio. Euro).

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) stieg auf 32,7 Mio. Euro (Vorjahr: -115,5 Mio. Euro, bereinigt: -5,6 Mio. Euro).

Der Steueraufwand betrug 8,1 Mio. Euro (Vorjahr: Steuerertrag von 5,5 Mio. Euro). Der Steuerertrag des Vorjahres resultierte im Wesentlichen aus der Auflösung passiver latenter Steuern im Zusammenhang mit der Abschreibung der Marke Neuson und der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge. Die Steuerquote nahm von 18,7 Prozent im Vorjahr (bereinigt um die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte und darauf entfallende latente Steuern) auf 24,7 Prozent zu.

Der Jahresüberschuss übertraf mit 23,9 Mio. Euro den Vorjahreswert (Jahresfehlbetrag: 110,1 Mio. Euro, bereinigt 2,9 Mio. Euro) deutlich. Die Netto-Umsatzrendite lag damit bei 3,2 Prozent (Vorjahr bereinigt: -0,5 Prozent).

Zum Ergebnis pro Aktie: Im Berichtsjahr waren durchschnittlich 70,14 Mio. Stammaktien im Umlauf. Daraus ergab sich ein Ergebnis pro Aktie von 0,34 Euro (Vorjahr: -1,57 Euro, bereinigt: -0,04 Euro).

Ertragskraft verbessert

Die üblicherweise als Capital Employed bezeichnete Kennzahl beinhaltet sämtliche Vermögenswerte des operativen Geschäfts. Unverzinsliches Fremdkapital – zum Beispiel Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – wird hiervon abgezogen. Das durchschnittliche Capital Employed nahm trotz des erhöhten Investitionsvolumens im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Prozent ab.

Der ROCE I erhöhte sich von -2,4 Prozent im Vorjahr auf 6,9 Prozent. Der ROCE II stieg auf 5,2 Prozent (Vorjahr: -1,9 Prozent). Hier wirkte sich die deutlich verbesserte Ergebnissituation des Konzerns aus. Somit gelang es im Jahr 2010, auch auf das eingesetzte Gesamtkapital eine nachhaltige Rendite aus dem operativen Geschäft zu erzielen. → ②

Die dargestellten Kennzahlen, die auch im Kapitel „Steuerungskennzahlen“ (Abschnitt I. Der Wacker Neuson Konzern) näher beschrieben sind, errechnen sich anhand der im Konzernabschluss und im Anhang ausgewiesenen Positionen wie auf Seite 56.

Finanzlage

- Erfreuliche Liquiditätssituation
- Investitionen sichern langfristiges Wachstum
- Working Capital steigt mit dem Umsatz

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

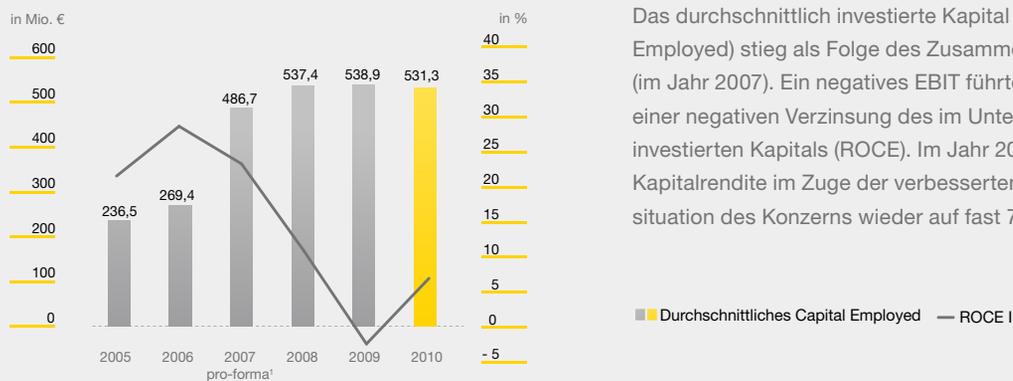
Das Finanzmanagement des Wacker Neuson Konzerns steht unter der Prämisse, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrendite und Ertrag zu gewährleisten. Dieses Ziel vor Augen, steuern wir die Finanzierung anhand definierter Bilanzrelationen und Bilanzkennzahlen. Als wichtigste Indikatoren gelten hierbei die Nettofinanzverschuldung als Ergebnis aus kurzfristigen Nettofinanzverbindlichkeiten und langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie die Eigenkapitalquote.

Das laufende Geschäft wollen wir möglichst aus dem operativen Cashflow bestreiten. Überschüssige Finanzmittel sollen liquide und sicher angelegt und entsprechend den gängigen Marktbedingungen verzinst werden. Diese Mittel fließen in die Finanzierung unseres nachhaltigen Unternehmenswachstums.

Ausschließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominimierung nutzt der Wacker Neuson Konzern gängige deri-

② Steigende Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE)

Capital Employed und ROCE 2005–2010



Das durchschnittlich investierte Kapital (Capital Employed) stieg als Folge des Zusammenschlusses (im Jahr 2007). Ein negatives EBIT führte 2009 zu einer negativen Verzinsung des im Unternehmen investierten Kapitals (ROCE). Im Jahr 2010 stieg die Kapitalrendite im Zuge der verbesserten Ergebnissituation des Konzerns wieder auf fast 7 Prozent an.

Berechnung ROCE I und II (Return on Capital Employed)

in T€	2010	2009	2008	2007 pro-forma
EBIT ¹	36.700	- 12.796	57.989	112.632
Steuerquote lt. Gewinn- und Verlustrechnung ¹ in %	24,74	18,68	31,57	31,62
NOPLAT¹ = EBIT - (EBIT x Steuerquote)	27.619	- 10.406	39.684	77.015
Langfristige Vermögenswerte	673.903	632.696	750.008	697.036
Geschäfts- oder Firmenwert	- 236.550	- 236.016	- 326.059	- 325.676
Marken	- 54.040	- 54.040	- 64.838	- 64.838
Sonstige Beteiligungen	- 5.478	- 4.144	- 3.420	- 1.649
Darlehen	- 99	- 99	- 139	- 83
Wertpapiere des Anlagevermögens	- 3.540	- 3.094	- 2.870	- 1.656
Zinsswap	- 56	0	0	- 832
Barwerte (Finanzierungsleasing) aus langfristigen Vermögen	- 4.381	- 9.680	- 14.659	- 17.362
Langfristige Verbindlichkeiten				
Latente Steuern	- 23.957	- 25.530	- 31.989	- 33.724
Langfristig operatives Vermögen	345.802	300.093	306.034	251.216
Kurzfristige Vermögenswerte	356.314	339.042	428.603	517.474
Wertpapiere	0	0	- 1.894	- 88.656
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 36.559	- 85.024	- 65.600	- 76.816
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen	- 36.207	- 21.251	- 32.290	- 63.084
Kurzfristige Rückstellungen	- 12.317	- 13.583	- 11.112	- 9.324
Steuerverbindlichkeiten	- 470	- 413	- 466	- 1.366
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	- 43.776	- 29.102	- 35.184	- 42.698
Net Working Capital	226.985	189.669	282.057	235.530
Capital Employed	572.787	489.762	588.091	486.746
Durchschnittliches Capital Employed	531.275	538.927	537.419	486.746
ROCE I (Kapitalrendite vor Steuern) in % (EBIT/Durchschnittliches Capital Employed)	6,91	- 2,37	10,79	23,14
ROCE II (Kapitalrendite nach Steuern) in % (NOPLAT/Durchschnittliches Capital Employed)	5,20	- 1,93	7,38	15,82

¹ 2009 wird das EBIT vor der außerordentlichen Abschreibung von 100,3 Mio. Euro auf immaterielle Vermögenswerte dargestellt. Die Steuerquote in 2009 wurde ohne die latenten Steuern von 2,7 Mio. Euro berechnet, die auf diese Abschreibungen entfallen.

vative Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte und Zinsswaps/-caps. Handelsgeschäfte ohne entsprechendes Grundgeschäft werden nicht getätigt.

Bedarfsgerechte Bereitstellung von Finanzmitteln als Hauptziel des Liquiditätsmanagements

Hauptziel des Liquiditätsmanagements ist es, die Finanzmittel innerhalb des Wacker Neuson Konzerns termingerecht bereitzustellen. Dazu unterhält der Konzern einen Cashpool, in den bis auf wenige Ausnahmen alle Konzerngesellschaften eingebunden sind. Aus seinem positiven Saldo stellt dieser

Cashpool den Teilnehmern notwendige Finanzmittel bis zu einem individuell fixierten Limit zur Verfügung. Teilnehmer, die Einlagen zur Verfügung stellen, erhalten eine den Marktbedingungen der jeweiligen Währung entsprechende Verzinsung.

Positive Cashflow-Entwicklung

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit betrug zum Jahresende 44,9 Mio. Euro (Vorjahr: 138,3 Mio. Euro). Daraus konnten wir erneut das laufende Geschäft wie geplant finanzieren.

Überleitung zum Free Cashflow

in T€	2010	2009	2008 ¹	2007 ¹
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	44.918	138.255	38.109	60.890
Investitionen in Sachanlagen	- 75.618	- 36.281	- 93.134	- 81.571
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	- 9.344	- 7.120	- 8.654	- 2.469
Investitionen in Wertpapiere	0	0	0	- 122.078
Veräußerungserlös aus Wertpapieren	0	1.996	85.674	46.987
Veräußerungserlös Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1.205	3.753	1.440	895
Veränderung des Konsolidierungskreises	- 1.467	- 460	- 1.771	10.572
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 85.224	- 38.112	- 16.445	- 147.664
Veränderung des Konsolidierungskreises	+ 1.467	+ 460	+ 1.771	- 10.572
Kosten der Kapitalbeschaffung	0	0	- 69	- 5.582
Ausgabe neuer Aktien	0	0	0	165.000
Free Cashflow	- 38.839	100.603	23.366	62.072

¹ Die Position „erhaltene Zinsen“ wurde vom Cashflow aus Investitionstätigkeit in den Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit umgegliedert.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit, der nur bezahlte Investitionen erfasst, belief sich auf -85,2 Mio. Euro (Vorjahr: -38,1 Mio. Euro). Im Vorjahr hatten wir Investitionen in Sachanlagen

aufgrund der Wirtschaftskrise teilweise verschoben, so dass der Cashflow aus Investitionstätigkeit in 2009 niedriger ausfiel.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei -10,3 Mio. Euro (Vorjahr: -53,0 Mio. Euro). Für die Tilgung langfristiger Bankkredite sind 21,9 Mio. Euro abgeflossen.

Da die Investitionen 2010 die Abschreibungen überstiegen, war der Free Cashflow mit -38,8 Mio. Euro negativ (Vorjahr: +100,6 Mio. Euro). Der Free Cashflow entspricht dem Cashflow der operativen Geschäftstätigkeit plus der Investitionstätigkeit ohne Veränderungen des Konsolidierungskreises (sofern vorhanden zuzüglich der Einzahlungen aus der Ausgabe neuer Aktien inklusive der Kapitalbeschaffungskosten). Die Finanzierungslücke des aktuellen Jahres deckten wir durch vorhandene Liquidität.

Als externe Finanzierungsmaßnahmen führten wir im Jahr 2010 im Wesentlichen die Finanzierung des Grundstückkaufs in Hörsching in Höhe von 10 Mio. Euro durch.

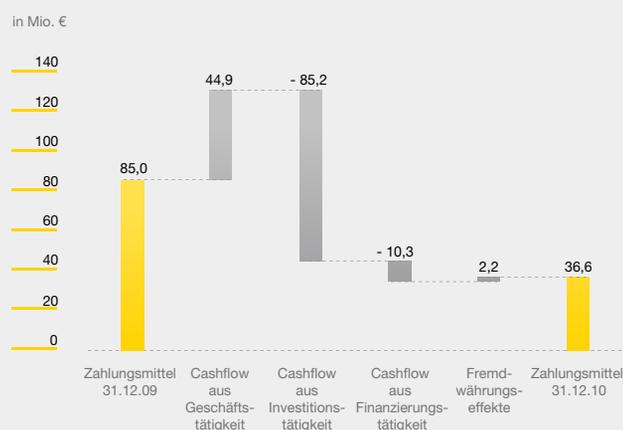
Komfortable Liquiditätssituation

Der bestehende Liquiditätsbedarf konnte im Jahr 2010 aus vorhandenen liquiden Mitteln gedeckt werden. Finanziellen Spielraum verschafften uns außerdem zugesagte Kreditlinien in Höhe von insgesamt maximal 110,7 Mio. Euro, die zum Bilanzstichtag zu weniger als 50 Prozent ausgeschöpft waren. Eine ausführliche Darstellung zu Laufzeiten der Kreditlinien und Zinskonditionen befindet sich in der Anhangsangabe Nr. 20 (Konzernanhang).

Der Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über liquide Mittel in Höhe von 36,6 Mio. Euro (Vorjahr: 85,0 Mio. Euro). Die hohe Liquidität des Vorjahres sollte uns in der damals schwierigen Marktsituation ein von Banken oder Staatshilfen unabhängiges Handeln sichern. → ③

③ Komfortable Liquiditätssituation trotz gestiegener Investitionen

Veränderung des Zahlungsmittelbestandes 2010



Die Darstellung zeigt Zahlungen aus der Produktions- und Absatztätigkeit und berücksichtigt zusätzlich Zahlungen aus Finanzierungs-, Investitions- und Ausschüttungsentscheidungen. Da das Jahr insgesamt besser verlief als erwartet, konnten wir – wo sinnvoll – weitere Investitionen durchführen. Der bestehende Liquiditätsbedarf konnte im Jahr 2010 aus vorhandenen liquiden Mitteln gedeckt werden. Die Liquidationssituation ist weiterhin komfortabel.

In der näheren Zukunft rechnen wir nicht mit einer wesentlichen Verschlechterung der Refinanzierungsbedingungen, gleichwohl die Banken ihre Margen bei der Kreditvergabe erhöht haben. Dieser Effekt wird jedoch vom anhaltend niedrigeren Zinsniveau und unserem kontinuierlich positiv steigenden Bankenrating weitgehend ausgeglichen.

Effizientes Working-Capital-Management

Ein anderer Schwerpunkt lag 2009 noch auf der Reduzierung des Working Capital, also des im Umlaufvermögen gebundenen Kapitals – insbesondere zu Liquiditätszwecken. Im Vergleich zum Vorjahresstichtag ließ das starke Umsatzwachstum in 2010 das Working Capital nun wieder um 23,6 Prozent auf 269,3 Mio. Euro (Vorjahr: 217,9 Mio. Euro) steigen. Das Verhältnis von Working Capital zu Umsatz bewegt sich im Rahmen unserer Erwartungen und Vorgaben (leicht über dem Ziel von 33 Prozent) und betrug 35,5 Prozent (Vorjahr: 36,5 Prozent).

→ ④ Die Bestände nahmen um 24,1 Prozent auf 184,0 Mio. Euro (Vorjahr: 148,3 Mio. Euro) und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 36,2 Mio. Euro (Vorjahr: 21,3 Mio. Euro) zu. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wuchsen um 33,7 Prozent auf 121,5 Mio. Euro (Vorjahr: 90,8 Mio. Euro).

Substanzielle Investitionen für ein höheres Wachstum

Auch im Jahr 2010 haben wir substantiell in das zukünftige Wachstum von Wacker Neuson investiert.

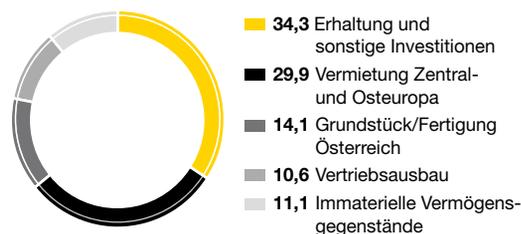
So gaben wir im Berichtszeitraum 75,6 Mio. Euro für Sachanlagen (Vorjahr: 36,3 Mio. Euro) aus. Damit lagen wir im Rahmen unserer Planungen (rund 70 Mio. Euro) und haben die Investitionen mehr als verdoppelt, nachdem wir im Vorjahr Investitionsprojekte verschoben hatten.

2010 setzten sich die Investitionen wie folgt zusammen: Neben den Erhaltungsinvestitionen in Höhe rund 13,0 Mio. Euro flossen 14,2 Mio. Euro in den Neubau des modernen europäischen Forschungs- und Entwicklungszentrums für Light Equipment und der Firmenzentrale in München. Der Neubau wird Mitte 2011 fertig gestellt sein und ermöglicht der Gesellschaft, ihre Position als Innovationsführer mit einer intensiven Forschungs- und Entwicklungsarbeit in den nächsten Jahren zu sichern und weiter auszubauen. Mit seiner zentralen Lage in München ist der Standort zudem attraktiv für unsere Spezialisten und Fachkräfte. Überdies sind auch der deutschlandweite Vertrieb, der Export sowie alle Verwaltungsbereiche hier angesiedelt.

Rund 9 Mio. Euro investierten wir 2010 in den Ausbau des weltweiten Vertriebs, unter anderem in den Neubau der polnischen Firmenzentrale in Warschau und zum Ausbau unseres Vertriebs im norwegischen Oslo. In den letzten Jahren hatten wir gezielt in Osteuropa expandiert. In Polen sind wir heute mit zehn Niederlassungen vertreten.

Investitionen 2010¹

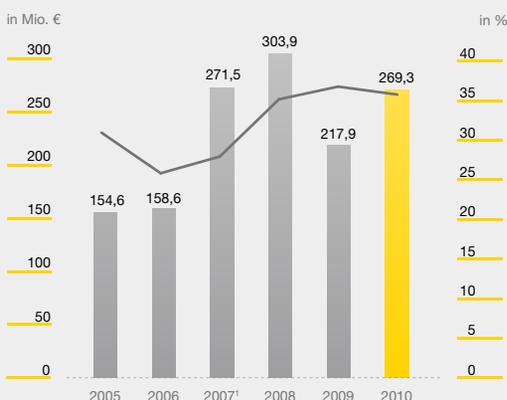
in %



¹ Investitionen 2010: 85,0 Mio. Euro (Sachanlagen, immaterielle Vermögensgegenstände).

④ Sinkender Anteil des Working Capital am Umsatz

Working Capital 2005–2010



Die Entwicklung des Working Capital bewegte sich im Jahr 2010 gemäß unseren Erwartungen. Das gestiegene Umsatzniveau führte zwar zu einem Anstieg des Working Capital um 23,6 Prozent zum Vorjahr, der Umschlagsgrad des Working Capital zur Generierung vor Umsatz verbesserte sich dabei aber auf 35,5 Prozent (Vorjahr: 36,4 Prozent).

■ Working Capital — Working Capital/Umsatz

¹ Umsatz 2007 auf Pro-forma-Basis

In den gerade begonnenen Neubau im österreichischen Hörsching, nahe dem Flughafen Linz, investierten wir bisher rund 12 Mio. Euro. Nach einer geringen Anzahlung im Jahr 2009 hat die Gesellschaft am 20. Januar 2010 nach erfolgtem Grundbucheintrag das Grundstück aktiviert und den wesentlichen Teil des Kaufpreises in Höhe von 8,5 Mio. Euro entrichtet (Gesamtkaufpreis 9,3 Mio. Euro). Hier entsteht eine moderne Fertigung für Bagger, Dumper und Kompaktlader, die die bisher angemieteten Produktionsstätten in Linz ersetzen wird. Mit der somit gesteigerten Kapazität bereiten wir uns auf die weiter wachsende Nachfrage nach kompakten Baumaschinen vor, auch unter der Berücksichtigung der Ausweitung im Rahmen der Kooperation mit Caterpillar.

Planmäßig investierten wir 25,4 Mio. Euro in die eigene Vermietflotte für Zentral- und Osteuropa. Die Vermietungsaktivität verstehen unsere Kunden als Ergänzung zum Kauf. Sie ermöglicht ihnen eine hohe Flexibilität ohne eigene Kapitalbindung. Auch wenn die Maschinen unserer Mietflotte von uns (als Hersteller) selbst gewartet werden, sind immer wieder Investitionen nötig, um ein definiertes Durchschnittsalter der Produkte nicht zu übersteigen.

In den Umbau unserer ehemaligen Fertigung in Gotha (ehemals Weidemann) zum ersten europaweiten Gebrauchtmaschinenzentrum investierten wir rund 0,8 Mio. Euro. Dieses Konzept ermöglicht uns künftig die Bündelung von Wartungs-

arbeiten und eine flexiblere Logistik in der Auslieferung von Gebrauchtgeräten.

In immaterielle Vermögensgegenstände flossen 9,4 Mio. Euro – vornehmlich in die Aktivierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie in Lizenzen.

Das Verhältnis der Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) zu den Abschreibungen stieg auf 2,1 (Vorjahr, ohne außerordentliche Abschreibung: 1,1). → ⑤

Kapitalkosten

Seit dem Geschäftsjahr 2010 neu in unserem Berichtswesen ist die Kennzahl WACC (Weighted average cost of capital). Sie gibt die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten des Konzerns an. Erst wenn die erzielte Verzinsung (ROCE) über den Kapitalkosten (WACC) liegt, entsteht ein positiver Wertbeitrag. WACC dient den Eigen- und Fremdkapitalgebern als Maßstab für ihren Verzinsungswunsch. Dem Unternehmen gibt die Kennzahl eine Orientierung zur Höhe der notwendigen Verzinsung von Investitionen.

Der gewichtete Kapitalkostensatz (WACC) belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 7,93 Prozent (Vorjahr: 8,57 Prozent) und lag damit über dem ROCE II (Kapitalrendite nach Steuern) von 5,2 Prozent.

⑤ Cashflow und Investitionen

Investitionen und operativer Cashflow 2005–2010



Die positive Geschäftsentwicklung erlaubte die Durchführung von Investitionen, die wir teilweise im Krisenjahr 2009 auf das Jahr 2010 verschoben hatten. 2010 investierten wir 85,0 Mio. Euro substantiell in das zukünftige Wachstum des Konzerns. Mit einem Verhältnis von 2,1 überstiegen die Investitionen die Abschreibungen.

Ableitung des Kapitalkostensatzes (WACC¹)

	2010	2009	2008	2007
Risikofreier Zinssatz (r_f) in %	3,00	4,25	4,25	4,75
Marktrisikoprämie (MRP) in %	5,00	5,00	5,00	4,50
Betafaktor (β_U)	1,050	1,028	1,032	1,542
Verzinsliche Verbindlichkeiten zu Beginn der Periode (D_{BOP}), TEUR	83.997	150.649	146.057	91.271
Verzinsliche Verbindlichkeiten zum Ende der Periode (D_{EOP}), TEUR	75.143	83.997	150.649	146.057
Durchschnittlich verzinsliche Verbindlichkeiten, TEUR	79.570	117.323	148.353	118.664
Zinsaufwendungen ($D \cdot r_D$), TEUR	4.212	5.480	8.215	8.151
Fremdkapitalkostensatz (r_D) in %	5,29	4,67	5,54	6,87
Steuersatz Konzern (s) in %	24,74	36,52	31,57	30,85
Aktienkurs am Bilanzstichtag (k) in EUR	13,00	8,20	6,19	14,62
Anzahl Aktien (n), Tausend	70.140	70.140	70.140	70.140
Marktkapitalisierung (E), TEUR	911.820	575.148	434.167	1.025.447
Eigenkapitalkostensatz (r_E) in %	8,25	9,39	9,41	11,69
Anteil Eigenkapital (E/(E+D)) in %	92,39	87,26	74,24	87,53
Anteil Fremdkapital (D/(E+D)) in %	7,61	12,74	25,76	12,47
Gewichteter Kapitalkostensatz (WACC) in %	7,93	8,57	7,96	10,82

¹ WACC: (Anteil Eigenkapital x Eigenkapitalkosten) + (Anteil durchschnittliches Fremdkapital x Fremdkapitalkosten) x (1-Steuersatz)

$$WACC = (r_f + MRP \cdot \beta_U) \cdot E / (E + D) + r_D \cdot (1 - s) \cdot D / (E + D)$$

WACC sind die gewichteten Kapitalkosten. Sie ermitteln sich als gewichtetes Mittel der Eigen- und Fremdkapitalkosten, wobei die Fremdkapitalkosten um den Steuervorteil zu reduzieren sind. Der Wert des Eigenkapitals entspricht dabei der Marktbewertung zum Bilanzstichtag.

Vermögenslage

- Solide Bilanzstruktur als Fundament für den Aufschwung
- Hohe Eigenkapitalquote im Branchenvergleich
- Trotz höherer Investitionen nur geringe Nettofinanzverschuldung

Die Bilanzsumme stieg im Geschäftsjahr auf 1.030,2 Mio. Euro (Vorjahr: 971,7 Mio. Euro).

Das Unternehmen erzielte eine Gesamtkapitalrentabilität (ROA) nach Steuern und vor Minderheiten von 2,5 Prozent (Vorjahr: -1,1 Prozent). Die Verzinsung des Gesamtkapitals ermittelt sich als Verhältnis zwischen Jahresergebnis vor Minderheiten und durchschnittlicher Bilanzsumme. Für das Geschäftsjahr 2009 wurde das hierbei verwendete Jahresergebnis vor Minderheiten um Sondereffekte aus der außerordentlichen Abschreibung auf Marke und Goodwill sowie darauf entfallende latente Steuern bereinigt.

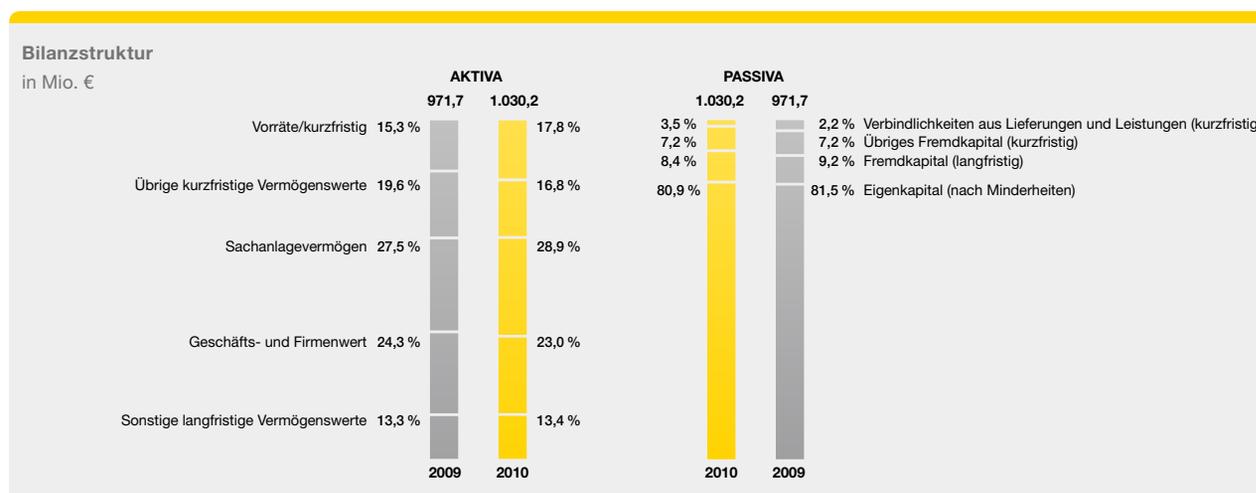
Das Anlagevermögen stieg auf 642,4 Mio. Euro (Vorjahr: 597,8 Mio. Euro). Der auf Basis der Planzahlen durchgeführte Wertminderungstest („Impairment-Test“) ergab bei der Gegenüberstellung des Nettobuchwertes der Firmenwerte und -mar-

ken mit ihren Zeitwerten keinerlei Abwertungsbedarf. Im Vorjahr hatte dieser Vergleich zu einer außerordentlichen Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte – im Wesentlichen auf den Geschäfts- oder Firmenwert des Neuson Kramer Teilkonzerns – in Höhe von 100,3 Mio. Euro geführt. Diese Abschreibung war nicht liquiditätswirksam. Die betroffenen Vermögenswerte stammten aus dem Zusammenschluss der vormaligen Wacker Construction Equipment AG mit der vormaligen Neuson Kramer Baumaschinen AG im Jahr 2007. Der Geschäfts- oder Firmenwert belief sich zum 31. Dezember 2010 auf 236,6 Mio. Euro (Vorjahr: 236,0 Mio. Euro), die immateriellen Vermögenswerte auf 90,6 Mio. Euro (Vorjahr: 87,6 Mio. Euro).

Um im Aufschwung die Lieferfähigkeit zu verbessern, baute der Konzern wieder gezielt Bestände auf. Der Wert der Fertigerzeugnisse erhöhte sich 2010 aufgrund des gestiegenen Produktionsvolumens von 107,1 Mio. Euro auf 123,5 Mio. Euro. Das Umlaufvermögen lag bei 356,3 Mio. Euro (Vorjahr: 339,0 Mio. Euro), eine Folge des Bestandsaufbaus sowie höherer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Hohe Eigenkapitalquote im Branchenvergleich

Der Jahresüberschuss erhöhte das Eigenkapital vor Minderheiten im Berichtsjahr auf 830,6 Mio. Euro (31. Dezember 2009: 789,0 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote vor Minderheiten betrug 80,6 Prozent (Stichtag 31. Dezember 2009: 81,2 Pro-



zent). Damit liegt sie weiterhin auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau. Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich mit 70,14 Mio. Euro nicht verändert.

Bei der Betrachtung des Eigenkapitals sind die Effekte aus der Währungsveränderung des Euros zum US-Dollar auf die Bilanz zu berücksichtigen: Das Eigenkapital hat sich im Wesentlichen durch den Jahresüberschuss und durch den schwächeren Euro gegenüber dem Vorjahresstichtag um 41,4 Mio. Euro erhöht.

Mit dem positiven Ergebnis vor Minderheiten stieg der ROE 2010 wieder auf 3,0 Prozent (Vorjahr: -1,4 Prozent).

Die gesamten langfristigen Verbindlichkeiten nahmen um 3,2 Prozent auf 86,4 Mio. Euro (Vorjahr: 89,3 Mio. Euro) ab, die langfristigen Finanzverbindlichkeiten um 4,1 Prozent auf 32,2 Mio. Euro (Vorjahr: 33,6 Mio. Euro). Die langfristigen Rückstellungen blieben mit 30,2 Mio. Euro auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 30,2 Mio. Euro). Die passivierten latenten Steuern betragen 24,0 Mio. Euro (Vorjahr: 25,5 Mio. Euro).

Die gesamten kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 21,9 Prozent auf 110,8 Mio. Euro (Vorjahr: 90,9 Mio. Euro). Dies ist vor allem auf der mit der Umsatzsteigerung verbundenen Zunahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Berechnung ROE (Return on Equity)

in T€	2010	2009	2008	2007 pro-forma
Ergebnis vor Minderheiten	24.628	- 12.307 ¹	38.105	75.526
Eigenkapital vor Minderheiten	830.618	789.049	909.088	910.439
Durchschnittliches Eigenkapital vor Minderheiten	809.834	849.069	909.764	910.439
ROE in % (Ergebnis vor Minderheiten/durchschnittl. Eigenkapital) jeweils vor Minderheiten	3,04	- 1,45	4,19	8,30

¹ In 2009 erfolgt die Darstellung vor der außerordentlichen Abschreibung in Höhe von 100,3 Mio. Euro auf immaterielle Werte inkl. der darauf entfallenden latenten Steuern von 2,7 Mio. Euro.

Zum 31. Dezember 2010 weist die Gesellschaft eine Nettofinanzverschuldung von 13,7 Mio. Euro aus (Vorjahr: 24,9 Mio. Euro Nettofinanzguthaben). Mit dem Rückgang der Unsicherheiten an den Finanzmärkten verringerten wir unser Guthaben planmäßig mit dem Ziel einer leichten Nettofinanzverschuldung zum Jahresende. Für die Berechnung der Nettofinanzverschuldung wird auf die Konzernanhangsangabe 30 „Risikomanagement/Kapitalsteuerung“ verwiesen. Das Gearing betrug zum Bilanzstichtag 1,7 Prozent (Vorjahr: -3,1 Prozent).

Nettofinanzverschuldung

in T€	2010	2009	2008
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	- 32.218	- 33.583	- 38.845
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	- 5.958	- 14.889	- 81.742
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	- 12.109	- 11.698	- 5.876
Wertpapiere	0	0	1.894
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	36.559	85.024	65.600
Gesamt	- 13.726	24.854	- 58.969

Finanzierungsstruktur

Hinsichtlich der Finanzierungsstruktur, der Financial Covenants und der entsprechenden Konditionen verweisen wir auf die Erläuterungen zu den „Finanzverbindlichkeiten“ im Konzernanhang, Nr. 20. → S. 130

Nicht bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern im geschäftsüblichen Umfang auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Im Wesentlichen handelt es sich um geleaste, gepachtete oder gemietete Güter (Operating Lease). Im Detail verweisen wir auf die Erläuterungen zu den „Sonstigen finanziellen Verpflichtungen“ im Konzernanhang, Nr. 25. → S. 135 f.

Der Konzern nutzt nur in geringem Rahmen außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie beispielsweise Forderungsverkaufsprogramme. Verbunden mit Forderungsverkäufen werden den Kunden Finanzierungsmodelle angeboten und zinssubventioniert, die im weitesten Rahmen auch unter Factoring gefasst werden können. Diese werden jedoch nur zur Absatzfinanzierung genutzt und stellen für uns keine wesentlichen Finanzierungsmaßnahmen dar.

Bilanzielle Ermessensentscheidungen

Im vergangenen Geschäftsjahr sind keine Wahlrechte ausgeübt oder bilanzielle Sachverhaltsgestaltungen vorgenommen worden, die im Falle einer anderen Ausübung oder einer anderen bilanziellen Gestaltung einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage gehabt hätten.

Angaben zur Verwendung von Schätzungen, zu getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens, der immateriellen Vermögenswerte und des Geschäfts- oder Firmenwertes –, von zweifelhaften Forderungen, Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie Angaben zum Steueraufwand finden sich im Konzernanhang. → S. 110 ff.

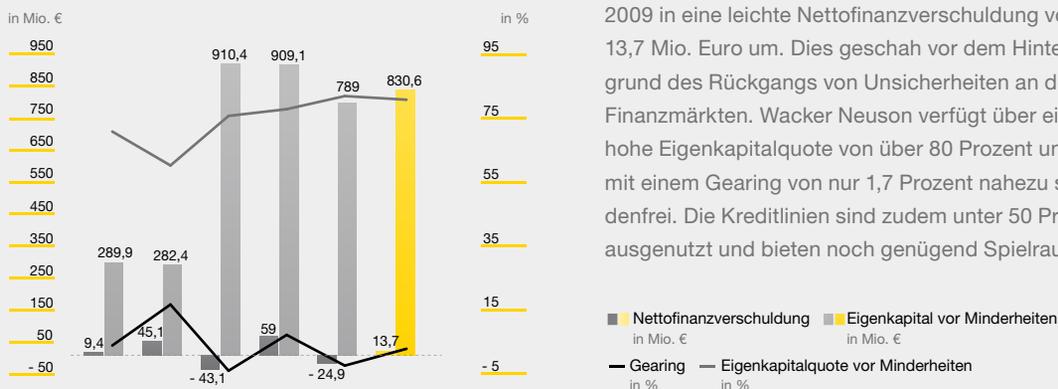
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Aus Sicht der Unternehmensleitung verfügt der Konzern über eine starke Finanz- und Vermögenslage → 6. Mit einer Eigenkapitalquote vor Minderheiten von 80,7 Prozent und mit seiner niedrigen Nettofinanzverschuldung von 13,7 Mio. Euro zum Jahresende 2010 ist das Unternehmen praktisch schuldenfrei, obwohl wir deutlich mehr investierten. Mit der vorhandenen Liquidität – die zum 31. Dezember 2010 36,6 Mio. Euro betragen hatte – sowie der Tatsache, dass noch über 50 Prozent unserer Kreditlinien ungenutzt sind, wird der Konzern seinen finanziellen Verpflichtungen im laufenden Jahr gerecht werden können.

Die gute wirtschaftliche Lage wird den Konzern bei der Umsetzung seiner Strategie stützen. Der Konzern verfolgt mit seinen Strategien das Ziel, vor allem international weiter zu wachsen, um bis zum Jahr 2013 an das Umsatzniveau vor der Wirtschaftskrise anzuschließen.

6 Starke Vermögens- und Finanzlage

Bilanzrelationen 2005–2010



Planmäßig wandelten wir das Finanzguthaben aus 2009 in eine leichte Nettofinanzverschuldung von 13,7 Mio. Euro um. Dies geschah vor dem Hintergrund des Rückgangs von Unsicherheiten an den Finanzmärkten. Wacker Neuson verfügt über eine hohe Eigenkapitalquote von über 80 Prozent und ist mit einem Gearing von nur 1,7 Prozent nahezu schuldenfrei. Die Kreditlinien sind zudem unter 50 Prozent ausgenutzt und bieten noch genügend Spielraum.

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

Der Jahresabschluss der Muttergesellschaft Wacker Neuson SE ist nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellt. Der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010 wird mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst.

Der Jahresabschluss spiegelt das Ergebnis des Geschäftsverlaufs der Wacker Neuson SE im Berichtsjahr 2010 wider. Hierzu zählen zum einen das Geschäft in Deutschland mit Produkten aus eigener Fertigung, mit den Importen von Tochterunternehmen und Lieferanten sowie das inländische Miet-, Ersatzteil- und Servicegeschäft, zum anderen der Export aus deutscher Produktion.

Gewinn- und Verlustrechnung der Wacker Neuson SE (Kurzfassung)

in T€	2010	2009
Umsatzerlöse	251.815	212.510
Herstellungskosten	- 168.688	- 140.701
Bruttoergebnis vom Umsatz	83.127	71.809
Vertriebs- und Verwaltungskosten	- 93.251	- 81.128
Sonstige betriebliche Erträge	13.829	12.134
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 8.618	- 8.567
EBIT	- 4.913	- 5.752
Erträge aus Beteiligungen	10.113	9.265
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	14	30
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	515	1.786
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 214	- 550
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 1.130	- 769
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	4.385	4.010
Außerordentliches Ergebnis	- 2.180	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 274	- 379
Jahresüberschuss	1.931	3.631
Gewinnvortrag	3.631	30.174
Entnahme/Einstellung Gewinnrücklagen	7.500	- 30.174
Bilanzgewinn	13.062	3.631

Mit der Konjunkturbelebung im In- und Ausland verbesserte sich die Umsatz- und Ertragslage der Wacker Neuson SE. Neben dem anziehenden Inlandsgeschäft profitierte das Unternehmen – wie viele deutsche Maschinenbaukonzerne – vom starken Export. Der Umsatz 2010 nahm um 18,5 Prozent auf 251,8 Mio. Euro (Vorjahr: 212,5 Mio. Euro) zu.

Die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen stiegen auf 168,7 Mio. Euro (Vorjahr: 140,7 Mio. Euro). Die Bruttoergebnismarge verringerte sich aufgrund des veränderten Produktmix auf 33,0 Prozent (Vorjahr: 33,8 Prozent).

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich von 81,1 Mio. Euro im Vorjahr auf 93,3 Mio. Euro im Berichtsjahr, vornehmlich aufgrund gestiegener Rechts- und Beratungskosten sowie Zahlungen für Wettbewerbsverbote, Tantiemen und Boni im Rahmen von personellen Veränderungen im Vorstand. Die sonstigen betrieblichen Erträge abzüglich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um 1,6 Mio. Euro gestiegen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich nur leicht auf -4,9 Mio. Euro (Vorjahr: -5,8 Mio. Euro).

Das Beteiligungsergebnis der Wacker Neuson SE hat sich 2010 durch die gestiegenen Dividendenzahlungen der Tochtergesellschaften um 0,8 Mio. Euro auf 10,1 Mio. Euro erhöht.

Der Jahresüberschuss ist mit 1,9 Mio. Euro (nach 3,6 Mio. Euro im Vorjahr) aufgrund der Dividendenausschüttungen von Tochterunternehmen positiv.

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags in Höhe von rund 3,6 Mio. Euro und nach Entnahme von 7,5 Mio. Euro aus den anderen Gewinnrücklagen ergab sich ein Bilanzgewinn von rund 13,1 Mio. Euro.

Vermögens- und Finanzlage

Das Anlagevermögen der Gesellschaft erhöhte sich auf 726,1 Mio. Euro (Vorjahr: 687,4 Mio. Euro). Dies lag zum einen daran, dass der Wert der immateriellen Vermögensgegenstände aufgrund der bereits in 2010 vorbereiteten SAP-Einführung gestiegen war. Zum Jahreswechsel wurde das bisherige ERP-System der Wacker Neuson SE erfolgreich auf das SAP-System umgestellt. Zum anderen haben sich die Sachanlagen wegen des Neubaus des Forschungs- und Entwicklungszentrums und der Konzernzentrale in München erhöht. Das Finanzanlagevermögen stieg von 563,7 Mio. Euro auf 581,2 Mio. Euro, vornehmlich aufgrund von Kapitalerhöhungen bei Tochtergesellschaften.

Bilanz der Wacker Neuson SE (Kurzfassung)

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Immaterielle Vermögensgegenstände	6.034	4.696
Sachanlagen	138.874	119.049
Finanzanlagen	581.216	563.698
Anlagevermögen	726.124	687.443
Vorräte	36.733	26.688
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.669	10.570
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.871	26.048
Sonstige Vermögensgegenstände	2.433	7.217
Liquide Mittel	18.514	57.012
Umlaufvermögen	75.220	127.535
Rechnungsabgrenzungsposten	668	1.394
Bilanzsumme (Aktiva)	802.012	816.372
Eigenkapital	757.779	755.848
Sonderposten mit Rücklageanteil	80	89
Rückstellungen	17.147	20.934
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.800	25.099
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen	1.780	6.446
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	15.066	6.543
Sonstige Verbindlichkeiten	2.260	1.403
Verbindlichkeiten	26.906	39.491
Rechnungsabgrenzungsposten	100	10
Bilanzsumme (Passiva)	802.012	816.372

Das Umlaufvermögen reduzierte sich von 127,5 Mio. Euro auf 75,2 Mio. Euro. Zwar nahmen die Vorräte aufgrund der nachfragebedingt höheren Produktion um 10,0 Mio. Euro zu. Doch wegen der Rückführung kurzfristiger Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen, die unter den Forderungen gegen verbundene Unternehmen ausgewiesen waren, lagen diese Forderungen um 20,2 Mio. Euro niedriger als im Vorjahr.

Da im Berichtsjahr 2010 keine Dividenden ausgeschüttet, sondern der Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorgetragen wurde, erhöhte sich das Eigenkapital auf 757,8 Mio. Euro (Vorjahr: 755,8 Mio. Euro). Die Kapitalrücklagen entsprachen mit 584,0 Mio. Euro dem Vorjahreswert. Das Grundkapital der Wacker Neuson SE blieb mit 70,14 Mio. Euro gegenüber dem

Kapitalflussrechnung der Wacker Neuson SE (Kurzfassung)

in T€	2010	2009
Operativer Bereich		
Cashflow nach DVFA/SG	25.686	23.829
Cashflow aus dem operativen Bereich	26.086	43.367
Investitionsbereich		
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 61.206	- 35.039
Finanzierungsbereich		
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 3.378	16.321
Veränderung des Finanzmittelbestands	- 38.498	24.649
Finanzmittelbestand am 1. Januar	57.012	32.363
Finanzmittelbestand am 31. Dezember	18.514	57.012

Vorjahr konstant. Es ist in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien eingeteilt. Die Eigenkapitalquote betrug 94,5 Prozent (Vorjahr: 92,5 Prozent).

Die Rückstellungen reduzierten sich auf 17,1 Mio. Euro (Vorjahr: 20,9 Mio. Euro), während sich die Verbindlichkeiten auf 26,9 Mio. Euro (Vorjahr: 39,5 Mio. Euro) verringerten.

Der Cashflow nach DVFA/SG stieg trotz des niedrigeren Jahresüberschusses im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,9 Mio. Euro auf 25,7 Mio. Euro (Vorjahr: 23,8 Mio. Euro). Die liquiden Mittel verringerten sich um 38,5 Mio. Euro auf 18,5 Mio. Euro (Vorjahr: 57,0 Mio. Euro), da das Working Capital wieder aufgestockt und Investitionen planmäßig getätigt wurden.

Zusammenfassend ist die Finanzposition der Wacker Neuson SE aus Sicht der Unternehmensleitung weiter gut. Die Ertragslage des Unternehmens verbesserte sich aufgrund der Umsatzsteigerung, auch wenn sie durch die beschriebenen Sonderbelastungen beeinträchtigt war.

Dividendenvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat der Wacker Neuson SE werden der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,17 Euro je dividendenberechtigte Stückaktie (auf insgesamt 70,14 Mio. dividendenberechtigte Aktien) vorschlagen. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme von 11,9 Mio. Euro. Bezogen auf den Konzernjahresüberschuss in Höhe von 23,9 Mio. Euro errechnet sich eine Ausschüttungs-

Dividendenentwicklung (dargestellt ist die Dividendenentwicklung für das Geschäftsjahr, auf das sich die Dividende bezieht)

	2010 ²	2009	2008	2007
Auszahlung gesamt (in Mio. €)	11,9	–	13,33	35,07
Ausschüttungsquote (in %)	49,8	–	32,0 ¹	40,0 ¹
Dividendenberechtigte Aktien (in Mio. Stück)	70,14	70,14	70,14	70,14
Dividende pro Aktie (in €)	0,17	0,00	0,19	0,50

¹ Bezogen auf Konzernüberschuss vor Kaufpreisallokation im Jahr 2007 und 2008.

² Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung am 26. Mai 2011.

quote von rund 50 Prozent. Dieser Anteil liegt über dem Mindestwert, den Aufsichtsrat und Vorstand langfristig verfolgen. Die Gesellschaft sieht dies als gerechtfertigt an, da im Vorjahr keine Dividendenausschüttung erfolgte und der Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorgetragen wurde.

Der vom Wirtschaftsprüfer Rölfs WP Partner AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige Jahresabschluss der Wacker Neuson SE wird im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht. Im Internet ist er unter www.wackerneuson.com/finanzberichte abrufbar.

Erklärung des Vorstands gemäß § 312 AktG

Der Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wird durch folgende Erklärung abgeschlossen:

„Unsere Gesellschaft erhielt bei jedem mit verbundenen Unternehmen vorgenommenen Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung. Durch die Rechtsgeschäfte wurde die Gesellschaft nicht benachteiligt. Berichtspflichtige Maßnahmen haben im Geschäftsjahr nicht vorgelegen. Dieser Beurteilung liegen die Umstände zugrunde, die uns im Zeitpunkt der berichtspflichtigen Vorgänge bekannt waren.“

VI. Segmentberichterstattung – Entwicklung in den Regionen

- Erweitertes Produktportfolio attraktiv für europäische Kunden
- Region Amerika wächst am stärksten
- Vertrieb in Asien weiter ausgebaut

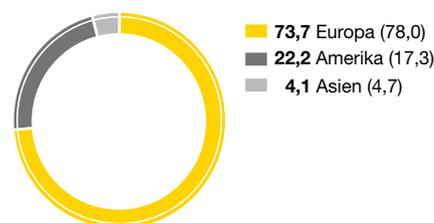
Der Wacker Neuson Konzern bedient mit seiner breiten Produktpalette und der Vielzahl seiner Dienstleistungen sowohl Bauunternehmen direkt als auch Händler, Vermieter und Importeure in aller Welt. In der Segmentberichterstattung stellen

wir die Entwicklung in den Regionen Europa, Amerika und Asien dar. Darüber hinaus gliedern wir die Umsatzerlöse nach den Geschäftsbereichen Baugeräte, Kompakt-Baumaschinen und Dienstleistungen.

Erfreulicherweise konnte der Konzern den Umsatz in 2010 über alle Geschäftsbereiche hinweg steigern – zumeist sogar im zweistelligen Prozentbereich.

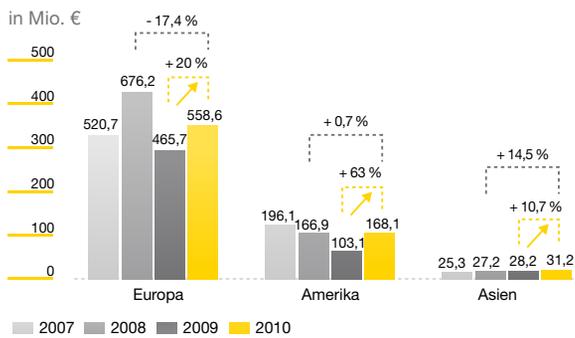
Umsatzverteilung nach Regionen

in % (Vorjahr)



Entwicklung in der Region Europa

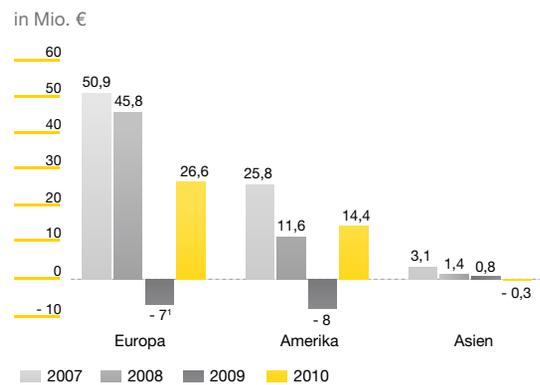
Mit einem Anteil von 73,7 Prozent am Gesamtumsatz (Vorjahr: 78,0 Prozent) war die Region Europa erwartungsgemäß erneut das umsatzstärkste Segment. Der Konzern erzielte hier ein Umsatzwachstum von 20,0 Prozent auf 558,6 Mio. Euro (Vorjahr: 465,7 Mio. Euro). Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg auf 26,6 Mio. Euro (Vorjahr: -107,3, bereinigt um die Abschreibung auf den Geschäfts- und Firmenwert: -7,0 Mio. Euro).

Umsatzentwicklung nach Regionen**Nachfrage nach Baugeräten und Baumaschinen trotz Prognosen**

Im gesamten europäischen Raum zog die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen spürbar an. Damit wich unsere Entwicklung deutlich von den Einschätzungen von Euroconstruct ab, die für 2010 von einer sich abschwächenden Baukonjunktur ausgegangen war. Der Grund für diese Abweichung: Wacker Neuson erzielt seinen Hauptumsatz in jenen Ländern Europas, die für sich betrachtet die Folgen der weltweiten Wirtschaftskrise bereits weitgehend überwunden haben, insbesondere in den sogenannten DACH-Staaten Deutschland, Österreich und Schweiz.

An dieser positiven Entwicklung lässt sich auch ablesen, dass wir uns mit unserer Produktpalette in Wachstumssegmenten bewegen und dass unsere europäischen Vertriebsstrategien zum Erfolg führen. Besonders in Frankreich, Großbritannien, Schweden, Norwegen, in der Schweiz, in Deutschland, Polen, Ungarn, in der Türkei und in Russland (das ebenfalls zum Segment Europa zählt) stiegen die Umsätze zweistellig. Lediglich in Dänemark, Italien und Spanien blieb die Entwicklung noch hinter dem Vorjahr zurück.

Stabilisierend wirkten sich staatliche Investitionsprogramme aus. Zudem war die Nachfrage im Vorjahr – vom deutschsprachigen Raum abgesehen – in vielen Ländern gesunken, so dass 2010 verstärkt Ersatzinvestitionen in Baugerät getätigt wurden. Nach Einschätzung der Unternehmensleitung ist dies primär auf die höhere Nachfrage von Endkunden und weniger auf die Lageraufstockung durch Händler zurückzuführen.

EBIT nach Regionen

¹ Bereinigt um Abschreibung auf immaterielle Werte i.H.v. 100,3 Mio Euro.

Umsatzsteigerung in für den Konzern besonders bedeutsamen Märkten

In Großbritannien wuchs unser Umsatz um nahezu 50 Prozent. Nachdem der Absatz in den vergangenen zwei Jahren deutlich gesunken war, profitierten wir hier in erster Linie von Nachhol-effekten, aber auch unsere Maßnahmen zur Marktdurchdringung mit kompakten Baumaschinen wirkten sich aus.

In Frankreich nutzten wir unser bestehendes Vertriebsnetz erfolgreich für die Vermarktung kompakter Baumaschinen. Unser Umsatz stieg dort um mehr als 30 Prozent. Aus dem gleichen Grund legte der Produkturnsatz in Skandinavien 2010 sogar um 70 Prozent zu.

Polen war das einzige Land, in dem die Bauindustrie auch in der Krise weiter wuchs – entsprechend entwickelte sich der Absatz unserer Produkte dort auch 2010 erfreulich. Eine große Zahl von im Bau befindlichen Wohnungsbauten, Maßnahmen zur Infrastrukturverbesserung und zur Sanierung sowie Arbeiten im Wirtschaftsbau sorgten 2010 für weiteren Zuwachs. Wir steigerten unseren Umsatz in dieser Region um über 30 Prozent.

Überraschend positiv entwickelte sich Russland. Hier steigerten wir unseren Umsatz um mehr als 150 Prozent – allerdings ausgehend von einem niedrigen Niveau. Der Erfolg auf diesem für uns noch jungen Markt stimmt uns für die Zukunft dennoch zuversichtlich.

Umsatzstärkstes Land in der Region Europa war erneut Deutschland. Unser Inlandsgeschäft profitierte 2010 von laufenden Baumaßnahmen und Investitionsprogrammen im Infrastrukturbereich sowie von der lebhafteren Bautätigkeit im Wohnungs- und dem Wirtschaftsbau zuzurechnenden Tiefbau. Auch neue Produkte und unser verbessertes Serviceangebot brachten uns Vorteile.

Entwicklung in der Region Amerika

Deutlicher Umsatzanstieg in der Region Amerika

Im vergangenen Jahr bestätigte und verfestigte sich der positive Trend, den wir in den USA bereits seit Jahresmitte 2009 registrierten. Dabei verzeichnete Wacker Neuson einen höheren Produktabsatz bei seinen Händlern. Große Vermietunternehmen investierten erst im zweiten Halbjahr vereinzelt in Produkte. Dabei handelte es sich – abhängig vom Alter der vorhandenen Mietflotten – vornehmlich um Ersatzinvestitionen.

Der Umsatz in der Region Amerika erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 63,0 Prozent auf 168,1 Mio. Euro (Vorjahr: 103,1 Mio. Euro). Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg von -8,1 Mio. Euro auf 14,4 Mio. Euro. Die Region weitete ihren Anteil am Gesamtumsatz von 17,3 Prozent auf 22,2 Prozent aus. Wechselkursbereinigt nahm der Amerika-Umsatz um 49,7 Prozent zu.

Wie in den Vorjahren war es unsere US-amerikanische Produktions- und Vertriebstochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation, die das Gros des Umsatzes erzielte. In lokaler Währung (US-Dollar) lag ihr Umsatz um rund 54 Prozent über dem Vorjahresniveau – dabei spielten allerdings auch höhere Exporte von Produkten nach Europa und Asien eine Rolle. Eine noch stärkere Geschäftsentwicklung als in den USA verzeichneten wir in Kanada und Südamerika.

Die Einführung unserer kompakten Baumaschinen in dieser Region haben wir 2010 vorangetrieben. Erfreulicherweise konnten wir im Jahresverlauf unser US-Händlernetz weiter ausbauen. Starke Zuspruch fanden unsere kompakten Baumaschinen auch bei der Einführung in Südamerika.

Entwicklung in der Region Asien

Die Region Asien ist für Wacker Neuson weiterhin ein Wachstumsmarkt, wenngleich der Bedarf an hochwertigen Baugeräten und kompakten Baumaschinen dort voraussichtlich erst in fünf bis zehn Jahren in nennenswertem Umfang entstehen wird. Das Unternehmen richtet sich mit seinen Maßnahmen konsequent auf diesen künftig wachsenden Bedarf aus. Seit 2008 sind wir mit einer Tochtergesellschaft auch auf dem indischen Markt tätig.

Positive Entwicklung in der Region Asien

Insgesamt zeigte sich in der Region Asien und Pazifik eine Erholung der Baubranche, vor allem in Australien. In Asien begünstigten zahlreiche Infrastrukturmaßnahmen zum Ausbau der Straßen- und Schienennetze das Geschäft.

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr von 28,2 Mio. Euro um 10,7 Prozent auf 31,2 Mio. Euro. Das Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf -0,3 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro). Dieser Rückgang war wesentlich den gestiegenen Luftfrachtkosten geschuldet, die – bedingt durch Lieferengpässe der Zulieferer – für Ersatzlieferungen aus dem Produktionswerk in Manila entstanden. Der Anteil der Region am Gesamtumsatz reduzierte sich aufgrund des starken Wachstums der übrigen Regionen auf 4,1 Prozent (Vorjahr: 4,7 Prozent).

Umsatzplus in Australien

Dass wir unseren Vertrieb in Australien auf weitere Produktgruppen ausgeweitet haben, zeigte 2010 verstärkte Wirkung. Der Umsatz stieg dort um über 50 Prozent.

Die Emerging Markets machen inzwischen rund 15 Prozent unseres Umsatzes aus. Im Vergleich zum Jahr 2009 steigerten wir den Umsatz in diesen Märkten um rund 38 Prozent.

VII. Segmentberichterstattung – Entwicklung der Geschäftsbereiche

- Nachfrage nach Baugeräten weiterhin hoch
- Starkes Wachstum bei Kompaktmaschinen
- Eigenes Vermietgeschäft hält das hohe Vorjahresniveau

Umsatz nach Geschäftsbereichen

in T€	2010	2009
Baugeräte („Light Equipment“)	296.606	213.494
Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	274.824	205.321
Dienstleistungen	192.386	183.273
abzüglich Cash Discounts	- 5.890	- 5.075
= Gesamtumsatz	757.926	597.013

Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“)

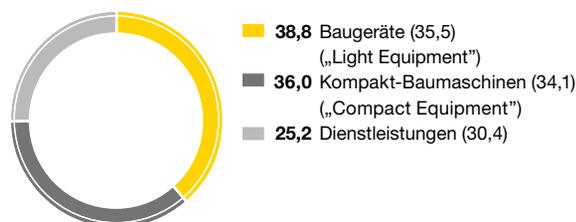
Der Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“) umfasst die Aktivitäten des Wacker Neuson Konzerns in den Geschäftsfeldern Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruchtechnik sowie Versorgungstechnik. Die Produktion erfolgt bedarfsgesteuert und mit kurzen Lieferzeiten. Daher weist das Unternehmen für diesen Bereich weder Auftragseingänge noch Auftragsbestände aus.

Die Nachhaltigkeit des Aufschwungs zeigte sich bei unseren Baugeräten besonders deutlich: Die Nachfrage war hier bereits seit 1,5 Jahren wieder kräftig gewachsen und hatte früh eine Erholung signalisiert – die frühzyklische Entwicklung dieses Bereichs kennen wir bereits aus früheren Konjunkturverläufen. Der Grund: Da Baugeräte in der Regel nach eingegangener Bestellung sehr kurzfristig lieferbar und die Anschaffungskosten pro Gerät im Vergleich zu größeren Maschinen geringer sind, führte der Abschwung zunächst in diesem Bereich zu Investitionszurückhaltungen. Die hohe Qualität unserer Maschinen erlaubte den Anwendern, die Geräte während der Krise länger als gewöhnlich in Betrieb zu halten – mit der Folge, dass im Aufschwung wiederum die kurzfristige Verfügbarkeit verbunden mit der nicht allzu hohen Kapitalbindung

zu verstärkten Ersatzinvestitionen führten. Zudem kam uns zugute, dass wir bei vielen Produkten am Markt führend sind. Während der letzten vier Quartale bewegte sich die Nachfrage auf gleichbleibend hohem Niveau.

Der Baugeräte-Umsatz vor Skonti stieg um 38,9 Prozent auf 296,6 Mio. Euro (Vorjahr: 213,5 Mio. Euro). Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz (vor Skonti) beläuft sich auf 38,8 Prozent (Vorjahr: 35,5 Prozent). Dabei profitierten wir insbesondere von der anhaltend hohen Nachfrage in den USA. Im vergangenen Jahr war für Baugeräte im Vergleich zum Vorjahr kein höherer Preisdruck bemerkbar.

Umsatzverteilung nach Geschäftsbereichen¹ in % (Vorjahr)



¹ Konsolidierter Umsatz vor Skonti

Zahlreiche Produkte neu eingeführt

Zum Erfolg des Geschäftsbereichs Baugeräte im vergangenen Geschäftsjahr haben Produktinnovationen und neue Modelle abermals wesentlich beigetragen. In den Markt eingeführt haben wir unter anderem neue Asphalt- und Vibrationsplatten, Elektrohämmer sowie neue Modelle leistungsstarker Pumpen. Das Produktsortiment wurde 2010 insgesamt um 78 neue Produkte oder Produktvarianten (Vorjahr: 44) erweitert.

Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)

Der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen umfasst die Herstellung und den Verkauf von kompakten Baumaschinen der Marken Wacker Neuson, Kramer Allrad und Weidemann. Neben allrad- und knickgelenkten Radladern sind dies Kompaktbagger, Kompaktlader, Teleskoplader und Muldenkipper (Dumper). Hinzu kommt der Verkauf von Anbaugeräten.

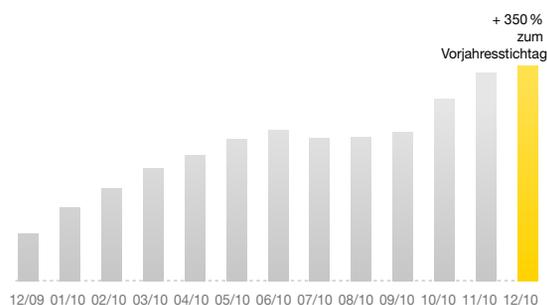
Nachdem dieser Geschäftsbereich 2009 noch unter den hohen Lagerbeständen aller Marktteilnehmer (vor allem bei Kompaktbaggern) in der Region Europa gelitten hatte, wendete sich das Blatt im ersten Quartal 2010: Die konjunkturelle Erholung und unsere kontinuierlichen Maßnahmen zur besseren Marktdurchdringung und Vermarktung über das bestehende Vertriebsnetz steigerte die Nachfrage in allen Ländern, in denen wir mit Kompaktmaschinen vertreten sind, deutlich. Die Folge war eine sehr hohe Auslastung unserer Produktionskapazitäten.

Der Kompaktmaschinen-Umsatz vor Skonti stieg gegenüber dem Vorjahr von 205,3 Mio. Euro um 33,9 Prozent auf 274,8 Mio. Euro. Der Geschäftsbereich hat seinen Anteil am Gesamtumsatz (vor Skonti) allerdings nur leicht auf 36,0 Prozent (Vorjahr: 34,1 Prozent) ausgeweitet, da auch der Bereich Baugeräte ein starkes Umsatzwachstum aufwies.

Insgesamt profitierte dieser Geschäftsbereich – neben den gestiegenen Ersatzinvestitionen – vor allem von den Baumaßnahmen im Infrastrukturbereich, insbesondere in Zentral- und Osteuropa sowie in Südamerika.

Die monatlichen Auftragseingänge im Geschäftsbereich Kompaktmaschinen sind ein zuverlässiger Indikator für die Nachfrage nach unseren Maschinen. Unsere Kunden reagierten auf die angespannte Liefersituation mit einem veränderten Bestellverhalten: Sie orderten deutlich früher als noch in 2009. Daraus ergab sich für uns ein anhaltend hoher Auftragsbestand an kompakten Maschinen für die Bau- und Landwirtschaft. Zum 31. Dezember 2010 lag er rund 4,5-mal so hoch wie im Vorjahr.

Entwicklung des Auftragsbestands 2010
in Stückzahlen



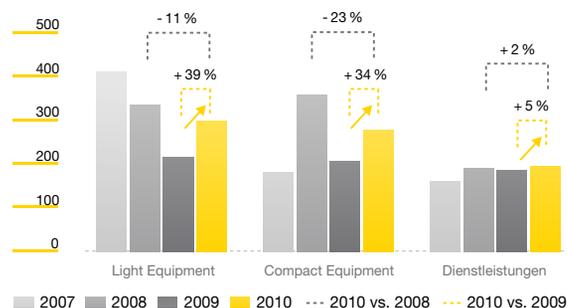
Der kumulierte Auftragseingang in der Bau- und Landwirtschaft war zum 31. Dezember 2010 um rund 87 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen (Vorjahr: -34 Prozent).

Durch die Fusion von Wacker und Neuson Kramer entstanden Vertriebssynergien, die Wacker Neuson zunehmend nutzt, um Marktanteile zu gewinnen. Daneben vertreibt der Konzern kompakte Baumaschinen verstärkt auch außerhalb Europas. Erfreulich positiv entwickelt sich derzeit die Nachfrage nach kompakten Baumaschinen in Frankreich, Schweden, Südamerika, Kanada, Südafrika und in Australien.

Ein höherer Preisdruck war im Geschäft mit kompakten Baumaschinen im Geschäftsjahr 2010 nicht spürbar. Wachstumsfördernd für Hersteller aus Europa wirkte sich zudem die Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und anderen Währungen wichtiger Handelspartner aus. Beispielsweise veranlasste der Anstieg des Japanischen Yens (JPY) – im Jahresdurchschnitt um 11,7 Prozent – einige unserer japanischen Wettbewerber zu Preiserhöhungen für Produkte für den europäischen Markt. Unsere Sonderfinanzierungsprogramme für Kunden liefen erneut erfolgreich.

Die Qualität unserer rund 40 Modelle umfassenden Produktpalette wird durch technische Innovationen fortwährend verbessert. Im vergangenen Jahr brachte Wacker Neuson neue Kompakt-Baumaschinen auf den Markt, die den Kunden einen deutlichen Mehrwert bieten. Unter anderem wurde das bisher größte Modell in der Kompaktbaggerreihe von Wacker Neuson, der 14504 mit 14,5 Tonnen Betriebsgewicht, eine neue Radladerreihe und Kompakteleskopen der Marke Kramer Allrad und Weidemann auf den Markt gebracht. Zusätzlich kamen noch Minibaggermodelle mit neuen Systemen auf den Markt. Schließlich erneuerte Wacker Neuson in weiten Teilen sein Kabinenkonzept für kompakte Baumaschinen.

Entwicklung der Geschäftsbereiche
in Mio. €



Gestiegene Nachfrage nach Maschinen im Bereich Landwirtschaft

Die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Maschinen zog insbesondere im zweiten Halbjahr deutlich an. Zum Jahresende war die Auftragssituation sogar ähnlich gut wie in der Bauwirtschaft. Die Marke Weidemann bietet attraktive und innovative Maschinen für landwirtschaftliche Betriebe, vornehmlich für Hofarbeiten, und führte im Jahr 2010 landwirtschaftliche Maschinen neu in den Ländern Italien und Russland ein. Der Umsatzanteil am gesamten Konzernumsatz der Kompaktmaschinen für die Landwirtschaft lag im Berichtsjahr bei 12,4 Prozent (Vorjahr: 13,6 Prozent).

Geschäftsbereich Dienstleistungen

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen umfasst unsere Geschäftsfelder Service sowie die Vermietung von Baugeräten und kompakten Baumaschinen in Zentral- und Osteuropa.

Der Geschäftsbereich Dienstleistungen hatte sich auch während der Krise stabil entwickelt. 2010 ist der Umsatz vor Skonti von diesem guten Niveau aus weiter gestiegen und erhöhte sich um 5 Prozent auf 192,4 Mio. Euro (Vorjahr: 183,3 Mio. Euro). Damit steuerten die Dienstleistungen 25,2 Prozent (Vorjahr: 30,4 Prozent) zum Gesamtumsatz bei.

Serviceleistungen gut von Kunden angenommen

Im Geschäftsfeld Service mit dem klassischen Reparatur- und Ersatzteilgeschäft nahm der Umsatz vor Skonti um 7,9 Prozent auf 129,4 Mio. Euro zu (Vorjahr: 119,9 Mio. Euro) zu. Dabei wirkte sich eine Preiserhöhung für Ersatzteile von rund 3,0 Prozent im zweiten Quartal 2010 positiv aus, ebenso wie die gute Resonanz unserer Kunden auf unser umfassendes Serviceangebot. Unsere Strategie im klassischen Reparatur- und Ersatzteilgeschäft erreichte auch 2010 ihr Ziel: In den Ländern mit eigenem Direktvertrieb setzten wir Maßnahmen zur Reduzierung der Durchlaufzeiten von Reparaturen um, verbesserten den Hol- und Bringservice von und zur Baustelle und intensivierten die Ausbildung von Servicemitarbeitern. Damit konnten wir uns im Wettbewerb mit freien Werkstätten und Baumaschinenhändlern erfolgreich behaupten.

Vermietgeschäft weniger zyklisch aber wetterabhängig

Bereits im Krisenjahr 2009 haben wir unsere Vermietstätigkeit in Zentral- und Osteuropa ausgebaut. Sie erreichte damals ein Allzeithoch, denn viele Kunden sahen in Zeiten hoher Unsicherheit die Miete als optimale Alternative zum Kauf. Im Jahr 2010 hielt sich der Vermietumsatz mit 63,0 Mio. Euro (Vorjahr: 63,3 Mio. Euro) auf dem hohen Vorjahresniveau.

Ein früh einsetzender Winter hatte im vierten Quartal den Bedarf an Mietmaschinen unserer Kunden im Vergleich zum Vorjahr etwas reduziert. Der Umsatz lag um 3 Prozent unter dem vergleichbaren Vorjahresquartal. Traditionell liegt der Vermietumsatz aber über dem des dritten Quartals, hier stieg er um 4 Prozent, da Bauunternehmer in der Regel verstärkt auf Mietmaschinen zurückgreifen, um ihre Arbeiten vor der Wintersaison fertig zu stellen. Die Vermietung ist aber dafür sowohl in einem wirtschaftlichen Abschwung als auch im Aufschwung attraktiv, da sie unseren Kunden eine hohe Flexibilität ermöglicht. Außerdem bieten Mietmaschinen ihnen eine sichere Kalkulationsbasis, Grund genug, auf sie als sinnvolle Ergänzung zum Kauf zurückzugreifen. Dabei überwogen die Tagesmieten weiterhin die Monats- und Langzeitmieten. Unsere Niederlassungen reagierten höchst flexibel auf die Kundennachfragen: Sie stellten Mietmaschinen kurzfristig dort zur Verfügung, wo sie gebraucht wurden.

VIII. Weitere ergebnisrelevante Faktoren

Forschung & Entwicklung

- Neue Produkte und Produktvarianten in den Markt eingeführt
- Zahlreiche neue Schutzrechte angemeldet
- Neubau des Forschungs- und Entwicklungszentrums in München im Plan

In der Forschung und Entwicklung (F&E) richten wir uns an den Bedürfnissen des Marktes und unserer Kunden aus und beachten dabei auch nationale Besonderheiten. Neue Produkte entwickeln wir am Bedarf unserer Kunden. Geltende oder neue gesetzliche Anforderungen setzen wir konsequent um, insbesondere Maßnahmen zum Umweltschutz und solche, die der Sicherheit der Anwender dienen.

Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen unseres Unternehmens sind verantwortlich für die Entwicklung von Neuprodukten und die kontinuierliche Modellpflege. Unsere Produkte entwickeln wir an folgenden Standorten: Baugeräte („Light Equipment“) in München (Deutschland), Milwaukee (USA), Norton Shores (USA) und in Manila (Philippinen), Kompakt-Maschinen der Marke Weidemann in Diemelsee-Flechtdorf (dem Hauptsitz der Weidemann GmbH) und die kompakten Produkte der Marke Kramer Allrad und der Marke Wacker Neuson an den jeweiligen Fertigungsstätten in Pfullendorf und Linz (Österreich). Unsere konzernweite Entwicklungs- und Entwicklungsaktivitäten synchronisiert die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der einzelnen Standorte.

Im Jahr 2010 zielte unsere Entwicklungsarbeit vor allem darauf ab, unsere Vorreiterrolle in der Produktsicherheit sowie im Bediener- und Umweltschutz auszubauen. Zudem erlangen Forschung, Entwicklung und Innovation nicht zuletzt bei der Umsetzung der Klimaschutzziele eine immer größere Bedeutung. Für Wacker Neuson haben Aktivitäten in diesem Bereich hohe Priorität, weil wir den Anforderungen an ein umweltschonendes und sicheres Produktprogramm auch in Zukunft gerecht werden wollen. Ein Schwerpunkt bei Forschung und Entwicklung liegt daher – neben der Entwicklung neuer Produkte – in der Einhaltung verschärfter Umweltauflagen für Emissionen von Verbrennungsmotoren. Mehr zu den neuen Abgasrichtlinien lesen Sie im Kapitel „Rechtliche Rahmenbedingungen“. → S. 48

In der Forschung und Entwicklung beschäftigen wir vor allem Maschinenbau- und Elektroingenieure, Techniker, technische Zeichner und Facharbeiter. Diese förderten wir konsequent durch Seminare zu Themen wie Projektmanagement und Konstruktionstechnik sowie durch externe Schulungen.

2010 war für uns erneut ein Jahr der Neuentwicklungen und zahlreicher Produkteinführungen. Für den Weltmarkt konzipierten wir Grundgeräte, die wir durch eine Vielzahl modularer Varianten an die jeweiligen länderspezifischen Anforderungen anpassten. So festigten wir im forschungs- und entwicklungsintensiven Geschäftsbereich Baugeräte unseren Technikvorsprung und präsentierten weltweit 78 Neuentwicklungen und Produktvarianten (Vorjahr: 44). Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen stellten wir 28 Neuentwicklungen vor (Vorjahr: 25).

Die neuen, verbesserten Produkte sind bei gleichbleibend hoher Qualität noch wirtschaftlicher in der Anwendung. Auf der bauma im April 2010 in München, der weltgrößten Baumaschinenmesse, präsentierten wir so viele Neuheiten wie nie zuvor. Dabei wurde die weltgrößte Vibrationsplatte DPU 130

für den Design-Innovationspreis der bauma nominiert. Das Drahtbindegerät DF 16 erhielt den Euro-Test-Preis für herausragende Fortschritte im Bereich der Bedienerergonomie.

VDS-System als Produktinnovation mehrfach ausgezeichnet

Im September wurde in Österreich der „Landespreis für Innovation 2010“ an die kreativsten Unternehmen des Bundeslandes Oberösterreich verliehen. Das „Vertical Digging System“ (VDS) von Wacker Neuson wurde in der Kategorie „Großunternehmen“ mit dem zweiten Platz ausgezeichnet. Zudem erhielt Wacker Neuson für das gleiche System im September im französischen Saint-Chéron bei Paris den Innovationspreis „EDGE“ in der Kategorie „Planung und Instandhaltung von Grünanlagen“ der Minibaggerklasse von 0 bis 5 Tonnen. Diese hydraulische Neigungstechnik erlaubt eine vertikale Führung des Löffels auch in unebenem Gelände: Neben Zeit- und Geldersparnis erhöht das System den Komfort für den Bediener – und für uns ist diese Technik ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Seit vielen Jahren legt der Konzern zudem größten Wert auf das Produktdesign von Kompakt-Baumaschinen. Im Rahmen des IF Product Design Award 2011, dem weltweit begehrtesten Preis für Produktdesign, wurden jüngst der Wacker Neuson Kompaktbagger 14504, das neue Steuerungshebelkonzept für Kompaktbagger sowie der Kramer Kompaktteleskop 2506 und der Kompaktteleskop T4512 von Weidemann ausgezeichnet. Die Auszeichnung ist ein internationales Gütesiegel für hervorragende Designqualität mit hohem Kundennutzen. Bewertet wurden beispielsweise kompakte Abmessungen, Wendigkeit und die bauartbedingte Maximierung der Nutzlast einer Maschine. Auch niedrige und enge Durchfahrten sollen passierbar sein. Bei der Gestaltung der Motorhaube wurde besonderes Augenmerk auf die Übersichtlichkeit aus der Kabine gelegt.

Neue Spitzenleistungen bei den leichten Baugeräten

Bei den Baugeräten, die in der Anwendung besonders stark beansprucht werden, liegen Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte unter anderem auf einer hochwertigen und robusten Konstruktion, der Minimierung von Ausfallzeiten und der Verlängerung von Wartungsintervallen. Damit wollen wir die Lebenszykluskosten möglichst niedrig halten und unseren Kunden zugleich höchste Produktivität ermöglichen. Nach diesem Konzept entwickelte Wacker Neuson im Jahr 2010 beispielsweise im Bereich der Aufbruchtechnik die neuen Trennschneider BTS 630 und BTS 635, die wir im Januar 2011 in den Markt einführten. Die neuen Baugeräte arbeiten auch dank eines neuen Luftfiltersystems hochproduktiv. Die am Markt bereits äußerst erfolgreiche Reihe mittelschwerer Ver-

dichtungsplatten wurden um etwa 25 Prozent in ihrer Flächenleistung verbessert. Mit dem EH 25 wurde der weltweite erste Elektroaufbruchhammer in der Klasse von 70 Joule Einzel-schlagenergie vorgestellt.

Durch Innovationen bauen wir weltweit unsere Marktanteile aus. Forschung und Entwicklung gelten in unserem Hause als Wachstumstreiber und tragen entscheidend zum Konzern-erfolg bei. Im vergangenen Jahr erzielten wir mit Baugeräten, die weniger als fünf Jahre am Markt sind, rund 49 Prozent des Segmentumsatzes (Vorjahr: 25 Prozent). Der Umsatz-anteil der „jungen“, innovativen Kompakt-Baumaschinen lag bei rund 60 Prozent (Vorjahr: 60 Prozent) am gesamten Segmentumsatz.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand belief sich auf 22,3 Mio. Euro (Vorjahr: 20,5 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungsquote – der F&E-Anteil am Umsatz – sank auf 2,9 Prozent (Vorjahr: 3,4 Prozent). Im Berichtszeitraum haben wir zudem Aufwendungen in Höhe von 4,1 Mio. Euro aktiviert (Vorjahr: 4,5 Mio. Euro).

Weltweit haben wir im vergangenen Geschäftsjahr 47 neue Patente und Gebrauchsmuster (Vorjahr: 31 Schutzrechte) angemeldet. 45 Patente und Gebrauchsmuster wurden erteilt (Vorjahr: 74 Schutzrechte). Insgesamt verfügen wir weltweit über 595 Patente und Gebrauchsmuster.

Um auch fremdes Entwicklungs-Know-how erfolgsbringend einzusetzen, nutzen wir vereinzelt die Stärken aus OEM-Partnerschaften (Original Equipment Manufacturer) oder entwickeln gezielt mit unseren Systemlieferanten tragfähige Lösungen. Leistungen von Dritten beziehen wir nur in seltenen Fällen; im Berichtsjahr wendeten wir für Dritteleistungen im Geschäftsbereich Baugeräte weniger als 0,26 Mio. Euro auf (Vorjahr: 0,25 Mio. Euro). Außerdem arbeiten wir mit nationalen und internationalen Hochschulen sowie Forschungseinrichtungen zusammen. Auf diese Weise profitieren wir von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Den Ausbau unserer Versuchsabteilung in München haben wir fortgesetzt und sie mit modernen Mess- und Versuchsständen ausgestattet. Der Umzug dieser Abteilung in das neue Forschungs- und Entwicklungszentrum für „Light Equipment“ in München ist für das erste Halbjahr 2011 geplant. Das moderne Forschungs- und Entwicklungszentrum wird dazu beitragen, unsere Innovationsdynamik und die hohe Qualität unserer Baugeräte auch künftig sicherzustellen. Für das neue F&E-Zentrum sowie für die daran angrenzende Konzernzentrale sind insgesamt Bauinvestitionen von 43 Mio. Euro veranschlagt, von denen der Großteil in den vergangenen zwei Jahren getätigt wurde.

Produktion und Logistik

- Höhere Nachfrage führt zu verbesserter Auslastung
- Ausnutzung Arbeitszeitflexibilität im Aufschwung
- Logistikprozesse effizienter gestaltet

Baugeräte fertigen wir an den Standorten Reichertshofen (Deutschland), Milwaukee, Norton Shores (beide USA) und Manila (Philippinen). Für größtmögliche Effizienz sorgt dabei unser Konzept der Fokus-Fabriken: Jede Produktgruppe wird an nur einem Standort gefertigt. Zum einen garantiert dieses Produktionskonzept größtmögliche Losgrößen und entsprechend niedrige Kosten sowie die schnelle Verfügbarkeit der Produkte. Zum anderen bringt die Querbelieferung der Logistikzentren in den verschiedenen Ländern eine natürliche Absicherung gegen Währungsschwankungen mit sich.

Die Fertigungsstätten für kompakte Baumaschinen befinden sich in Linz (Österreich), in Pfullendorf und in Korbach (beide Deutschland). Die Produktionskapazitäten in Pfullendorf (Kramer Allrad) und Korbach (Weidemann) haben wir in den Vorjahren nach modernstem technischem Standard auf- und ausgebaut.

Engpässe bei Zulieferern erhöhen Lieferzeiten

Die gewohnt niedrigen Durchlaufzeiten in der Auftragsabwicklung und die hohe Termintreue sind essenziell für unsere Kunden. In einer Aufschwungphase ist es normal, dass einzelne Zulieferer Lieferschwierigkeiten bekommen, wenn sie zuvor eigene Strukturen auf ein niedrigeres Niveau eingestellt haben. Vorsorglich hatten wir daher bereits im Herbst 2009 begonnen, Bestände wieder aufzubauen. Doch mit Vorsicht: Hätte die Nachfrageschwäche länger angedauert oder sich gar verschärft, hätte ein zu hoher Bestand zu einer ungewollt hohen Kapitalbindung geführt.

Mit dem Aufschwung 2010, der stärker als erwartet ausfiel, verspäteten sich dann allerdings die Lieferungen unserer Zulieferer so stark, dass sich auch die Fertigstellung und Auslieferung unserer kompakten Baumaschinen verzögerte und in unseren Werken zusätzliche Produktionshandlingkosten entstanden. Ähnlich erging es allen Herstellern unserer Branche. Teile wie Lenksäulen oder Hydraulikkomponenten wurden allerorten verspätet geliefert.

Die Lieferzeit für unsere Baugeräte, die dank einer hohen Fertigungstiefe vom Zuliefermarkt weniger abhängig ist, lag auch 2010 für einige Produkte zwischen 24 und 48 Stunden. Die Lieferungen anderer Produktgruppen verspäteten sich um bis zu vier Wochen. Im Bereich der Kompaktmaschinen waren die Lieferzeiten mit fünf Monaten im Frühjahr außerordentlich lang.

Hier sind wir – ähnlich wie die Automobilindustrie – auf Vorprodukte angewiesen, die für sich genommen bereits komplexe Lieferketten beinhalten. Zum Jahresende betragen die durchschnittlichen Lieferzeiten noch vier Monate. Im stetigen Dialog mit unseren Geschäftspartnern und Zulieferern entwickeln wir weiter gemeinsam tragfähige Lösungen.

Verbesserte Auslastung in allen Werken

Die gestiegene Nachfrage führte zu einer verbesserten Auslastung all unserer Produktionsstätten. Nachdem der Konzern die zunehmende Produktion zunächst noch über Gleitzeitkonten und die Reduzierung der Kurzarbeit flexibel gesteuert hatte, beendeten wir die Kurzarbeit in sämtlichen Werken in Deutschland und Österreich im Mai 2010 gänzlich. In den USA, wo es keine vergleichbaren gesetzlichen Möglichkeiten gibt, haben wir seit dem Frühjahr 2010 den Personalstand wieder erhöht. Im Laufe des Jahres passten wir die Personalkapazität in Europa ebenfalls leicht an die steigenden Auftrageingänge an – ansonsten nutzen wir die vorhandene Flexibilisierung über Gleitzeitkonten im Aufschwung. Die Auslastung der Produktionswerke insgesamt bewegt sich zu Jahresbeginn 2011 auf dem Niveau des Jahres 2008, bezogen auf die aktuelle Personalstruktur. Da wir unsere technischen Kapazitäten bereits in den Vorjahren auf eine steigende Nachfrage ausgerichtet hatten, fertigen wir derzeit unter unseren Möglichkeiten. Damit sind wir aber für die kommenden Jahre bestens gerüstet.

Kontinuierliche Verbesserung der Produktions- und Logistikprozesse

Unsere Kundenorientierung haben wir auch durch vielfältige Maßnahmen der Prozessoptimierung in der Produktion erhöht: Neben Investitionen in einen leistungsstarken Maschinenpark wurden konzernweit Fertigungsstrukturen neu organisiert sowie Materialströme und die entsprechende Intra-logistik umgestaltet.

Alle Produktionsstätten des Konzerns befinden sich im Eigentum der Gesellschaft, einzige Ausnahme ist die angemietete Fertigung im österreichischen Linz. Aufgrund der nachhaltig gestiegenen Nachfrage nach unseren kompakten Baumaschinen wie Baggern, Kompaktladern und Dumpfern haben wir dort zu Jahresbeginn 2011 mit dem Bau einer eigenen Fertigung in Hörsching bei Linz begonnen. Der Umzug in das neue Werk ist für das erste Halbjahr 2012 geplant.

Ausgefeilte Logistik

Die Logistikzentren des Wacker Neuson Konzerns für neue Baugeräte, Ersatzteile und Zubehör befinden sich in Karlsfeld (Deutschland), Germantown (Milwaukee, USA) und Hongkong (China). Die Ersatzteillistik des Kompaktmaschinenwerkes Korbach ist in das Logistikzentrum Karlsfeld integriert. Der Konzern verfügt über eine effiziente Planung innerhalb der

Logistikzentren – auch dank der hohen Flexibilität der Produktionswerke. Im Jahr 2010 stand die Verbesserung der Teile- und Produktverfügbarkeit im Vordergrund.

Nachhaltigkeit und Qualität

- Bewusstsein für nachhaltiges Handeln gestärkt
- Ergonomie und Anwendungssicherheit im Fokus
- Zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem

Als international tätiger Konzern ist sich Wacker Neuson SE einer Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt bewusst. Im Vordergrund steht nicht die kurzfristige Gewinnoptimierung, sondern der langfristige Erfolg der Gruppe. Jede Produktneuentwicklung und jede Anschaffung einer neuen Anlage ist bezüglich des Umweltschutzes eine neue Herausforderung für Konstrukteure, Fertigungs- und Fabrikplaner – gilt es doch, das Optimum zwischen Produktqualität, schneller und kostengünstiger Produktion, Energieeinsparung, Umweltschutz und Arbeits- und Gesundheitsschutz zu finden. Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr mit verschiedenen Maßnahmen den Umweltschutz sowie den Schutz der Beschäftigten vor gesundheitsschädlichen Einflüssen verbessert.

Engagement für die Umwelt

In den letzten Jahren stärkte Wacker Neuson Schritt für Schritt das Bewusstsein für nachhaltiges Handeln im eigenen Haus. Speziell in der Produktentwicklung spielt Nachhaltigkeit eine große Rolle. Hier setzen wir bevorzugt umweltfreundliche Materialien ein und beziehen bereits in die Konstruktion unserer Maschinen und Geräte die Möglichkeiten des Recyclings am Ende ihrer Lebensdauer ein.

Als Hersteller von Baugeräten und kompakten Baumaschinen müssen wir eine Vielzahl nationaler und internationaler Gesetze und Richtlinien sowohl für den Schutz der Umwelt als auch für die Sicherheit des Anwenders berücksichtigen. Wir setzen wasser-, emissionsschutz- und bodenrechtliche Vorschriften ebenso wie Vorgaben zur Einhaltung von Abgasemissionen um.

Bei allem steht jedoch der Anwenderschutz ganz oben. Hierzu zählen Maßnahmen zur Ergonomie unserer Produkte und zur Reduzierung der Lärm- und Vibrationsbelastungen für den Anwender. Ziel ist es, unsere Produkte so zu konzipieren, dass sie gesetzliche Vorgaben möglichst übertreffen.

Wir entwickeln unsere Produkte mit dem Ziel der Langlebigkeit und des geringen Wartungsbedarfs – trotz der zumeist sehr harten Einsatzbedingungen. Die Umweltbelastung soll durch die Verwendung geeigneter Werkstoffe und durch niedrige

Emissionen stetig verringert werden. Damit stellen wir uns in den Dienst der Umwelt genauso wie in den unserer Kunden.

Energiebilanz: Verbesserter Klimaschutz und Ressourcenschonung

Regelmäßig lassen wir untersuchen, wie sich die Energieeffizienz im Unternehmen optimieren lässt. Durch eine verbesserte Energieeffizienz unserer Baugeräte und Baumaschinen (dadurch emittiert der Anwender weniger CO₂) sowie durch eine effiziente Energienutzung in unseren Gebäuden und unserem Fuhrpark, die zu einem sinkenden Verbrauch an Wärme, Strom und Treibstoff führte, lassen sich langfristig CO₂-Emissionen senken. Die Minderung des CO₂-Ausstoßes unserer Produkte ist bereits Teil unserer Praxis. In den nächsten Jahren werden wir im Zusammenhang mit der Erfüllung der neuen Abgasrichtlinien für kompakte Baumaschinen eine weitere Verbesserung erzielen.

Einsatz neuester Erkenntnisse der nachhaltigen Produktion

In der Produktion setzen wir – wo immer es sinnvoll ist – leichtere, höherwertige Stahlsorten ein, um das Gewicht unserer Maschinen zu verringern. Damit tragen wir dazu bei, Treibstoff einzusparen und damit weniger CO₂ auszustößen.

Die in den vergangenen drei Jahren neu errichteten Werke in Korbach, Pfullendorf, Manila (Philippinen) und Norton Shores (USA) verfügen alle über eine optimierte Gebäudetechnik. Vorreiter ist das Werk in Pfullendorf, das über Solarheizungen für Brauchwasser, eine Wasseraufbereitung, Regenwassernutzung, Wärmerückgewinnung, Bauteiltemperierung und ein Lichtmanagement zur Anpassung der Hallenbeleuchtung an das schwankende Tageslicht verfügt.

Um die produzierten Maschinen vor Korrosion und anderen äußeren Einflüssen zu schützen, verwenden wir spezielle Lacke. In den Produktionswerken Korbach und Reichertshofen setzen wir beispielsweise hochwertige Pulverlacke ein. Umweltfreundliche, wasserbasierte Lacke garantieren eine hochwertige Lackierung bestimmter Baugruppen der Maschinen aus Reichertshofen und Pfullendorf. An unseren anderen Fertigungsstandorten untersuchten wir im Berichtsjahr ebenfalls, wie wir dort künftig den Umweltschutz weiter verbessern können.

Seit Januar 2009 beziehen wir für drei unserer Standorte umweltfreundlich erzeugte elektrische Energie.

Vorsichtiger Umgang mit umweltschädlichen Abfällen

Unsere Mitarbeiter haben weltweit eine hohe Sensibilität für gefährliche Abfälle. Entsprechende Vorgaben verankern wir auch in unseren Unternehmensleitlinien, wie beispielsweise im Qualitätsmanagementhandbuch. Dabei haben Recycling

oder Verwertung grundsätzlich Vorrang vor einer Entsorgung. Gefährliche Abfälle werden nach einer (europaweit einheitlichen) Abfallschlüsselnummer kategorisiert. Lack-, Schleif- und Ölschlämme werden in der Produktion gesondert aufgefangen, gefiltert und nach Möglichkeit wiederverwendet oder andernfalls fachgerecht entsorgt. Seit Mai 2010 wird die Entsorgung gefährlicher Abfälle unserer deutschen Standorte ausschließlich und einheitlich auf elektronischem Wege abgewickelt. Damit lassen sich die Informationen über das Abfall-Handling entsprechend weiterverarbeiten und effizient auswerten. So verbessern wir die Nachhaltigkeit unseres Wirtschaftens Schritt für Schritt im gesamten Unternehmen.

Prävention von Schäden und Unfällen

Zur Vermeidung von Schäden und Unfällen führten wir regelmäßige Sicherheitsunterweisungen und Arbeitssicherheitstrainings unserer Mitarbeiter durch, wie beispielsweise Seminare zu Ladungssicherheit, Ausbildung von Sicherheitsbeauftragten und Spezialschulungen für bestimmte Maschinen. Wo aufgrund der Prozesse angebracht, werden ergänzend regelmäßige SOS-Audits (Sicherheit, Ordnung, Sauberkeit) durchgeführt und bewertet. Insgesamt verbesserten wir die Einrichtungen ergonomischer Arbeitsplätze im Berichtsjahr.

Verantwortung endet nicht am Arbeitsplatz

Unser Unternehmen und seine Handlungsweisen sind geprägt von den typischen Werten mittelständischer Familienunternehmen, die auf ertragreiche Nachhaltigkeit ausgerichtet sind. Unsere Kultur ermöglicht eine dezentrale und damit aus Kundensicht schnelle und unbürokratische Organisation.

Mit zahlreichen freiwilligen Leistungen setzten wir uns für unsere Mitarbeiter ein. Dabei erweist sich Wacker Neuson als Familienunternehmen im klassischen Sinne: Wir trugen im Jahr 2010 abermals umfassend Sorge für unsere Mitarbeiter, wie zum Beispiel durch die Curt-Wacker-Gedächtnis-Stiftung, die in bestimmten Fällen in Not geratene Mitarbeiter unterstützt. Mit dem jährlich vergebenen Hermann-Wacker-Innovationspreis würdigen wir herausragende kreative, meist technische Leistungen unserer Beschäftigten, die dem Unternehmen nachhaltig dienen. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Personal“.

Qualitätsmanagementsystem durch Überwachungsaudit bestätigt

Hohe Haltbarkeit und Zuverlässigkeit, hohe Bedien- und Reparaturfreundlichkeit, niedrige Betriebskosten sowie die Einhaltung strengster Sicherheitsstandards sind für uns wesentliche Qualitätsmerkmale unserer Produkte. Um dies zu jeder Zeit bestmöglich sicherzustellen, zieht sich der hohe Qualitätsanspruch durch unsere gesamte Organisation. Dabei suchen wir ständig nach Verbesserungspotenzial. Im Jahr 2010 haben wir unser konzernweites Qualitätsmanage-

mentsystem weiter optimiert. So wurde im Rahmen der 2010 getätigten Investitionen ein nicht unerheblicher Teil in neueste und zweckorientierte Messtechnik investiert, um den hohen Anforderungen der bestehenden und neu eingeführten Produkte gerecht zu werden.

Die im Qualitätsmanagementsystem berücksichtigten Prozesse und Kennzahlensysteme sind dokumentiert und nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert. Das Qualitätsmanagement unserer beiden Geschäftsbereiche Baugeräte und Kompakt-Baumaschinen umfasst sowohl den Konzernsitz in München als auch die Produktionswerke in Reichertshofen, Pfullendorf, Linz, Norton Shores und Milwaukee (beide USA) sowie weiterhin das Logistikzentrum in Karlsfeld sowie sämtliche Vertriebsregionen in Deutschland. Dieses System ließen wir im Jahr 2010 durch eine externe Stelle überprüfen, die es in seiner umfassenden Wirksamkeit erneut bestätigte. Im Rahmen des Qualitätsmanagements werden beispielsweise monatliche Qualitätskennzahlen für die Produkte aller Standorte ermittelt, basierend auf den Märkten Deutschland, USA und Kanada. Diese Kennzahlen zeigen Verbesserungspotenziale auf und dienen damit der Qualitätssteigerung. Qualitätsmanagementbeauftragte überwachen fortlaufend die Umsetzung.

Einkauf

- Preise von Rohmaterialien und Zulieferteilen ziehen an
- Kontaktpflege zu Lieferanten intensiviert
- Lead-Buyer-Konzept erfolgreich

Die größten Kostenpositionen des Konzerns innerhalb der Herstellungskosten sind der Materialaufwand und der Aufwand für bezogene Leistungen.

Umgang mit Preisschwankungen am Beschaffungsmarkt

Für die Fertigung benötigt Wacker Neuson Bauteile und Rohmaterialien – allen voran Stahl, Aluminium und Kupfer, aber auch Stahlbaukomponenten, Gussteile sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten. Um den erwarteten Bedarf an Vorprodukten abzusichern, schloss Wacker Neuson schon in den Vorjahren flexible Vereinbarungen mit seinen Hauptlieferanten.

Das gute wirtschaftliche Umfeld führte zu einer Verteuerung von Rohstoffen, besonders von Stahl und Stahlkomponenten. Allerdings sicherten langfristige Verträge mit variablen Jahresabnahmemengen Wacker Neuson ein angemessenes Preisniveau für Komponenten. Wegen der Wechselkursveränderung Euro/Yen schlugen im Kompaktbaggerbereich höhere Preise von Dieselmotoren und Hydraulikkomponenten zu

Buche. Zu Jahresbeginn 2011 haben wir darum unsere Preise für Baugeräte und kompakte Baumaschinen um 3 bis 4 Prozent angehoben.

Lead-Buyer-Konzept optimiert Beschaffungspreise

Die Fertigungsstandorte der Kompaktklasse in Linz (Österreich), Pfullendorf und Korbach verfolgen seit längerem ein gemeinsames Lead-Buyer-Konzept. Durch die Bündelung in der Beschaffung gleicher oder ähnlicher Zulieferteile erzielen sie günstigere Einkaufskonditionen.

Unsere Konzerngesellschaft in Serbien beliefert unsere Fertigungsstandorte der Kompaktklasse teilweise intern mit vorgefertigten Stahlbaukomponenten, so dass die Produktionsprozesse in den Werken optimiert ablaufen und sich die Abhängigkeit von Lieferanten reduziert.

Der Trend zur Globalisierung der Beschaffung ist weiterhin ungebrochen. Die Auswahl der Beschaffungsmärkte wird immer wichtiger, wenn es darum geht, die Wettbewerbsfähigkeit von Wacker Neuson zu sichern. Aus diesem Grund unterhalten wir weltweit Einkaufsbüros, zum Beispiel in Shanghai. Ziel ist die verstärkte Konzentration auf leistungsfähige Schlüssellieferanten und ihre frühzeitige Einbindung in den Entwicklungs- und Produktionsprozess.

Unsere Einkaufs-, Produktions- und Logistikprozesse werden wir künftig noch konsequenter aufeinander abstimmen, um die gesamte Lieferkette zu optimieren und die Abhängigkeit zu einzelnen Lieferanten zu minimieren. Zur Auswirkung von Lieferengpässen seitens der Zulieferer im Jahr 2010 finden sich weitere Informationen im Kapitel „Produktion“.

Personal

- Gestiegene Nachfrage führt zu gezielten Neueinstellungen
- Personalmarketing verstärkt
- Ausbildung junger Menschen gefördert

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Wacker Neuson Konzerns tragen wesentlich zum Erfolg und zum Wachstum des Unternehmens bei. Daher ist es ein zentrales Element unserer Personalstrategie, die Kompetenzen und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter zu sichern und weiterzuentwickeln. Die Grundlagen unseres partnerschaftlichen und kooperativen Miteinanders sind Fairness, Respekt und Vertrauen.

Mitarbeiter nach Bereichen

in %

Produktion		33,5
Vertrieb und Service		47,2
Administration		11,0
Sonstige		8,3

Personalkapazität im Zuge der Auftragslage leicht gestiegen

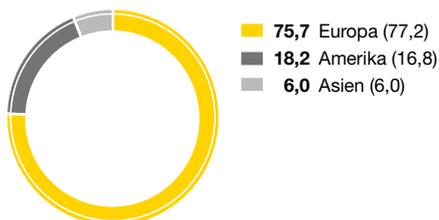
Dank der guten Geschäftsentwicklung haben wir die Maßnahmen, mit denen wir im Jahr 2009 die Personalkapazität noch um über 20 Prozent reduziert hatten (Flexibilisierung von Arbeitszeitkonten, Ausnutzung von Gleitzeitguthaben, Reduktion von Leiharbeitskräften, Kurzarbeitsregelung und Stellenabbau), in der ersten Jahreshälfte 2010 vollständig eingestellt. Hatten sich Ende 2009 noch rund 15 Prozent unserer Mitarbeiter in Kurzarbeit befunden, so konnten wir die Kurzarbeit Ende April 2010 aufgrund der gestiegenen Produktionsauslastung beenden. In einigen Bereichen des Unternehmens stellten wir sogar bereits wieder Mitarbeiter ein, so zum Beispiel in den USA und in Österreich, um unsere Wachstumsstrategie nicht zu gefährden.

Zum 31. Dezember 2010 waren insgesamt 3.142 Mitarbeiter (Vorjahr: 3.059 Mitarbeiter) im Konzern beschäftigt, 2,7 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Die Zahl der Mitarbeiter wurde bei diesen Angaben auf Vollzeitbasis umgerechnet. Leiharbeitskräfte sind nicht berücksichtigt.

Von den Mitarbeitern des Wacker Neuson Konzerns waren zum Bilanzstichtag 2.379 Mitarbeiter oder 75,7 Prozent in Europa beschäftigt (Vorjahr: 2.361). 573 Mitarbeiter arbeiteten in der Region Amerika (Vorjahr: 513), 190 in der Region Asien (Vorjahr: 185). In Deutschland belief sich die Zahl der Mitarbeiter Ende 2010 auf 1.505 (Vorjahr: 1.533), in den USA waren es 496 Mitarbeiter (Vorjahr: 442). Der Personalaufwand lag in Summe bei 183,1 Mio. Euro (Vorjahr: 170,5 Mio. Euro).

Mitarbeiter nach Regionen

in % (Vorjahr)

**Altersstruktur**

Anzahl Mitarbeiter in %

15–20		4,2
21–30		19,4
31–40		23,3
41–50		28,2
51–60		20,7
Über 60		4,1

Personalmarketing- und entwicklung intensiviert

Eine qualifizierte Berufsausbildung ermöglicht jungen Menschen einen guten und attraktiven Einstieg in die Arbeitswelt. Im Jahr 2010 förderten wir an unseren Produktionsstandorten die Ausbildung von 118 jungen Menschen in gewerblichen oder kaufmännischen Berufen sowie in den praxisorientierten Studiengängen einer dualen Hochschule (Vorjahr: 146). Dabei folgen unsere Ausbildungsprinzipien insbesondere der Schaffung vielfältiger Einsatzbereiche, eigener Verantwortungsfelder sowie intensiver und individueller Betreuung der Auszubildenden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug die Ausbildungsquote des Wacker Neuson Konzerns weltweit 4,8 Prozent (Vorjahr: 6,1 Prozent). Wie im Vorjahr schlossen 45 Auszubildende ihre Ausbildung ab, davon übernahmen wir 31 (Vorjahr: 28) in ein Beschäftigungsverhältnis, was einer Übernahmequote von 68,9 Prozent entspricht (Vorjahr: 62 Prozent). In Manila setzten wir die Ausbildung in Zusammenarbeit mit dem Don-Bosco-Institut fort. Hier bildeten wir – in Anlehnung an das deutsche duale Ausbildungskonzept – 7 Jugendliche aus einkommensschwachen Familien aus (Vorjahr: 19 Jugendliche).

Dank unserer Präsenz bei etablierten Karrieretagungen konnten qualifizierte Absolventen gewonnen und systematisch gefördert werden. Neben der stärkeren Nutzung von Recruiting-Netzwerken wollen wir auch unsere Kontakte zu Fachhochschulen und Universitäten zukünftig weiter ausbauen, um gezielt Fachkräfte für unser Unternehmen anzusprechen.

Weiterbildung und freiwillige Sozialleistungen

Die Fortbildung unserer Mitarbeiter ist und bleibt für uns ein zentrales Anliegen. Im Mittelpunkt unserer internen Schulungen und Weiterbildung standen 2010 die Bereiche Technik, IT-Systeme wie SAP-Anwendungen sowie Sprachen. Die Wacker Neuson Akademie führte insgesamt 273 Kurse durch (Vorjahr: 129). Rund 3.341 Kursteilnehmer – aus dem eigenen Unternehmen und zunehmend aus denen unserer Kunden –

Mitarbeiterzahl Konzern¹ zum 31. Dezember

2010	2009	2008	2007 ²	2006	2005 ³
3.142	3.059	3.665	3.659	2.837	2.630

¹ Nach Anzahl Stellen (Jobs)

² Nach Fusion mit Neuson Kramer

³ Nach Akquisition Weidemann

Mitarbeiterkennzahlen¹

	31.12.2010	31.12.2009
Anteil Teilzeitmitarbeiter in %	3,5	3,31
Anzahl Auszubildende	118	146
Ausbildungsquote in %	4,7	6,05
Personalentwicklungsausgaben in Euro	rd. 660.000	rd. 430.000
Durchschnittsalter in Jahren	41,1	40,76
Anzahl Männer (Anteil in %)	2.084 (83,4)	2.005 (83,02)
Anzahl Frauen (Anteil in %)	414 (16,6)	410 (16,98)
Betriebszugehörigkeit in Jahren	12,05	12,13
Fluktuation in %	8,6	21,28 ²
Krankheitsquote in %	2,65	2,81

¹ Bezogen auf 72 Prozent aller Mitarbeiter (2009: 75 Prozent).

² Effekt aufgrund der Marktkrise, da betriebsbedingte Kündigungen eingerechnet sind.

nutzten dieses Angebot (Vorjahr: 1.780). Die Aufwendungen für Personalentwicklung der wichtigsten Konzerngesellschaften (rund 72 Prozent aller Mitarbeiter) beliefen sich im Jahr 2010 auf rund 0,66 Mio. Euro (Vorjahr: 0,43 Mio. Euro).

Im Berichtsjahr boten wir unseren Mitarbeitern in Deutschland erneut zahlreiche freiwillige Sozialleistungen, darunter eine arbeitgeberfinanzierte, betriebliche Altersversorgung. Konzernweit unterstützen wir Mitarbeiter – je nach Standort – zudem mit Stipendien und Maßnahmen zur Gesundheitsförderung.

Flächentarifverhandlungen in Deutschland fanden im Jahr 2010 keine statt.

Als Unternehmen wird Wacker Neuson weiterhin erfolgreich sein, weil die Belegschaft und das Management gemeinsam den Prozess permanenter Veränderungen als Chance begreifen und nutzen. Laufende Prozessverbesserungen und Strukturüberprüfungen sind Teil unserer Organisationsentwicklung.

Vertrieb, Kunden und Marketing

- Erfolgreiche Messeauftritte
- Vertriebsstruktur an Marktstruktur der jeweiligen Länder angepasst
- Erfolgreiche Vermarktung der Kompaktklasse über das vorhandene Vertriebsnetzwerk

Weltgrößte Baumaschinenmesse bauma 2010 und andere Branchenmessen erfolgreich

Im April 2010 präsentierte sich der Konzern auf der weltweit größten Baumaschinenmesse bauma 2010 in München. Das ebenso hochwertige wie innovative Produktangebot unserer Marken Wacker Neuson und Kramer Allrad fand große Zustimmung. Dabei richteten wir den Fokus auf Innovationen, die bereits in der Serienfertigung verankert waren, also nicht nur als Prototypen in eine fernere Zukunft wiesen. Das wirkte sich günstig auf den Verkauf auf der Messe aus. Gegenüber der vorherigen bauma im Boomjahr 2007 ist die Zahl der Vertragsabschlüsse erheblich gestiegen. Das Auftragsvolumen aus dem Direktvertrieb (ohne Berücksichtigung des Händlergeschäfts) nahm um mehr als 25 Prozent zu.

Auch auf der Galabau in Nürnberg, der größten Branchenmesse im deutschsprachigen Raum für Garten- und Landschaftsbau, präsentierte der Konzern seine breite Palette Ende September erfolgreich. Der Auftragseingang im Vergleich zur letzten Galabau im Jahr 2008 stieg um beachtliche 70 Prozent.

Kleinere, aber erfolgreiche Messeauftritte und Produktpräsentationen fanden statt in Großbritannien, Frankreich, Deutschland und den USA. Solche Veranstaltungen sind für den Konzern wichtig, weil sich die Besucher dort mit eigenen Augen von unseren hochwertigen Produkten überzeugen können. Alle unsere Messeauftritte waren hervorragend besucht und führten zu sehr guten Kundengesprächen.



Die Weidemann GmbH präsentierte ihre Produkte auf zahlreichen Landwirtschaftsmessen in Europa, unter anderem auf der EuroTier 2010, einer der größten Messen für die Landwirtschaft in Europa. Hier präsentierte sich die Marke „Weidemann“ mit einem überarbeiteten Corporate Design, aus dessen Logo auch der Verbund mit dem Wacker Neuson Konzern hervorgeht.

Ausbau des eigenen weltweiten Vertriebsnetzes

Unsere Vertriebsstrukturen richten wir jeweils an den lokalen Märkten aus. Unsere Produkte vertreiben wir auf drei Wegen – im Direktvertrieb an Endkunden oder Vermietunternehmen, über ein weltweites Händlernetz oder in der Kombination von beidem. In Europa vertreiben wir hauptsächlich direkt an Endkunden, Großkunden und Vertriebspartner. Weidemann-Produkte für die Landwirtschaft verkaufen wir hauptsächlich in Europa über spezielle Händlernetze. Produkte unter der Marke „Kramer Allrad“ vertreiben wir ausschließlich in Europa. In Amerika vertreibt der Konzern ausschließlich Wacker Neuson Produkte an Vermietunternehmen sowie an Vertriebshändler. In der Region Asien liefern wir unsere Produkte an kleinere Bauunternehmen, Händler und Vermietunternehmen.

Die jeweiligen nationalen Vertriebswege haben wir im Berichtsjahr erfolgreich weiterentwickelt, unter anderem in Frankreich, Polen, Australien, Südafrika, Russland und China. Allen voran auf dem bedeutenden US-amerikanischen Markt treiben wir die Einführung kompakter Baumaschinen voran und bauen dazu unser dortiges Händlernetz aus, das ausschließlich ein ausgewähltes Programm von Baugeräten und kompakten Baumaschinen der Marke Wacker Neuson vertreibt. Um unsere Händler optimal zu bedienen, etablierten wir im Jahr 2010 in den USA über unsere Tochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation einen neuen Online-Service. Indem Produktinfor-

mationen (von Wacker Neuson als Hersteller) in Echtzeit an die Webseiten unserer Händler angebunden werden, verbessern wir die Kommunikation mit unseren Händlern und deren Kunden und schaffen eine wirkungsvolle Verkaufsschnittstelle.

Zu den Kunden des Wacker Neuson Konzerns zählten auch im Jahr 2010 Bauunternehmen (sowohl öffentliche als auch private Auftraggeber), Unternehmen des Garten- und Landschaftsbaus und der Industrie, Kommunen, Landwirtschaftsbetriebe, professionelle Vermietunternehmen und spezialisierte Händler. Mit unseren zehn größten Kunden erzielten wir im Geschäftsjahr weltweit rund 15 Prozent der Umsatzerlöse (Vorjahr: 13 Prozent). Bei Bauunternehmen und spezialisierten Händlern handelt es sich überwiegend um kleinere Unternehmen: Nach unserer Einschätzung beschäftigen fast drei Viertel dieser Kunden weniger als 10 Mitarbeiter.

Individualität und Kundenorientierung

Unsere Vertriebs- und Servicemannschaft konzentrierte sich im Berichtsjahr auf die Gewinnung neuer Kunden, auf verkaufsfördernde Maßnahmen und attraktive Finanzierungsmodelle über externe Dienstleister (beispielsweise eine Null-Prozent-Finanzierung). Zudem boten wir unseren Kunden individuelle, auf sie zugeschnittene Vertriebs- und Servicelösungen an und führten in unserem Schulungszentrum in Reichertshofen etliche Seminare durch. Das Angebot richtete sich an unsere eigene Vertriebs- und Servicemannschaft ebenso wie an Kunden. Diese informieren sich über den richtigen Einsatz unserer Produkte und Dienstleistungen und über deren Nutzen für ihre Bauprozesse. Im Rahmen der Vertriebsunterstützung für kompakte Baumaschinen fanden eine Reihe von Schulungen in Spanien, Frankreich, Italien, Polen, Australien und in den USA statt, die sich an Kunden und Mitarbeiter richteten.

IX. Risikobericht

Darstellung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, einschließlich der Angaben nach § 315 Abs. 2 Nr. 5 beziehungsweise § 289 Abs. 5 HGB sowie eines erläuternden Berichts des Vorstands hierzu

Ein Teil der Risikoberichterstattung ist die Darstellung des Risikomanagementsystems der Gesellschaft im Lagebericht. Zudem sind nach § 315 Abs. 2 Nr. 5 beziehungsweise § 289 Abs. 5 HGB die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess näher zu beschreiben. Da das interne Kontrollsystem ein integraler Bestandteil des allgemeinen Risikomanagementsystems ist, hat sich der Vorstand für eine zusammengefasste Darstellung entschieden. Diese Angaben werden – auch im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess – außerdem vorsorglich nach Maßgabe von § 175 Abs. 2 AktG in der (zwischenzeitlich wieder aufgehobenen) Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes näher erläutert.

Allgemeines

Das konzerneinheitliche Risikomanagementsystem soll Risiken rechtzeitig erkennen, bewerten und angemessen kommunizieren sowie frühzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Voraussetzung dafür ist eine verlässliche Identifikation, Bewertung und Überwachung aller Risiken, die diesem Ziel entgegenstehen könnten. Auch im Jahr 2010 setzte der Wacker Neuson Konzern sein Risikomanagementsystem als wesentliches Steuerungsinstrument für unternehmerische Entscheidungen und Geschäftsprozesse ein. Das Risikomanagementsystem schließt einen Planungsprozess für alle wesentlichen Unternehmensbereiche ein, außerdem ein umfassendes Konzernberichtswesen für alle Tochtergesellschaften, das regelmäßig analysiert, kommentiert sowie bewertet und allen Entscheidungsverantwortlichen zur Verfügung gestellt wird, sowie Prozessbeschreibungen für alle Unternehmensbereiche und die Konzernrevision.

Im Risikomanagementhandbuch sind die Unternehmensziele, die Risikopolitik des Unternehmens im Sinne von Definition, Einschätzung und Quantifizierung eventueller Risiken sowie Aufbau und Ablauf des Risikomanagementsystems festgelegt. Zudem regelt es die Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sowohl im Prozess der Risikoidentifikation als auch bei der Analyse, Überwachung und Kommunikation identifizierter Risiken. So können geeignete Maßnahmen getroffen werden, um den erkannten Risiken aktiv zu begegnen. Jedes Risikomanagementsystem ist jedoch mit gewissen Einschränkungen verbunden. Der Konzern ist bestrebt, fehlerhafte Kontrollen oder sonstige Lücken auszuschließen. Dennoch bieten auch die in unserem Unternehmen eingesetzten und in diesem

Bericht näher beschriebenen Kontrollsysteme keine absolute Gewähr und Sicherheit, dass wir alle Risiken stets vollständig, richtig und rechtzeitig erkennen und erfassen.

Kategorisierung der Risiken

Risikoklassen	Schadenserwartungswerte ¹
Zu überwachen	50.000 bis 125.000 Euro
Wesentlich	125.000 Euro und mehr

¹ Schadenserwartungswert = (Eintrittswahrscheinlichkeit/100) x Schadenshöhe.

Das Risikoberichtswesen dient dazu, die in den Unternehmensbereichen identifizierten Risiken einzeln aufzuführen und zu beschreiben. Vierteljährlich werden diese überprüft und, falls erforderlich, um neu identifizierte Risiken ergänzt. Zu diesem Zweck führt die Abteilung Controlling eine Erhebung in den Ressorts am Konzernsitz und bei den Tochtergesellschaften durch. Nach Kontrolle auf Vollständigkeit und Plausibilität werden die erhobenen Daten aggregiert.

Teil des übergreifenden Risikomanagementsystems im Konzern ist ein systematisches Finanzrisikomanagement. Dazu hat der Konzern Richtlinien definiert sowie Prinzipien für bestimmte Bereiche festgelegt, wie zum Beispiel für den Umgang mit Fremdwährungsrisiken, Zinsrisiken und Kreditrisiken, für den Einsatz derivativer und nicht derivativer Finanzinstrumente sowie für die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen. Zur Risikobewertung setzen wir sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die konzernweit einheitlich gestaltet sind und die Bewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg vergleichbar machen. Die Bewertung orientiert sich an der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Schadenshöhe.

Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken

Kategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens in %
Gering	0 bis 5
Mittel	5 bis 20
Hoch	20 bis 50
Sehr hoch	50 bis 99

Wesentliche Merkmale des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie Erläuterungen hierzu

Dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz entsprechend umfasst das interne Kontrollsystem Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Rechnungslegung sicherzustellen, die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu garantieren und die Einhaltung der maß-

geblichen rechtlichen Vorschriften zu gewährleisten. In diesen Kontext gehört auch das interne Revisionssystem, soweit es die Rechnungslegung betrifft. Das Risikomanagementsystem, als Teil des internen Kontrollsystems, bezieht sich ebenso wie das Revisionssystem bei der Rechnungslegung auf die entsprechenden Kontroll- und Überwachungsprozesse – allen voran bei handelsbilanziellen Positionen, die Risikoabsicherungen des Unternehmens erfassen (Bewertungseinheiten).

Folgende Merkmale kennzeichnen das interne Kontrollsystem sowie das Risikomanagementsystem des Wacker Neuson Konzerns im Hinblick auf die Rechnungslegung:

- Die Verantwortungsbereiche für die Rechnungslegungsprozesse sind in Gesellschaft und Konzern klar definiert: Verantwortlich sind die Abteilungen Accounting, Controlling, Revision und Treasury. Die Gesamtverantwortung für den Rechnungslegungsprozess trägt der Vorstand. Grundsätzlich besteht bei der Rechnungslegung eine strikte Trennung zwischen Erfassung und Prüfung.
- Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter sind bestens qualifiziert.
- Wir verfügen über adäquate Systeme und Prozesse für unsere Planung sowie für unser Berichtswesen, Controlling und Risikomanagement und arbeiten mit diesen konzernweit. Quartalsweise oder monatlich fällige Berichte – auch im Bereich Rechnungslegung – ermöglichen eine schnelle Reaktion auf überraschend auftretende, negative Entwicklungen.
- Arbeitsanweisungen sind schriftlich dokumentiert und allen beteiligten Mitarbeitern des Konzerns jederzeit zugänglich. Dazu gehören unter anderem das konzernweite Accounting-Manual und weitere Regelungen, zum Beispiel Bewertungsvorgaben oder die verpflichtende Anwendung des Vier-Augen-Prinzips in festgelegten Fällen. Die Arbeitsanweisungen gewährleisten, dass gleichartige Vorgänge im gesamten Konzern identisch bearbeitet werden. Bei Bedarf aktualisieren wir sie und passen sie neuen Gegebenheiten und Bedürfnissen an.
- Die Rechnungslegung erfolgt durch praxiserprobte Standardsoftware. Alle eingesetzten Systeme sind gegen unbefugten Zugriff durch Dritte gesichert.
- Stichprobenweise prüfen Vorgesetzte die Buchungen, auch implementierte elektronische Prüfungsfunktionen werden regelmäßig aktiv oder führen Plausibilitätsprüfungen durch. Bei allen rechnungslegungsrelevanten Prozessen (zum Beispiel Zahlungsläufen) sind geeignete Kontrollen installiert (unter anderem das Vier-Augen-Prinzip und analytische Prüfungen).

- Rechnungslegungsrelevante Prozesse werden außerdem regelmäßig durch die interne Revision geprüft.
- Verschiedene unternehmensinterne Instanzen wie die Revision oder der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats prüfen und bewerten regelmäßig die Funktionsfähigkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess.

Bezogen auf den Rechnungslegungsprozess dient unser internes Kontroll- und Risikomanagementsystem dazu, sicherzustellen, dass unternehmerische Sachverhalte bilanziell richtig erfasst, aufbereitet und gewürdigt sowie in die Rechnungslegung übernommen werden. Damit lassen sich Fehler im Rechnungslegungsprozess weitgehend vermeiden, wenigstens aber erkennen.

Grundlagen eines solchen effizienten Kontrollprozesses sind die geeignete personelle und materielle Ausstattung, die Verwendung von adäquater Software sowie eine klare Führungs-, Kontroll-, und Überwachungsstruktur und unternehmensinterne Vorgaben und Richtlinien. Die klare Abgrenzung der Verantwortungsbereiche sowie verschiedene Kontroll- und Überprüfungsmechanismen, wie sie vorstehend genauer beschrieben sind (insbesondere das Vier-Augen-Prinzip und Plausibilitätskontrollen), stellen eine korrekte und verantwortungsbewusste Rechnungslegung sicher.

So erreichen wir, dass in der Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den handelsrechtlichen und weiteren gesetzlichen Vorgaben, den internationalen Rechnungslegungsstandards, der Satzung sowie mit konzerninternen Richtlinien erfasst, verarbeitet und dokumentiert sowie zeitnah und korrekt buchhalterisch erfasst werden. Das eingerichtete Risikomanagement gewährleistet hierbei, dass die Risiken frühzeitig erkannt sowie angemessen behandelt und schnell kommuniziert werden. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass Vermögensgegenstände und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet werden. Somit erhalten unsere Interessen- und Anspruchsgruppen zeitnah verlässliche und relevante Informationen.

Risiken

Die Gesellschaft sieht zum 31. Dezember 2010 für den Wacker Neuson Konzern folgende wesentliche Risiken, die zu einer Beeinträchtigung des Geschäftsverlaufs führen können:

Umfeld- und Branchenrisiken (Gesamtwirtschaftliche Risiken, Branchenrisiken, Standort- und Länderrisiken sowie sonstige Absatzrisiken)

Die Risikokategorie „Umfeld- und Branchenrisiken“ stellt mit rund 49 Prozent den größten Anteil am Gesamtrisiko dar (Vorjahr: 32,2 Prozent).

Der Wacker Neuson Konzern ist abhängig von der allgemeinen konjunkturellen Lage und der Entwicklung der internationalen Bauwirtschaft. Die Tochtergesellschaften Weidemann GmbH und – in geringerem Maße – die Kramer-Werke GmbH sowie die Wacker Neuson Linz GmbH unterliegen der Entwicklung der Landwirtschaft.

Die Krisen auf dem amerikanischen Immobilien- und Hypothekenmarkt waren die Vorläufer der realwirtschaftlichen Rezession im Jahr 2009, die die Bau- und Agrarmärkte massiv beeinträchtigte und deren Nachklang auch im laufenden Jahr zu spüren ist. Eine erneute Schwäche der amerikanischen Wirtschaft kann die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des Konzerns dämpfen. So könnte die schwache Entwicklung wichtiger Frühindikatoren der Bautätigkeit in den USA ein weiterhin nicht unerhebliches Korrekturpotenzial andeuten. Die Stabilisierung des amerikanischen Immobilienmarkts ist aber eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich die dortige Bauwirtschaft nachhaltig erholen kann und keine erneute Rezession auslöst. Folglich besteht das grundsätzliche Risiko, dass unsere Kernmärkte USA und Europa erneut von einer Schwäche der Bauwirtschaft betroffen sein könnten.

Zahlreiche staatliche Investitionen in Infrastrukturmaßnahmen hatten zur Stabilisierung des Sektors beigetragen. Das Auslaufen dieser Investitionsprogramme in unseren Kernmärkten USA und Europa kann zum Rückgang öffentlich finanzierter Bauvorhaben führen. Zudem könnte die Schuldensituation einiger EU-Länder Bauinvestitionen verzögern. Beides würde die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des Wacker Neuson Konzerns beeinträchtigen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch eine aktive Marktbearbeitung, durch Diversifizierung seiner Endmärkte in verschiedene Branchen, durch die Einführung neuer Produkte – allen voran kompakter Baumaschinen – sowie den Ausbau des Wacker Neuson Händlernetzes.

Die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz tragen einen hohen Anteil zum Konzernergebnis bei. Ungünstige Marktveränderungen in diesen drei Ländern würden sich verhältnismäßig stark auf das Konzernergebnis auswirken. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko, indem es den deut-

schen, österreichischen und schweizerischen Markt über den Direktvertrieb flexibel und aktiv bearbeitet.

Der Wacker Neuson Konzern ist auch saisonalen Absatzveränderungen ausgesetzt. Die Umsätze können dementsprechend unterjährig schwanken.

Aufgrund der Internationalität seiner Geschäftsaktivität ist das Unternehmen verschiedensten nationalen politischen, volkswirtschaftlichen und sonstigen Risiken ausgesetzt.

Wir stehen in einem intensiven internationalen Wettbewerb. Dennoch hält der Wacker Neuson Konzern grundsätzlich an seiner von den Kunden akzeptierten Preisstrategie fest. Dem Risiko, dadurch Marktanteile zu verlieren, begegnen wir damit, dass wir beispielsweise attraktive Finanzierungslösungen anbieten und das Ersatzteil- und Serviceangebot weiter stärken.

Falls einzelne Vertriebspartner die Produkte nicht im erwarteten Umfang vertreiben, kann das Unternehmen nicht die geplanten Umsatzerlöse und Erträge erzielen. Wacker Neuson baut sein Händlernetz kontinuierlich aus. Sowohl für die Bau- als auch für die Landwirtschaft sollen unsere Händler jeweils das vollständige Produktportfolio anbieten. Dabei besteht grundsätzlich das Risiko, dass sich Händler nur für Teile des Sortiments entscheiden und Händler aus dem bestehenden Vertriebsnetz zu Produkten anderer Hersteller wechseln. Das Unternehmen pflegt daher zu seinen Vertriebspartnern einen intensiven Kontakt, der ganz auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist, und offeriert ihnen attraktive Angebote.

Ein weiteres Risiko sehen wir auch bei der länderspezifisch unterschiedlichen Kunden- und Lieferantenstruktur. In einzelnen Ländern kann ein Verlust von Großkunden (durch Insolvenz oder Marktkonsolidierung) die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der jeweiligen Tochtergesellschaft stark beeinträchtigen. Dem Risiko begegnet das Unternehmen mit einer aktiven Kundenbeziehung und einer Flexibilität in der Zusammenarbeit.

Im internationalen Markt konzentriert sich die Nachfrage zunehmend, weil sich Kunden zusammenschließen. Ebenfalls denkbar sind Übernahmen von Kunden durch Finanzinvestoren. Solche Entwicklungen können sich nachteilig, aber auch vorteilhaft auf Absatz und Umsatz des Wacker Neuson Konzerns auswirken. Beides ist derzeit kaum einzuschätzen. Der Wacker Neuson Konzern begegnet diesem Risiko, indem er die Kommunikation mit seinen Kunden intensiviert und seine Marken weiter stärkt.

Leistungswirtschaftliche Risiken (Risiken aus den Bereichen Beschaffung, Produktion sowie Forschung und Entwicklung)

Die Risikokategorie „Leistungswirtschaftliche Risiken“ stellt mit rund 29 Prozent den zweitgrößten Anteil am Gesamtrisiko dar (Vorjahr: 9,9 Prozent).

Der Konzern benötigt zur Herstellung seiner Produkte Bauteile und Rohmaterialien, vor allem Stahl, Aluminium und Kupfer. Für die Fertigung verwenden wir Stahlbaukomponenten, Gussteile sowie Hydraulik- und Fahrwerkskomponenten mit unterschiedlich hohen Rohstahlanteilen. Aufgrund der Rezession im Jahr 2009 hatten Lieferanten ihre Kapazitäten zum Teil so deutlich reduziert, dass es im starken Aufschwung zu Engpässen kam. Lieferengpässe unserer Zulieferer können zu Verzögerungen bei der Auslieferung unserer Produkte führen. In dem Zusammenhang kann es auch zu erhöhten Zulieferpreisen kommen. Ein Risiko, dass Zulieferer in Lieferverzögerung oder Finanzierungsschwierigkeiten geraten, besteht weiterhin, ist jedoch deutlich gesunken. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer intensiven Kontaktpflege zu seinen Zulieferern, etwa indem es seine Lieferanten stärker in die Planung einbezieht, besondere Rahmenverträge gestaltet und neuartige Kooperationsstrategien entwickelt. Zur Sicherung der Lieferfähigkeit baut Wacker Neuson bedarfsgerecht Bestände auf.

Preisanstiege für Rohmaterialien insbesondere bei Stahl, aber auch bei Komponenten, die durch die aktuelle Erholung der Nachfrage sowie durch Wechselkurseffekte verursacht werden, können die Herstellungskosten im Wacker Neuson Konzern erhöhen. Das Unternehmen begegnet dem Risiko durch Absicherung mit längerfristigen Verträgen und durch mehr Flexibilität in der Beschaffung. Im regelmäßigen Dialog mit unseren Geschäftspartnern und Zulieferern entwickeln wir gemeinsam tragfähige Lösungen. Der Markt akzeptiert die Weitergabe von Preiserhöhungen in angemessenem Umfang in der Regel.

Wir sind auch davon abhängig, dass Zulieferteile und Rohmaterialien fehlerfrei sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Qualitätsmängel der Vorprodukte können bei uns zum einen zu Qualitätsproblemen führen, zum anderen zu Produktionsverzögerungen und damit zu einer verspäteten Auslieferung unserer Produkte. Der Wacker Neuson Konzern stellt sich diesem Risiko mit einem Qualitätsmanagementsystem, das auch unsere Lieferanten einschließt.

Der Wacker Neuson Konzern ist davon abhängig, neue Produkte zu entwickeln und diese rechtzeitig in den Markt einzuführen. Dabei haben wir internationale sowie nationale Gesetze und Vorgaben zu befolgen und in der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Sollte dies nicht fortlaufend gelingen, könnte dies die Wettbewerbsposition und die Wachstumschancen unseres Unternehmens schmälern. Unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung arbeitet daher fortlaufend an neuen Produkten und an der Überarbeitung der Produktpalette. Dabei orientieren wir uns stets an den Bedürfnissen des Marktes und berücksichtigen geltende Richtlinien, Gesetze und Verordnungen.

Unternehmensstrategische Risiken (Risiken aus geschäftspolitischen Entscheidungen, der Erschließung neuer Märkte, der Einführung neuer Produkte, der Akquisition und Integration neuer Unternehmen sowie Investitionsrisiken)

Unserer langfristigen Strategie folgend, bauen wir den Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen und unser Vertriebs- und Servicenetz aus. Damit sind Investitionen verbunden, die sich möglicherweise nicht amortisieren. Zudem können einzelne Projekte unvorhersehbare Risiken bergen, die eine geplante Umsetzung verzögern. Wir begegnen diesen Risiken mit einem der aktuellen Marktlage angepassten Umsetzungstempo, der sorgfältigen Prüfung sämtlicher Investitionsvorhaben und möglicher immanenter Gefahren, einem straffen Projektmanagement und der Beibehaltung einer hohen Eigenkapitalquote.

Risiken ist das Unternehmen auch im Zusammenhang mit der weiteren internationalen Expansion ausgesetzt. Wir etablieren kompakte Baumaschinen in den Regionen Europa, Amerika und mittelfristig auch in der Region Asien. Einen entsprechenden Bedarf haben wir bei unseren Kunden identifiziert. Sollte die Expansion mittel- bis langfristig nicht wie geplant verlaufen oder sollten sich nationale Vertriebswege nicht harmonisieren lassen, zum Beispiel, weil Kunden in bestimmten Ländern die Produkte nicht wie erwartet nachfragen, könnte dies unsere langfristig ausgerichtete Wachstumsplanung verändern oder beeinträchtigen. Dieses Risiko begrenzen wir mit einer regelmäßigen Erfolgsüberprüfung unserer Maßnahmen, einer marktgerechten Flexibilität sowie der intensiven Schulung unserer Vertriebsmannschaft.

Zur Gewinnung von Marktanteilen beziehungsweise zur Erweiterung unserer Produktpalette ziehen wir auch Allianzen und Akquisitionen in Betracht, die wir sorgfältig prüfen. Schätzen

wir Risiken bei solchen Allianzen und Akquisitionen falsch ein, kann sich dies nachteilig auf die Geschäftsentwicklung und die Wachstumsaussichten des Wacker Neuson Konzerns auswirken.

Unsere OEM-Partnerschaft mit der CLAAS Global Sales GmbH und unsere strategische Partnerschaft mit Caterpillar Inc., Peoria, USA, sind durch langfristige Vertragsregelungen abgesichert. Einem möglichen Ausfall dieser OEM-Geschäfte begegnet der Konzern mit einer engen Zusammenarbeit und intensiven Kontaktpflege, einer stetigen Optimierung von Prozessen und Produktqualität.

Ein weiteres Risiko sehen wir im Verlust von Lieferanten (zum Beispiel durch Insolvenz), der die Lieferfähigkeit und damit die jeweiligen Absatzziele gefährden kann; dasselbe gilt bei nicht fristgerechter Lieferung von Teilen und Zubehör. Diese Risiken minimieren wir durch eine aktive Marktbearbeitung und durch besondere Rahmenverträge, die die Lieferfähigkeit unserer Partner sicherstellen.

Geplante gesellschaftsrechtliche Umstrukturierungen könnten sich als schwierig und zeitlich aufwendig erweisen.

Informationen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken (Risiken aus Finanzinstrumenten, aus Wechselkurs- und Zinsänderungen sowie Finanzierungsrisiken) finden Sie im Konzernanhang (Anhangangaben Nr. 23 und 30). Auf die Risikokategorie „Finanzwirtschaftliche Risiken“ entfallen rund 12 Prozent des Gesamtrisikos (Vorjahr: 49,5 Prozent).

Rechtliche Risiken (Risiken aus anhängigen Verfahren, aus dem Patent- oder Markenrecht sowie steuerrechtliche Risiken)

Im Fall, dass das Unternehmen sein geistiges Eigentum nicht mehr ausreichend schützen könnte, hätte dies einen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit zur Folge. Wir reduzieren dieses Risiko mit einem intensiven Patent- und Schutzrechtswesen.

Marktführende Produkte des Unternehmens werden besonders durch chinesische Hersteller kopiert. Hierdurch kann es zu Absatzstörungen kommen. Das Risiko minimieren wir durch eine aggressivere Durchsetzung unserer Schutzrechte sowie den Ausbau des internationalen Vertriebs- und Servicenetzes.

Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüche können zu Schadenersatz- und Unterlassungsansprüchen führen. Wir minimieren dieses Risiko zum einen durch höchste Sorgfalt bei der Entwicklung und Herstellung unserer Produkte, zum anderen durch die entsprechende Ausgestaltung unserer Verträge und deren konsequente Durchsetzung. Auseinandersetzungen mit Dritten über Schutzrechte begegnen wir durch Untersuchungen und Recherchen im Vorfeld.

Rechtsstreitigkeiten, die die finanzielle Lage des Wacker Neuson Konzerns wesentlich beeinflussen können, sind derzeit weder anhängig noch angedroht. Für die im Unternehmen verbleibenden Haftungsrisiken aus potenziellen Schadensfällen hat der Wacker Neuson Konzern weltweit Versicherungen abgeschlossen.

Sonstige Risiken (Risiken aus den Bereichen Personal, IT und Umwelt)

Das Unternehmen setzt IT-Systeme in unterschiedlichen Bereichen ein. Ein Ausfall dieser Systeme kann zum Beispiel den Produktions- und Warenfluss beeinträchtigen und zu Umsatzeinbußen führen. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch IT-technische Absicherungen. Um die Risiken bei der Einführung globaler IT-Systeme und zusätzliche Kosten zu vermeiden, arbeitet Wacker Neuson mit einem straffen Projektmanagement.

Durch strengere Vorschriften zum Lärm-, Umwelt- und Anwenderschutz können für den Wacker Neuson Konzern Mehrkosten entstehen. Das Unternehmen wirkt diesem Risiko durch eine angepasste Preispolitik entgegen.

Der Wacker Neuson Konzern hat wegen der aktuellen Marktentwicklung punktuell Bedarf an qualifizierten Ingenieuren aus dem Maschinenbau, der aufgrund der Arbeitsmarktsituation möglicherweise nicht zu decken ist. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko mit einer gezielten Suche nach Fachkräften.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns (Beurteilung der Risikosituation durch die Geschäftsleitung)

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Schadenerwartungswert insgesamt gesenkt.

Unsere Hauptrisiken liegen – Prozentual zum Gesamtrisiko – bei den leistungswirtschaftlichen, finanzwirtschaftlichen sowie den Umfeld- und Branchenrisiken. Alle drei Kategorien zusammen machen rund 90 Prozent des Gesamtrisikos aus (Vorjahr: 92 Prozent).

Weitere, wesentliche Risiken bestehen aus unserer Sicht derzeit nicht. Auch konnten wir gegenwärtig keine bestandsgefährdenden Risiken identifizieren, die sich in absehbarer Zukunft einzeln oder in ihrer Gesamtheit negativ auf das Unternehmen auswirken könnten.

Eine externe Analyse und Beurteilung des Risikoprofils des Wacker Neuson Konzerns – beispielsweise durch Ratingagenturen – findet derzeit nicht statt.

Risikoverteilung in %

Risikokategorie	Prozentualer Anteil am Gesamtrisiko
Umfeld- und Branchenrisiken	48,7
Leistungswirtschaftliche Risiken	29,1
Finanzwirtschaftliche Risiken ¹	12,1
Unternehmensstrategische Risiken	0,1
Rechtliche Risiken	3,5
Sonstige Risiken	6,5

¹ Informationen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken (Risiken aus Finanzinstrumenten, aus Wechselkurs- und Zinsänderungen sowie Finanzierungsrisiken) finden Sie im Konzernanhang (Anhangangabe Nr. 23 und 30).

Umgang mit Chancen

Bei Chancen handelt es sich um interne und externe Entwicklungen, die sich positiv auf den Konzern auswirken können. Die direkte Verantwortung für die frühzeitige Identifikation und das Management von Chancen tragen keine Einzelpersonen, sondern Gremien, die auch die Entscheidungen über Projekte fällen, mit denen das Unternehmen auf neue Markt- und Kundenbedürfnisse reagiert: Diese Gremien setzen sich unter anderem aus Mitgliedern des Vorstands, Geschäftsführern der Tochtergesellschaften sowie Führungskräften aus den Abteilungen Forschung und Entwicklung, Produktmanagement, Qualitätsmanagement, Vertrieb und Service sowie Strategischer Einkauf zusammen. Bei unserer Entscheidungsfindung verfolgen wir einen Ansatz, der chancenorientiert ist, ohne dabei die Risiken zu vernachlässigen. Das

System soll zukünftig zu einem – konzernweit einheitlichen – Chancenmanagementsystem ausgebaut werden. Ausgewählte Chancenpotenziale des Wacker Neuson Konzerns werden im Kapitel „Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns“, → S. 94 erläutert.

X. Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB sowie zugleich erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG

Nach § 315 Abs. 4 HGB besteht für börsennotierte Aktiengesellschaften die Pflicht, im Konzernlagebericht Angaben zur Kapitalzusammensetzung, zu Aktionärsrechten und deren Beschränkungen, zu den Beteiligungsverhältnissen und zu den Organen der Gesellschaft zu machen, welche übernahme-relevante Informationen darstellen. Dieselben Angaben sind nach § 289 Abs. 4 HGB auch im Lagebericht der Gesellschaft zu machen. Nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG hat der Vorstand zu diesen Angaben außerdem der Hauptversammlung einen erläuternden Bericht vorzulegen. Nachfolgend werden die Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB beziehungsweise § 289 Abs. 4 HGB mit den entsprechenden Erläuterungen nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG zusammengefasst.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Zum 31. Dezember 2010 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft 70.140.000,00 Euro und ist gemäß § 3 Abs. 2 der Satzung der Wacker Neuson SE eingeteilt in 70.140.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie. Verschiedene Aktiegattungen bestehen nicht; mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden, die sich im Einzelnen insbesondere aus den §§ 12, 53a, 188 ff. und 186 AktG ergeben. Die Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes finden dabei auf die Wacker Neuson SE gemäß Art. 9 Abs. 1 lit c) ii), Art. 10 der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8. Oktober 2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE) (nachfolgend: SE-Verordnung) Anwendung, soweit sich aus speziellen Vorschriften der SE-Verordnung nichts anderes ergibt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Angaben zum Konsortialvertrag

Zwischen einigen Gesellschaftern und Gesellschaften der Wacker-Familie einerseits und Gesellschaften und Gesellschaftern von Neuson andererseits besteht ein Konsortialvertrag. Die Konsorten beschließen vor jeder Hauptversammlung der Wacker Neuson SE über die Ausübung der Stimm- und Antragsrechte in der Hauptversammlung. Jeder Konsorte ist verpflichtet, in der Hauptversammlung sein Stimm- und Antragsrecht entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums auszuüben oder ausüben zu lassen. Kommt ein Beschluss des Konsortiums nicht zustande, haben die Konsorten im Hinblick auf die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Feststellung des Jahresabschlusses durch die Hauptversammlung, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, die Bestellung des Abschlussprüfers, die Wahrnehmung von Minderheitsrechten und bei aufgrund von Änderungen der Gesetzgebung oder der Rechtsprechung zwingenden Satzungsänderungen das Recht, ihr Stimmrecht frei auszuüben. In allen anderen Fällen haben die Konsorten ihre Stimme ablehnend abzugeben. Zwei Aufsichtsratsmitglieder werden von den Neuson-Gesellschaftern und zwei weitere Aufsichtsratsmitglieder von den Wacker-Gesellschaftern benannt.

Ohne Beschränkung zulässig sind Aktienübertragungen auf Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Abkömmlinge von Konsorten, auf minderjährige von Konsorten adoptierte Kinder, Geschwister, auf von einem Konsorten errichtete Stiftungen, die entweder gemeinnützig sind oder bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation Destinatäre und beherrschende Vorstandsmitglieder sind, sowie auf Gesellschaften, bei denen ausschließlich Personen der vorgenannten Qualifikation unmittelbar oder mittelbar Gesellschafter sind. Wird auf solche Personen übertragen, müssen sie dem Konsortialvertrag beitreten. Wird an dritte Personen übertragen, entgeltlich oder unentgeltlich, bestehen Erwerbsrechte der übrigen Konsorten. Bei jeder außerbörslichen Veräußerung an Dritte steht allen übrigen Konsorten ein Vorkaufsrecht zu. Ist eine Übertragung beabsichtigt, mit der insgesamt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte an der Wacker Neuson SE an Dritte übergehen, die nicht zum Personenkreis gehören, an den frei übertragen werden kann, haben die übrigen Konsorten ein Mitveräußerungsrecht. Wird ein Konsorte aus wichtigem Grund aus dem Konsortium ausgeschlossen, haben die übrigen Konsorten ein Erwerbs- beziehungsweise Vorkaufsrecht. Gleiches gilt, wenn ein Konsorte seine Konsortenqualifikation verliert.

Angaben zum Gesellschaftsvertrag der Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG

Ein Teil der Wacker Familiengeschafter hält einen Teil seiner Aktien über die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG, die wiederum auch über die Wacker-Werke GmbH & Co. KG Aktien hält. Den Wacker Familiengeschaftern werden die Aktien wirtschaftlich zugerechnet.

Der Konsortialvertrag geht den Regelungen des Gesellschaftsvertrages so lange vor, wie die Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG Partei des vorgenannten Konsortialvertrags ist. Vor jeder Hauptversammlung der Wacker Neuson SE findet eine Gesellschafterversammlung der Gesellschaft statt, in der die Wacker Familiengeschafter das Abstimmungsverhalten und die Ausübung von Antragsrechten festlegen. Allerdings sind die Stimmrechte in der Hauptversammlung entsprechend den Beschlüssen des Konsortiums abzugeben. Zwei der Wacker Familiengeschafter haben das Recht, je ein Aufsichtsratsmitglied der Anteilseigner vorzuschlagen, welches dann von den übrigen zu wählen ist.

Für diejenigen Familiengeschafter, die Partei des Konsortialvertrages sind, gelten nur die Erwerbs- und Vorkaufsrechte nach dem Konsortialvertrag. Bei Veräußerungen durch einen Familiengeschafter, der nicht Konsorte ist, greifen bei Veräußerungen an dritte Personen, die nicht vergleichbar qualifizieren wie diejenigen, auf die nach dem vorgenannten Konsortialvertrag frei übertragen werden darf, Erwerbs- und Vorkaufsrechte. Scheidet ein Familiengeschafter durch Kündigung aus der Gesellschaft aus, steht den übrigen Konsorten für den Zeitraum von zwei Jahren seit dem Ausscheiden ein Vorkaufsrecht an den Aktien zu. Darüber hinaus kann die Gesellschafterversammlung beschließen, dass der ausscheidende Familiengeschafter sein Abfindungsguthaben nicht in bar, sondern in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält. Nach Ablauf des 14. Mai 2012 kann jeder ausscheidende Familiengeschafter verlangen, dass er sein Abfindungsguthaben in den ihm wirtschaftlich zuzurechnenden Aktien erhält.

Syndikatsvertrag zwischen den Lehner- und Neuson-Gesellschaftern

Die Lehner-Gesellschafter haben einem Neuson-Gesellschafter im Hinblick auf die von ihnen vor der Fusion gehaltenen und die bei der Fusion zwischen der Gesellschaft und der Neuson Kramer Baumaschinen AG (jetzt Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) erworbenen Aktien eine Stimmrechtsvollmacht erteilt. Der Neuson-Gesellschafter nimmt die Stimmrechte eigenverantwortlich, weisungsfrei und stets einheitlich mit den von ihm selbst gehaltenen Aktien wahr. Diese Aktien sind somit den Bindungen des oben bezeichneten Konsortialvertrages unterworfen.

Im Hinblick auf Übertragungen an andere als den Neuson-Gesellschafter oder an Lehner-Gesellschafter besteht ein Vorkaufsrecht des Neuson-Gesellschafters.

Dem Vorstand sind im Übrigen keine Beschränkungen bekannt, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien der Gesellschaft betreffen.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn von hundert der Stimmrechte überschreiten

Am Grundkapital der Gesellschaft bestehen nach Kenntnis des Vorstands zum 31. Dezember 2010 folgende direkte oder indirekte Beteiligungen, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten – die Be- und Zurechnung richtet sich hierbei nach den Vorschriften des WpHG:

in % zum 31. Dezember 2010	Direkter Anteil der Stimmrechte	Dem Meldepflichtigen zugerechnete Stimmrechte ¹	Anteil der Stimmrechte insgesamt ¹
Meldepflichtiger			
Wacker Familiengesellschaft mbH & Co. KG	5,29	57,80	63,09
Wacker-Werke GmbH & Co. KG	28,14	35,31	63,45
IWZ AG (Interwac)	0,00	63,09	63,09
VGC Invest GmbH	5,06	63,09	68,15
Christian Wacker	0,74	63,09	63,84
Dr. Ulrich Wacker	0,00	68,15	68,15
Andreas Wacker	0,74	63,09	63,84
Barbara von Schoeler	0,26	63,09	63,35
Petra Martin	0,00	63,09	63,09
Dr. Andrea Steinle	0,00499	63,09	63,10
Ralph Wacker	0,74	63,09	63,84
Susanne Wacker-Waldmann	0,74	63,09	63,84
Benedikt von Schoeler	0,00	63,09	63,09
Jennifer von Schoeler	0,00	63,09	63,09
Leonard von Schoeler	0,00	63,09	63,09
Vicky Schlagböhmer	0,00	63,09	63,09
Christiane Wacker	0,00	63,09	63,09
Georg Wacker	0,00	63,09	63,09
Baufortschritt – Ingenieurgesellschaft mbH	0,00	63,09	63,09
PIN Privatstiftung	0,00001	63,09	63,09
NEUSON Industries GmbH	0,00001	63,09	63,09
Johann Neunteufel	0,00001	63,09	63,09
NEUSON Ecotec GmbH	29,01	34,08	63,09
Martin Lehner	0,46	62,76	63,22
Adolf Lehner	0,33	62,76	63,09
Herta Lehner	0,33	62,76	63,09

¹ Durch den Konsortialvertrag – vgl. „Beschränkung, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“, Angaben zum Konsortialvertrag, Seite 85 – gebundene Stimmen werden zusammengezählt. Die Werte wurden kaufmännisch gerundet.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Mitarbeiter der Gesellschaft können die ihnen aus Aktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre unmittelbar nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung ausüben.

Gesetzliche Vorschriften und Satzungsbestimmungen über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über Satzungsänderungen

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach §§ 84, 85 AktG. Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat nach § 6 Abs. 1 der Satzung der Wacker Neuson SE aus mindestens zwei Personen zu bestehen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Vorstandsmitglieder (§ 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung). Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf ihrer Bestellung erfolgen durch den Aufsichtsrat, der hierüber mit einfacher Mehrheit beschließt. Vorstandsmitglieder werden bei der Wacker Neuson SE für einen Zeitraum von höchstens sechs Jahren (Art. 9 Abs. 1, Art 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84, 85 AktG, § 6 Abs. 2 Satz 1 der Satzung) bestellt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands, einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands sowie einen Vorstandssprecher ernennen (§ 6 Abs. 2 Satz 2 der Satzung). Derzeit ist ein Sprecher des Vorstands sowie ein stellvertretender Vorsitzender ernannt.

Bei Satzungsänderungen sind die §§ 179 ff. AktG zu beachten. Über Satzungsänderungen hat die Hauptversammlung zu entscheiden (§§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 179 Abs. 1 AktG). Bei einer Societas Europaea (SE) wie der Wacker Neuson SE müssen satzungsändernde Beschlüsse grundsätzlich mit einer Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen gefasst werden, sofern die Rechtsvorschriften im Sitzstaat der SE keine größeren Mehrheiten vorsehen oder zulassen (Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung). Jeder Mitgliedstaat kann jedoch bestimmen, dass die einfache Mehrheit der Stimmen ausreicht, sofern mindestens die Hälfte des gezeichneten Kapitals vertreten ist (Art. 59 Abs. 2 SE-Verordnung). Hiervon hat der

deutsche Gesetzgeber in § 51 Satz 1 SE-Ausführungsgesetz Gebrauch gemacht. Dies gilt nicht für die Änderung des Unternehmensgegenstandes, für eine Sitzverlegung und für Fälle, für die eine höhere Kapitalmehrheit gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist (§ 51 Satz 2 SE-Ausführungsgesetz). Dementsprechend bestimmt § 21 Abs. 1 der Satzung, dass es für Satzungsänderungen, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen beziehungsweise, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen bedarf.

Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, zu beschließen (§ 179 Abs. 1 Satz 2 AktG § 15 Satzung).

Befugnisse des Vorstands insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Eigene Aktien

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2010 ist der Vorstand ermächtigt, mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 27. November 2011 insgesamt 7.014.000 eigene Aktien über die Börse zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des bestehenden Grundkapitals betragen. Die Aktien dürfen nicht zum Zweck des Handelns in eigenen Aktien erworben werden.

Der von der Gesellschaft bezahlte Gegenwert je Stückaktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den arithmetischen Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor dem Tag der Eingehung der Verpflichtung zum Erwerb der Aktien nicht um mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, ausgeübt werden.

Der Vorstand kann die noch zu erwerbenden eigenen Aktien auch ohne erneuten Beschluss der Hauptversammlung mit Zustimmung des Aufsichtsrats einziehen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, ausgeübt werden. Die Einziehung erfolgt dergestalt, dass sich das Grundkapital nicht verändert, sondern durch die Einziehung der Anteile der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß

§ 8 Abs. 3 AktG erhöht wird (§ 237 Abs. 3 Nr. 3 AktG). Der Vorstand wird ermächtigt, die Zahl der Aktien in der Satzung entsprechend zu ändern.

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Gesellschaft, die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung erworben werden, als (Teil-)Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen zu verwenden. Die erworbenen eigenen Aktien dienen auch der Veräußerung an Vorstandsmitglieder und an Mitglieder der Geschäftsführungsorgane von verbundenen Unternehmen im Rahmen eines vom Aufsichtsrat zu beschließenden Vorstands-/Geschäftsführerbeteiligungsmodells. Soweit im Rahmen des Vorstandsmodellmodells Aktien an Vorstandsmitglieder veräußert werden, entscheidet hierüber der Aufsichtsrat im Rahmen der Festsetzung der Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder. Der Vorstand wird außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die noch zu erwerbenden eigenen Aktien zu einem Preis zu veräußern, der den Börsenpreis zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Der Preis, zu dem Aktien der Gesellschaft veräußert werden, darf den arithmetischen Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der allgemeinen Veräußerung um nicht mehr als 5 Prozent unterschreiten. In diesem Fall darf die Anzahl der zu veräußernden Aktien zusammen mit neuen Aktien, die seit Erteilung dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG begeben worden sind, und zusammen mit bereits veräußerten eigenen Aktien, insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Beschlussfassung der Hauptversammlung vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen. Die Einziehungs-/Veräußerungsermächtigungen können ganz oder in mehreren Teilbeträgen ausgenutzt werden. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird insoweit ausgeschlossen, wie diese Aktien gemäß den vorstehenden Ermächtigungen eingezogen oder veräußert werden.

Genehmigtes Kapital I

Gemäß § 3 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bareinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 1.000.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I).

Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen

- wenn Mitarbeitern der Gesellschaft und von Tochtergesellschaften sowie Geschäftsführungsorganen von Tochter-

gesellschaften (sofern diese nicht zugleich Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sind) Aktien zu einem Ausgabepreis, der 15 Prozent unter dem Emissionspreis liegt, angeboten werden;

- für Spitzenbeträge;
- im Übrigen, sofern der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft nicht wesentlich unterschreitet und die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10-Prozent-Grenze sind Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Options- oder Wandelschuldverschreibungen ausgegeben wurden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden; ferner ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, wenn die Veräußerung aufgrund einer im Zeitpunkt des Wirksamwerdens des Genehmigten Kapitals I gültigen Ermächtigung zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgt.

Über den Inhalt der jeweiligen Aktienrechte und die sonstigen Bedingungen der Aktienaussgabe einschließlich des Ausgabetrags entscheidet im Übrigen der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Genehmigtes Kapital II

Gemäß § 3 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand weiter ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sacheinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 5.360.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II).

Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen zur Gewährung von Aktien gegen die Einbringung von Unternehmen und Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen in die Gesellschaft.

Über den Inhalt der jeweiligen Aktienrechte und die sonstigen Bedingungen der Aktienaussgabe einschließlich des Ausgabetrags entscheidet im Übrigen der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Bei den vorstehend beschriebenen genehmigten Kapitalien handelt es sich um Regelungen, die bei mit der Gesellschaft vergleichbaren börsennotierten Unternehmen üblich sind und nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche dienen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen

Ein langfristiger Kooperationsvertrag über die OEM-Herstellung von Minibaggern für die Firma Caterpillar enthält eine Bestimmung, nach der Caterpillar unter bestimmten Bedingungen berechtigt ist, den Vertrag zu kündigen, wenn einer der vertraglich näher definierten Wettbewerber von Caterpillar direkt oder indirekt einen Anteil von mehr als 25 Prozent an der Gesellschaft beziehungsweise mehr als 15 Prozent, verbunden mit einem Sitz im Aufsichtsrat der Gesellschaft, erwirbt.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebotens mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind

Solche Vereinbarungen bestehen nicht.

Schlussbemerkung

Im Berichtszeitraum gab es für den Vorstand keinen Anlass, sich mit Fragen einer Übernahme oder mit den Besonderheiten bei den nach dem Übernahmerrichtlinie-Umsetzungsgesetz zu machenden Angaben zu befassen. Weitere Erläuterungen über die vorstehenden Angaben hinaus sind aus Sicht des Vorstands deswegen nicht erforderlich.

XI. Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB

Der Vorstand der Wacker Neuson SE hat mit Datum vom 21. März 2011 eine Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB abgegeben und diese auf der Internetseite der Wacker Neuson SE unter www.wackerneuson.com/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung allgemein zugänglich gemacht.

XII. Grundzüge des Vergütungssystems

Angaben zum Vorstand

Nach dem Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz sind börsennotierte Gesellschaften verpflichtet, im Anhang zum Jahres- und Konzernabschluss auch individualisierte Angaben zur Vorstandsvergütung, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen

und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, aufzunehmen. Das Gesetz sieht vor, dass die Angaben unterbleiben können, wenn die Hauptversammlung dies mit einer Mehrheit von 75 Prozent der abgegebenen Stimmen beschließt. Ein solcher Beschluss kann höchstens für fünf Jahre gefasst werden. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 15. Mai 2006 hat die Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2006 bis einschließlich 2010 von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Die Vergütung des Vorstands wird vom gesamten Aufsichtsrat festgelegt und in regelmäßigen Abständen überprüft. Die Festlegung von Struktur und Höhe der Vergütung orientiert sich an der Größe und der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft sowie den Aufgaben und der Leistung der Vorstandsmitglieder.

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder setzen sich zusammen aus:

- einem festen Jahresgrundgehalt
- einer jährlichen variablen Vergütung
- einer Sondertantieme (bis einschließlich Geschäftsjahr 2010)
- Übergangsgeld, Abfindung bei vorzeitigem Ausscheiden
- Bezügen bei Unfall, Krankheit, Tod
- Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen
- einer Pensionszusage

Die Vergütungskomponenten stellen sich im Einzelnen folgendermaßen dar:

Die jährliche feste Vergütung wird in gleichen monatlichen Raten ausgezahlt.

Als Messgröße für die variable Vergütung ist – letztmalig für das Geschäftsjahr 2010 – das Konzernergebnis nach Steuern, wie es sich aus dem festgestellten Konzernabschluss für das jeweilige Geschäftsjahr ergibt, festgelegt. Ab dem Geschäftsjahr 2011 sind Messgrößen für die variable Vergütung zum einen das durchschnittliche Konzernergebnis nach Steuern der letzten drei Geschäftsjahre, zum anderen die Gesamtkapitalrendite gemäß Konzernabschluss. Für die variable Vergütung ist für alle Vorstandsmitglieder eine gleichlautende Obergrenze vereinbart.

Die Vorstandsmitglieder erhalten außerdem – letztmalig für das Geschäftsjahr 2010 – eine Sondertantieme. Für einen Teil der Vorstandsmitglieder diente diese zweckgebunden zur Finanzierung des Erwerbs von Aktien der Gesellschaft im Rahmen eines Vorstandsmodell zur langfristigen Bindung des Vorstands an das Unternehmen. Die übrigen Vorstandsmitglieder erhielten die Sondertantieme übergangsweise bis zur Einführung eines neuen Vorstandsmodell. Zwischenzeitlich ist dieses Vorstandsmodell für die aktiven Vorstände im Rahmen der Neufassung ihrer Dienstverträge anlässlich des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG)

ersatzlos aufgehoben worden; insofern werden ab dem Geschäftsjahr 2011 keine Sondertantiemen mehr gezahlt.

Wird der Dienstvertrag der Vorstandsmitglieder vorzeitig, aber nicht aus wichtigem Grund beendet, erhalten die Vorstandsmitglieder jeweils eine Abfindung in Höhe des für die Restlaufzeit des Vertrages abgezinsten, durchschnittlichen Jahreseinkommens einschließlich der variablen Vergütung und der Sondertantieme. Bei einer Vertragsbeendigung nach Vollendung des 55. und vor Vollendung des 60. Lebensjahres können die Vorstandsmitglieder Übergangszahlungen beanspruchen.

Bei einer unverschuldeten vorübergehenden Dienstverhinderung erhalten die Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt und die Tantieme für einen begrenzten Zeitraum weiter. Für einen begrenzten Zeitraum erhalten die Witwen und unterhaltsberechtigten Kinder entsprechende Zahlungen.

Zu den Sachbezügen und sonstigen Zusatzvergütungen zählen ein Zuschuss zur Krankenversicherung, Prämien für eine Lebensversicherung zugunsten der Vorstandsmitglieder, Prämien für eine Unfallversicherung, die Überlassung eines Dienstwagens und Ähnliches.

Die Vorstandsmitglieder erhalten nach Vollendung des 60. Lebensjahres eine Altersrente auf Lebenszeit, sofern das Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft nicht aus einem vom Vorstandsmitglied verschuldeten wichtigen Grund geendet hat. Ferner wird eine Invaliditätsrente bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit sowie eine Witwen- und Waisenrente im Todesfall bezahlt. Anderweitige Bezüge sind in diesen Fällen gegebenenfalls anzurechnen.

Gesamtbezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Gesellschaft betragen im Geschäftsjahr 6,2 Mio. Euro (Vorjahr: 3,0 Mio. Euro), die Erhöhung ist vorwiegend begründet durch das Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds (Zahlungen für Wettbewerbsverbote, Tantiemen und Boni). Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betragen 0,3 Mio. Euro (Vorjahr: 0,3 Mio. Euro). In der Hauptversammlung vom 15. Mai 2006 wurde beschlossen, dass die Angaben gemäß § 285 Satz 1 Nr. 9a Satz 5 bis 9 i. V. m. § 314 Abs. 2 Satz 2 HGB i. V. m. § 315a Abs. 1 HGB unterbleiben.

Angaben zum Aufsichtsrat

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2010 wurde die Vergütungsstruktur für den Aufsichtsrat in Paragraph 14 der Satzung festgesetzt. Die feste Vergütung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder beträgt demnach 20.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält den 2-fachen Betrag, sein Stellvertreter den 1½-fachen Betrag der Festvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds. Mitglieder von Ausschüssen erhalten

einen zusätzlichen Festbetrag, die Ausschussvorsitzenden das Doppelte. Darüber hinaus erhalten die Aufsichtsratsmitglieder für jede Aufsichtsratsitzung, an der sie teilnehmen, ein Sitzungsentgelt.

Messgröße für die variable Vergütung ist das Konzernergebnis nach Steuern. Die variable Vergütung ist auf das 1½-fache der jeweiligen Festvergütung begrenzt. Die Berechnung erfolgt anhand des gebilligten Konzernabschlusses der Gesellschaft unter Berücksichtigung von § 113 Abs. 3 AktG. Sitzungsentgelte werden auf die variable Vergütung angerechnet. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner Ersatz aller Auslagen sowie Ersatz der etwa auf ihre Vergütung und Auslagen entfallenden Umsatzsteuer.

XIII. Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres

Es wird beabsichtigt, der kommenden ordentlichen Hauptversammlung am 26. Mai 2011 zur Beschlussfassung vorzuschlagen, die Wacker Neuson SE konsequent als Holding-Konzern zu strukturieren. Dazu sollen die Bereiche Produktion Deutschland, Vertrieb Deutschland und Vertrieb Europa in ihrer Gesamtheit mit dem gesamten ihnen zugeordneten Vermögen und ihren Rechtsbeziehungen und mit ihren Mitarbeitern als Teilbetriebe aus der Wacker Neuson SE in jeweils eigene rechtliche Einheiten ausgegliedert werden. Zentrale Konzern- und Stabsfunktionen bleiben in der Wacker Neuson SE im heutigen Bereich Hauptverwaltung zurück. Die Ausgliederung soll auf drei deutsche Gesellschaften mit Sitz in München in Form der GmbH & Co. KG erfolgen. Ein entsprechender Ausgliederungs- und Übernahmevertrag wird der Hauptversammlung zur Zustimmung vorgelegt. In der geplanten Zielstruktur hält die Wacker Neuson SE alle Anteile und 100 Prozent des Kapitals an den drei neu hinzukommenden deutschen Tochtergesellschaften.

Zum wirtschaftlichen Hintergrund dieser geplanten Ausgliederung sei Folgendes angemerkt: Mit der Fusion zwischen der vormaligen Wacker Construction Equipment AG und der vormaligen Neuson Kramer Baumaschinen AG im Jahr 2007 kam zur Wacker-Gruppe der Neuson-Kramer-Teilkonzern hinzu, welcher bereits eine Holdingstruktur aufwies. Somit werden seit der Fusion wesentliche Teile des Unternehmens bereits in der Holdingstruktur geführt, während in dem ehemaligen Wacker-Teilkonzern noch das traditionelle Stammhaus besteht, welches Produktion, Logistik und Vertrieb in einer juristischen Person, der Wacker Neuson SE, vereinigt. Die geplante Umstrukturierung gleicht die beiden Konzernteile im Nachgang zu der Fusion an. Darüber hinaus wird die rechtliche Organisationsstruktur an die

international auch im vormaligen Wacker-Teilkonzern bereits bestehenden Strukturen angepasst. Auch die amerikanische 100-prozentige Tochtergesellschaft Wacker Neuson Corporation ist zum 1. Januar 2011 von einem Stammhaus in eine Holdingstruktur überführt worden und führt fortan ebenfalls Produktion, Logistik und Vertrieb in eigenen rechtlichen Einheiten.

Ein weiteres zentrales Ziel der Maßnahme ist es, die rechtliche Struktur an die operative Führungsstruktur anzunähern, indem man mit der heutigen Wacker Neuson SE als künftiger geschäftsleitender Management-Holding eine zentrale Führungsstruktur etabliert. Schließlich soll mit der neuen Holdingstruktur vor allem auch eine höhere Transparenz im Hinblick auf die Kostenstruktur, die Produktvielfalt und die Aufgabengebiete erzielt werden. Man gelangt insgesamt zu einer transparenten Matrix aus Regionen und verschiedenen Produktsegmenten, die unter einer einheitlichen Leitung über eine einheitliche EDV und den Vertrieb zusammengeführt werden.

Für die Aktionäre unseres Unternehmens ändert sich durch diese geplante Maßnahme nichts, da wie oben beschrieben die Wacker Neuson SE nach wie vor zu 100 Prozent an den neuen Gesellschaften beteiligt sein wird und sich somit wirtschaftlich betrachtet die Vermögens- und Ertragslage des Unternehmens durch die neue gesellschaftsrechtliche Struktur nicht ändert.

Am 11. März 2011 erschütterte ein schweres Erdbeben Japan und löste einen Tsunami aus, der die Ostküste Japans verwüstete. In diesem Zuge kam es auch zu Störfällen von Atomkraftwerken. Diese Situation könnte Auswirkungen auf einzelne Zulieferer von Wacker Neuson haben. Die Werke unserer Zulieferer in Japan sind nach derzeitigem Stand zwar aufgrund ihrer geografischen Lage nicht unmittelbar betroffen, jedoch könnten laufende Stromabschaltungen sowie Störungen in der Logistik und der Infrastruktur Japans zu Verzögerungen in der Auslieferung von Vorprodukten und – sollte dieser Zustand länger anhalten – in der weiteren Folge auch zu Produktionsverzögerungen bei Wacker Neuson führen. Der Konzern wird die Situation seiner Zulieferer vor Ort intensiv beobachten, auch wenn die allgemeine Informationslage in Japan derzeit noch keine genaueren Abschätzungen zulässt.

Nach dem Abschlussstichtag sind keine weiteren wesentlichen Ereignisse eingetreten, die Auswirkungen auf die künftige Geschäftsentwicklung des Konzerns haben könnten.

Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Bis auf die ungewisse Zuliefersituation in Japan sind nach dem Abschlussstichtag keine Vorgänge eingetreten, die sich wesentlich auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage auswirken könnten.

XIV. Prognosebericht

Ausblick auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

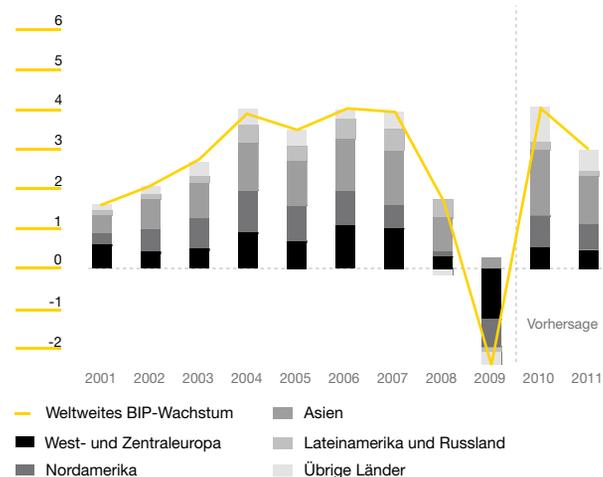
- Erholung der weltweiten Konjunktur setzt sich fort, wenn auch langsamer
- Finanzierungsprobleme in einigen EU-Ländern
- Deutschland bleibt Zugpferd in Europa

Nach Ansicht führender Wirtschaftsforschungsinstitute wird sich die Erholung der Weltwirtschaft im kommenden Jahr fortsetzen jedoch in einem langsameren Tempo, da die Gegenreaktion auf den globalen Einbruch bei Produktion und Welt-handel bald weitgehend abgeschlossen sein dürfte.

In den USA rechnen die Wirtschaftsinstitute für 2011 mit einer anhaltenden Erholung, ab 2012 wegen des Auslaufens der fiskalischen Stimulierungen jedoch mit einem moderateren Wachstum. Die US-Konjunktur hatte sich im Januar dieses Jahres zwar weiter aufgehellt. In einer neuerlichen Korrektur der dortigen Immobilienpreise sehen die Experten jedoch weiterhin ein Risiko für die Weltkonjunktur.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Asien bleibt – laut Prognose – solide. China will unter anderem seine Infrastruktur ausbauen, in Indien und den asiatischen Schwellenländern wird mit anhaltend lebhafter Expansion gerechnet. Auch der Mittlere Osten und Afrika dürfen sich auf Wachstum einstellen.

Regionale Verteilung des weltweiten BIP-Wachstums¹



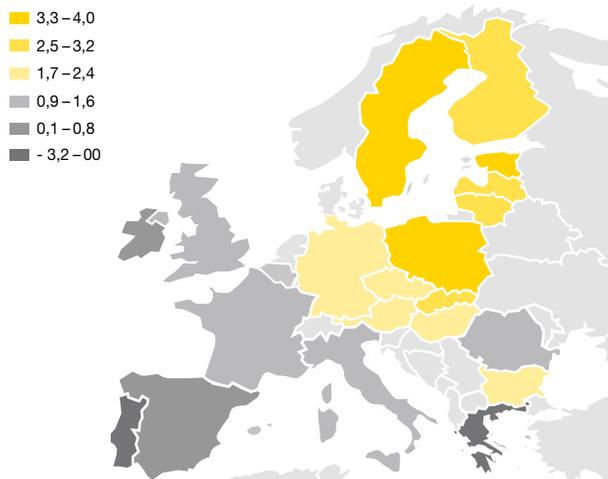
¹ Based on market weights.

Quelle: IMF; calculations by the EEAG; 2009 und 2010: forecast by the EEAG.

Für die Europäische Union erwarten die Wirtschaftsforscher 2011 insgesamt einen erneuten Anstieg der Wirtschaftsleistung, aufgrund der sich leicht abschwächenden Weltkonjunktur allerdings mit geringeren Impulsen aus dem Export. Zudem sind die Finanzierungsprobleme etlicher EU-Länder nicht endgültig bewältigt. Insbesondere Portugal, Italien, Irland, Griechenland, Spanien, Großbritannien und Ungarn werden voraussichtlich nur leicht wachsen, da sich der teilweise restriktive Kurs ihrer Finanzpolitik dämpfend auf das Investitionsverhalten von Unternehmen auswirken könnte. Die auf den asiatischen Exportmärkten gut positionierten europäischen Volkswirtschaften werden weiter von der Wachstumsdynamik dieser Region profitieren.

Die deutsche Wirtschaft befindet sich derzeit in einem kräftigen Aufschwung. Die Inlandsnachfrage zieht an und die Exportnachfrage ist weiterhin sehr hoch. Angesichts guter Absatzerwartungen sind die Investitionspläne der Unternehmen für 2011 überwiegend auf Expansion ausgerichtet. Das Geschäftsklima hat sich verbessert, die Industrieproduktion hat zugelegt. Auch die Auftrageingänge sind zuletzt deutlich gestiegen. Günstige Einkommensperspektiven, Arbeitsplatzsicherheit und niedrige Zinsen begünstigen die positive Entwicklung im Land.

EU-27-Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2011
Veränderungsraten des Bruttoinlandsprodukts (in %)



Quelle: Prognose des ifo Instituts (Dezember 2010).

Für das laufende Jahr wird mit einem weiteren Anstieg bei den Rohstoffpreisen, allen voran Stahl und Stahlvorprodukte, gerechnet. Bezüglich der für den Wacker Neuson Konzern relevanten Währungen erwartet M&I Capital Markets in seiner Einschätzung vom Januar dieses Jahres eine Abschwächung des Euros bzw. eine Stärkung des Dollars bis zum Jahresende 2011.

Ausblick auf die Bau- und Landwirtschaft

- Bauwirtschaft und Landwirtschaft ziehen weltweit an
- Emerging Markets mit hohem Bedarf an Bauinvestitionen
- Europäische Bau- und Landwirtschaft überwindet Folgen der Krise

Die Nachfrage nach Maschinen für die Bauwirtschaft soll weltweit weiter steigen: Positive Impulse resultieren aus notwendigen Infrastrukturprojekten in vielen Ländern: Ausbesserung von Transportwegen (Straße, Schiene), Telekommunikations- und Wasserversorgung, allgemeine Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten, der Bau öffentlicher Bildungseinrichtungen sowie Maßnahmen zum Umwelt- und Klimaschutz.

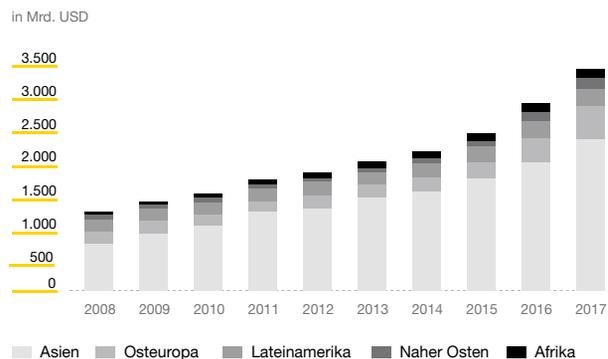
Die Stabilisierung des US-amerikanischen Immobilienmarkts ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich die dortige Bauwirtschaft erholen kann und wichtige Frühindikatoren der Bautätigkeit anziehen. Nach Expertenmeinung besteht jedoch weiterhin ein Restrisiko für ein nicht unerhebliches Korrekturpotenzial, denn die amerikanischen Häuser sind immer noch recht hoch bewertet. Nach der Einschätzung der American Rental Association (ARA) wird sich der (Vermiet-)Markt in den USA 2011 wohl erholen, für das Jahr 2012 gehen die Experten der ARA sogar von deutlichen Wachstumsraten aus.

Infrastrukturmaßnahmen werden Emerging Markets voranbringen

In Asien, speziell in China, soll die Baumaschinenindustrie weiter wachsen. Viele Emerging Markets waren 2010 verhältnismäßig schnell auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen sie auch in den nächsten Jahren enorm in ihre Infrastruktur investieren. Vorreiter sind dabei die sogenannten BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China), aber auch in Ländern wie Mexiko, Argentinien, Südafrika und Südkorea werden in den nächsten Jahren Milliardensummen in den Bau von Straßen, Flughäfen, Schienen, den Ausbau von Energie-, Abfall- und Wasserwirtschaft, die Errichtung öffentlicher Gebäude wie Schulen, Universitäten oder Krankenhäuser sowie in den Aufbau von Netzwerken für Telekommunikation fließen. Diese Maßnahmen führen zu einer steigenden Nachfrage nach Baumaschinen.

Für die europäische Bauwirtschaft erwarten die Experten bis ins Jahr 2012 teilweise wieder kräftige Zuwachsraten. Von 2011 bis 2013 sollen die Investitionen insbesondere in den skandinavischen Ländern, in Deutschland, der Schweiz, Großbritannien, Polen, Ungarn und Italien wieder deutlich ansteigen. Die stärksten Rückgänge in den letzten zwei Jahren verzeichneten

Infrastrukturausgaben in den Emerging Markets 2008–2017



Quelle: Morgan Stanley Research, World Bank, Global Insights e-Morgan Stanley Research inkl. Immobilien

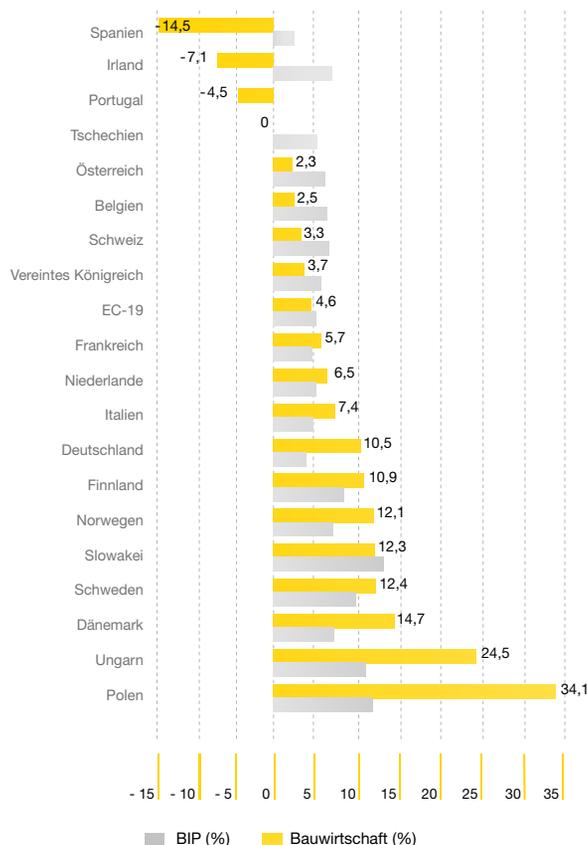
der europäische privatwirtschaftliche Nichtwohnungsbau, aber auch Investitionen in Industriebauten, öffentliche Bauten und Wirtschaftsbauten. Eine moderate Erholung wird – nach einem weiteren leichten Rückgang in diesem Jahr – ab dem Jahr 2012 erwartet.

Finanzierung über PPP-Projekte nimmt zu

Dem hohen Investitionsbedarf stehen in den klassischen Industrienationen teilweise hoch verschuldete Staatshaushalte gegenüber. Eine Lösung dafür bieten Public-Private-Partnership-Projekte (PPP): In einigen Ländern arbeiten Privatwirtschaft und Regierungen bei Infrastrukturprojekten schon länger zusammen. Die Vorteile einer solchen Kooperation: niedrigere Staatskosten und höhere Effizienz der eingesetzten Mittel. Während England bereits in den 1980er Jahren damit begonnen hatte, Infrastruktureinrichtungen zu privatisieren, Australien und Kanada diesem Beispiel in den 1990ern folgten, hinkt Deutschland in Sachen PPP noch hinterher. Die Bedeutung dieser Finanzierungsform für Infrastrukturmaßnahmen nimmt jedoch stetig zu: Auch größere Bauvorhaben können so schneller realisiert werden.

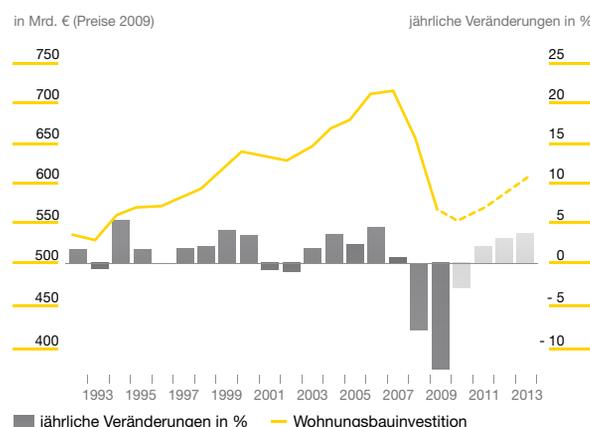
Die Perspektiven für Deutschland als dem wichtigsten Absatzmarkt für Wacker Neuson sind positiv: Nach Einschätzung des deutschen ifo-Instituts werden – gestützt durch die niedrigen Zinsen – in den kommenden Monaten vor allem im Wohnungsbau sowie im gewerblichen Hochbau die Investitionen steigen. Auch wenn die Kommunen aufgrund auslaufender Konjunkturprogramme Investitionen vermutlich über einen längeren Zeitraum strecken, führen zum Beispiel mehrere Autobahnabschnitte, die im Rahmen von PPP-Projekten ausgebaut werden, zu einem steigenden Bedarf an Baumaschinen. Der VDMA geht davon aus, dass der Umsatz für Baumaschinenhersteller in diesem Jahr um 10 Prozent wachsen wird.

Kumuliertes Bauwirtschafts- und Wirtschaftswachstum (Europa) 2010–2013



Quelle: Euroconstruct (70th Conference), November 2010

Wohnungsbauinvestition 1991–2013 (Euroconstruct Länder)



Quelle: Euroconstruct November 2010

Die europäischen Wohnungsbauinvestitionen waren in den vergangenen drei Jahren stark rückläufig. Bis 2013 sollen die Investitionen insbesondere in den skandinavischen Ländern, aber auch in Deutschland, der Schweiz, Großbritannien, Polen, Ungarn und Italien bereits ab diesem Jahr wieder deutlich ansteigen. Die Kunden von Wacker Neuson setzen ihre Produkte zu rund 30 Prozent im Wohnungsbau ein.

Nichtwohnungsbauinvestition 2007–2013 (Euroconstruct Länder)



Quelle: Euroconstruct November 2010

Die stärksten Rückgänge verzeichnete der privatwirtschaftliche Nichtwohnungsbau in den letzten zwei Jahren. Investitionen in Industriebauten, öffentliche Bauten und Wirtschaftsbauten waren am stärksten betroffen. Eine moderate Erholung wird – nach einem weiteren leichten Rückgang in diesem Jahr – ab dem Jahr 2012 erwartet. Die Kunden von Wacker Neuson setzen ihre Produkte zu rund 70 Prozent im Nichtwohnungsbau ein.

Erholungstendenzen in der Landwirtschaft verstärken sich

Die Erholung der Weltwirtschaft begünstigt auch die Agrarkonjunktur. Daneben wirken sich aber auch Fundamentaltrends – wie das Wachstum und der dadurch steigende Lebensmittelbedarf der Weltbevölkerung – weiterhin positiv auf die Landtechnik aus. Der grundsätzliche Bedarf an modernen Maschinen, insbesondere für effizientere Arbeit auf den Höfen, wird weiter wachsen. Steigende Erzeugerpreise werden sich positiv auf landwirtschaftliche Einkommen auswirken, so dass die Nachfrage auch nach Maschinen der Marke Weidemann weiterhin zunehmen sollte.

Das Investitionsvolumen der Landwirte in Deutschland ist laut Konjunkturbarometer Agrar des Deutschen Bauernverbandes zuletzt kräftig gestiegen. Über 7 Mrd. Euro wollen sie im nächsten halben Jahr aufwenden, dabei hat sich das Stimmungsbild besonders in den Ackerbau- und Milchviehbetrieben weiter verbessert. Kräftige Investitionszuwächse zeichnen sich bei Maschinen und Wirtschaftsgebäuden ab.

Chancen und Ausblick auf die künftige Entwicklung des Wacker Neuson Konzerns

- Geschäftsmodell zukunftsfähig an Markttrends ausgerichtet
- Weitere Marktdurchdringung im Bereich kompakter Baumaschinen
- Weiterhin positiver Geschäftsverlauf erwartet

Der Konzern wird im Jahr 2011 seinen Zielen einen großen Schritt näher kommen. Denn insgesamt verstärken sich jene Entwicklungen, auf denen unser Geschäftsmodell basiert. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um vier große Trends, die für Wacker Neuson zu neuen Absatzmärkten beziehungsweise zu Investitionen in unseren Zielmärkten führen können:

- Endkunden, Händler oder professionelles Vermietunternehmen wählen den Hersteller, der ihnen das attraktivste Gesamtpaket aus innovativen Produkten, starker Marke, einfacher und effizienter Logistik, und umfassendem Service bieten kann. Gebündelt genügt dem Kunden eine einzige Schnittstelle zum Hersteller, was beispielsweise die Ersatzteilbeschaffung enorm vereinfacht. Wacker Neuson ist einer der weltweit führenden Hersteller mit einer entsprechend breiten Produktpalette an Baugeräten und kompakten Baumaschinen.
- Die Kompaktklasse steht in weiten Teilen noch am Anfang ihres Lebenszyklus: Größte Wachstumschancen für unsere kompakten Baumaschinen sehen wir mittelfristig auf dem europäischen Markt (insbesondere in Frankreich und Großbritannien), in den USA und in Südamerika. In Europa nutzen wir das vorhandene Vertriebsnetz, in den USA fokussieren wir uns auf den Aufbau eines Netzes exklusiver Wacker Neuson Händler.
- Um von aufstrebenden Märkten wie Südamerika, Indien und China noch stärker zu profitieren, werden wir das Produktangebot an Baugeräten in diesen Ländern weiter ausbauen. Hierbei konzentrieren wir uns konzernweit darauf, unser Vertriebs- und Servicenetz weiterzuentwickeln und unsere Marktposition zu stärken.
- Ein breiteres Angebot für die Landwirtschaft wird mittelfristig ebenfalls bedeutend zum Konzernumsatz beitragen. Wir konzentrieren uns derzeit darauf, kompakte Maschinen der Bauwirtschaft auch für den Einsatz der Agrarbranche nutzbar zu machen und mit landwirtschaftlichen Maschinen international zu expandieren.

Wir setzen unseren Weg fort, investieren auch künftig in gewinnbringende Projekte und entwickeln unser Unternehmen stetig weiter – sowohl in den Regionen als auch den verschiedenen Geschäftsbereichen.

Chancen für die Bauwirtschaft ergeben sich langfristig aus dem Klimawandel, der umweltpolitische Themen stärker in den Mittelpunkt rückt. Die Zunahme von Unwetterschäden und den damit verbundenen Aufräum- und Reparaturarbeiten machen auch präventive Maßnahmen erforderlich. Hinzu kommen Straßenerneuerungen, effizientere Reparaturverfahren und die Sanierung des aktuellen Wohnbestands für mehr Energieeffizienz.

Chancen für Wacker Neuson:

Weltweite Chancen für Bauwirtschaft

- Infrastrukturen in Osteuropa, Asien, Amerika
- Folgen des Klimawandels und stärkeres Augenmerk auf Umweltschutz
- Ausbau Telekommunikation (u. a. Ausbau Breitbandnetz)
- Ausbau und Modernisierung Straßen- und Schienennetz
- Veränderter Wohnbedarf, u. a. durch Urbanisierung
- Bauen im Bestand (Renovierung, Modernisierung)
- Zahlreiche Konjunkturpakete für Infrastruktur weltweit
- Erholung im Wirtschaftsbau

Weltweite Chancen für Landwirtschaft

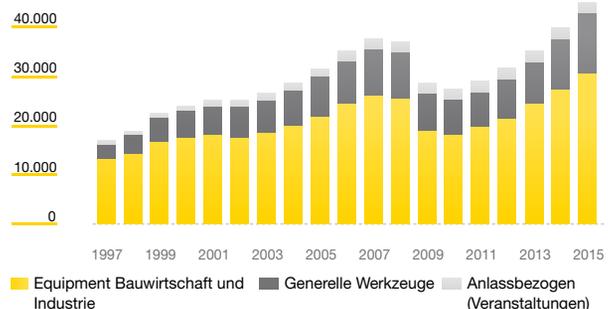
- Weltweit steigender Bedarf an Nahrungs- und Futtermitteln
- Trend zu Biokraftstoffen und anderen nachwachsenden Rohstoffen
- Strukturwandel: weniger, aber größere Betriebe (v. a. in Europa) mit größerem Maschinenbedarf
- Zunehmende Industrialisierung der Landwirtschaft auch in Entwicklungsländern

Ausblick auf die Entwicklung in den Regionen

Großes Wachstumspotenzial sehen wir in der Region Amerika: hier wollen wir unsere Vertriebsmaßnahmen verstärken. Die bis ins Jahr 2012 geplanten Investitionen von Vermietunternehmen dürften unser Wachstum stützen. Nach der Einführung unserer kompakten Baumaschinen auf dem US-Markt bauen wir unser Netz exklusiver Wacker Neuson Händler derzeit aus. Ziel ist es, auch kompakte Maschinen in den nächsten Jahren möglichst flächendeckend anbieten zu können. Im Vertrieb mit kompakten Baumaschinen fokussieren wir uns zudem auf den kanadischen und südamerikanischen Markt, wo wir bereits seit mehr als 20, teilweise sogar mehr als 30 Jahren mit Tochtergesellschaften erfolgreich Baugeräte vertreiben. Gerade in Südamerika besteht in weiten Teilen eine derzeit noch geringe Mechanisierung auf der Baustelle. Der wirtschaftliche Aufschwung sollte hier in den nächsten Jahren den Mechanisierungsprozess vorantreiben. Durch die Umsetzung unserer Strategie für die Region Amerikas erwarten wir 2011 und 2012 ein deutliches Wachstum.

US-Amerikanischer Vermietmarkt

in Mio. USD



Quelle: American Rental Association und IHS Global Insight, Inc., 2011

Wacker Neusons strategische Pfeiler

1 Einführung Compact Equipment



- Weltweite Einführung fokussiert auf Wachstumsmärkte (außerhalb EU)
- Aufbau exkl. Händlernetze
- Synergiemaximierung durch Fusion (vorhandene Vertriebsnetze)
- Marktanteilgewinne

2 Allianz mit Caterpillar (CE)

- Strategische Allianz für Minibagger bis zu 3 t (20 Jahre)
- Wachstumssegment
- Steigerung Wettbewerbsfähigkeit

- Höhere Stückzahl führt zu hoher Auslastung und verringert Stückkosten (Entwicklung/Produktion)
- Steigerung von Marktanteilen (Europa/USA)

3 Breiteres Angebot Landwirtschaft (CE)

- Weltweit steigender Nahrungsmittelbedarf
- Industrialisierung (große effiziente Betriebe)
- Bedarf an wendigen Maschinen zur Bewirtschaftung

- Wachsende Marktdurchdringung (z. B. Italien, Russland)
- Ausweitung der Produktpalette
- Internationale Expansion

4 Ersatzinvestbedarf (LE)

- Steigender Bedarf an innovativen Baugeräten weltweit
- Höhere Ersatzinvestitionen von Vermietunternehmen

- Ausbau Qualitäts- und Innovationsführerschaft
- Stärkung Marktposition (insbesondere Südamerika, Indien und China)

● Teilweise hohe Marktdurchdringung unserer Kompakt-Baumaschinen.
● Neue Regionen, in denen wir Kompakt-Baumaschinen vertreiben.

CE = Compact Equipment
LE = Light Equipment

In der Region Asien wollen wir die positive Entwicklung der vergangenen Jahre vorantreiben und uns auf den Ausbau unserer Vertriebsnetze in China und Indien konzentrieren, wo wir auch bereits mit Niederlassungen vertreten sind. In diesen Märkten und Volkswirtschaften, die im industriellen beziehungsweise logistischen Aufbruch begriffen sind, ist allerdings zuerst „Heavy Equipment“ gefragt, z. B. um Regionen zu erschließen, Straßen und andere Verkehrswege zu bauen. Anschließend werden leichtere Baumaschinen benötigt. All dies wird aufmerksam analysiert, damit sich die Unternehmensentwicklung auch am Puls des weltwirtschaftlichen Geschehens vollziehen kann.

In Europa wollen wir die Synergien im gemeinsamen Vertrieb von Baugeräten und Baumaschinen gewinnbringend nutzen. Aufgrund unserer starken Marktpräsenz in Europa, der großen und vielfältigen Produktpalette, eines guten Miet-, Ersatzteil- und Reparaturservices sowie der Vorteile des Direktvertriebs profitierte unser Geschäft überdurchschnittlich vom Aufschwung. In Russland wollen wir beispielsweise ein leistungsfähiges Händlernetz aufbauen.

Ausblick auf die Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Unsere entscheidenden Wettbewerbsvorteile sind – neben unserer weltweiten Präsenz und der lokalen Nähe zu unseren Kunden auf den wichtigsten Absatzmärkten – die Qualität unsere Produkte und der Umfang unserer Dienstleistungen. Wir verfolgen das Ziel, unsere führende Marktstellung auch in jenen Regionen zu festigen, die wir neu in unser Geschäftsmodell integriert haben. Unser Fokus liegt auf dem Ausbau unserer Innovations- und Qualitätsführerschaft, der flächendeckenden Umsetzung unserer strategischen Markenplattformen sowie auf der marktgerechten Entwicklung bedarfsorientierter Serviceangebote hin zu „Full-Service“.

Unser Produktsortiment ist bereits heute zukunftsfähig. Mit der Einführung neuer Produkte am Markt wollen wir neue Kundensektoren erschließen. Im Sinne der Zukunftssicherung unseres Unternehmens werden wir daher auch weiterhin in Forschung und Entwicklung investieren, um unser Leistungsportfolio und unsere Position als einer der Technologieführer auszubauen.

Unsere weltweit sehr starke Marktposition im Bereich Baugeräte wollen wir weiter stärken. Unsere Produktvielfalt (wir bieten rund 250 Produktgruppen an) ermöglicht es uns, auch auf weniger stark entwickelten Märkten Fuß zu fassen. Da sich die Anforderungen an Baugeräte international stark unterscheiden, sehen wir vor allem in aufstrebenden Märkten gute Chancen, beispielsweise in Südamerika, Indien und China zu

profitieren. Die geplanten Ersatzinvestitionen von Vermietunternehmen werden zu einem steigenden Absatz an Baugeräten führen. Der Anteil am Gesamtumsatz wird sich mittelfristig voraussichtlich zugunsten des stärker steigenden Umsatzes der Kompaktklasse leicht unter dem bisherigen Niveau von 40 Prozent bewegen.

Unser größtes Wachstumspotenzial sehen wir bei den kompakten Baumaschinen. Mit steigenden Marktanteilen erwarten wir in diesem Bereich einen kontinuierlichen Geschäftszuwachs auf einen Umsatzanteil von über 40 Prozent (mittelfristig). Wir sind zuversichtlich, dass sich der Auftragseingang weiterhin positiv entwickelt.

Nach wie vor sehen wir einen positiven Trend im Geschäftsbereich Dienstleistungen, unser Servicenetz werden wir deshalb weiter ausbauen. Dabei orientieren wir uns an bestehenden Marktverhältnissen und Kundenbedürfnissen. Besonders im Ersatzteil- und im Reparaturgeschäft möchten wir unser Angebot an Serviceleistungen bedarfsgerecht weiterentwickeln. Unser neues europaweites Gebrauchtgerätezentrum ermöglicht uns künftig die Bündelung von Wartungsarbeiten und eine flexiblere Logistik in der Auslieferung von Gebrauchtgeräten. Mittelfristig dürfte das Wachstum in den Bereichen Baugeräte und kompakte Baumaschinen auch zu einem steigenden Umsatz mit Dienstleistungen führen. Längerfristig gehen wir davon aus, dass Dienstleistungen rund 20 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaften.

In den nächsten Jahren sehen wir auch für die landwirtschaftlichen Produkte unserer Marke „Weidemann“ neue Chancen. Diese wollen und werden wir nutzen. Neben der laufenden Expansion in den Ländern Italien und Russland verbreitern wir zugleich unser Portfolio für die Agrarwirtschaft: Produkte für die Bauwirtschaft machen wir landwirtschaftlich nutzbar und passen sie an die Bedürfnisse der Branche an. Dies schließt auch zahlreiche Anbaugeräte ein. Diese Produkte verkaufen wir unter der Marke „Weidemann“ unter anderem an landwirtschaftliche Betriebe und an Kommunen. So bietet unsere Tochtergesellschaft Weidemann GmbH ihren Kunden künftig stets das richtige Trägerfahrzeug und das passende Werkzeug für Anwendungen im landwirtschaftlichen Betrieb. Der Umsatz in diesem Bereich sollte sein bisher erreichtes Niveau am steigenden Gesamtumsatz beibehalten können.

Prognose zur Geschäftsentwicklung des Konzerns

Zukunftsperspektive mittel- und langfristig gut

Nach dem starken Umsatzwachstum im Jahr 2010 sind wir auch für 2011 zuversichtlich. Zu Recht: Bereits in den ersten Wochen des Jahres entwickelten sich Bau- und Landwirt-

schaftsmärkte positiv. Die Kundennachfrage nach „Light“ und „Compact Equipment“ ist anhaltend hoch, wir sind mit einer guten Auftragslage im Bereich kompakter Baumaschinen in das Jahr gestartet.

Angesichts der weltweiten Belebung der Baumärkte und dem steigenden globalen Bedarf an infrastrukturellen Baumaßnahmen erwarten wir einen positiven Geschäftsverlauf. Außerdem ist 2011 und 2012 mit zunehmenden Investitionen seitens Vermietunternehmen in den USA und Europa zu rechnen.

Optimistisch stimmt außerdem, dass sich die Finanzierungssituation unserer Kunden in Summe nicht verschlechtert hat. Die konjunkturelle Erholung führt offenbar dazu, dass die Banken den Unternehmen bessere Perspektiven zuschreiben, so dass Finanzierungen nicht zurückgefahren werden.

Zweistelliges Umsatzwachstum für 2011 erwartet

Für das Geschäftsjahr 2011 geht die Geschäftsleitung daher von einem Umsatzplus von mehr als 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr aus, also von über 870 Mio. Euro. Außerdem erwartet sie eine Verbesserung des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) auf eine Marge von mindestens 12 Prozent. Damit planen wir – mit dem Erreichen des Umsatzniveaus 2008 – sogar eine EBITDA-Marge zu erzielen, die über der aus dem Jahr 2008 liegt (2008: 11,6 Prozent). Hierbei sind erwartete Effekte aus Materialerhöhungen im Einkauf, Wechselkurseffekte sowie die gestiegenen Maßnahmen zur Marktdurchdringung bereits enthalten. Die Folgen des schweren Erdbebens in Japan könnten aus heutiger Sicht Auswirkungen auf einzelne unserer Zulieferer in dieser Region haben. Dies kann in der weiteren Folge zu Produktionsverzögerungen bei Wacker Neuson führen und sich negativ auf Umsatz- und Ertragslage auswirken. Jedoch werden sämtliche Schritte unternommen, negative Auswirkungen so minimal wie möglich zu halten. An seiner Prognose für 2011 hält die Geschäftsleitung unverändert fest; dies erfolgt unter der Voraussetzung, dass sich die Verhältnisse in Japan normalisieren.

Der Wacker Neuson Konzern ist mit liquiden Mitteln in Höhe von 36,6 Mio. Euro und einer Eigenkapitalquote von über 80 Prozent finanziell stabil aufgestellt. Da die Unsicherheiten der wirtschaftlichen Entwicklung weiter abnehmen, wird sich auch der Bestand an liquiden Mitteln reduzieren lassen. Wir wollen auch im laufenden Geschäftsjahr das operative Geschäft aus dem operativen Cashflow finanzieren. Um die ansteigende Nachfrage zu erfüllen und zugleich unser Wachstum voranzutreiben, planen wir für das laufende Geschäftsjahr Investitionen in Sachanlagen in Höhe von rund 100 Mio. Euro (2010: 76 Mio. Euro). Neben Erhaltungsmaßnahmen sind unsere Investitionsschwerpunkte der Neubau der Fertigung

für kompakte Baumaschinen am Standort Hörsching bei Linz und der Ausbau unserer Vertriebs- und Servicestationen. Da die Investitionen 2011 erneut die Abschreibungen übersteigen werden, rechnen wir mit einem negativen Free Cashflow. Mit zunehmender Investitionstätigkeit wird sich die derzeit geringe Nettoverschuldung im Laufe des Jahres 2011 erhöhen, sich jedoch unterhalb des Investitionsvolumens bewegen. Mittelfristig sollten die jährlichen Investitionen rund 50 Mio. Euro betragen. Das Working Capital soll sich auf unter 35 Prozent des Umsatzes belaufen.

Geplante Veränderungen in der Unternehmensstruktur

Es wird beabsichtigt, der kommenden ordentlichen Hauptversammlung am 26. Mai 2011 zur Beschlussfassung vorzuschlagen, die Wacker Neuson SE konsequent als Holdingkonzern zu strukturieren. Die geplante Umstrukturierung gleicht die beiden Konzernteile im Nachgang zu der Fusion an. Weitere Informationen sind auch im Kapitel „Nachtragsbericht“ enthalten.

Zukünftige Kostenentwicklung

Auch angesichts der sehr positiven Umsatzentwicklung werden wir auf eine angemessene Kostenentwicklung achten. Die Beschäftigung will der Konzern im Jahresverlauf flexibel an die steigende Nachfrage anpassen und leicht erhöhen. Wir planen, im laufenden Jahr die Mitarbeiterkapazität (inkl. Leiharbeitskräfte) in den Ländern USA und Österreich auszuweiten. Den Break-even-Umsatz, also die Gewinnschwelle auf EBIT-Ebene, hatten wir 2009 auf etwa 600 Mio. Euro verringert, dieser liegt für das laufende Jahr bei rund 690 Mio. Euro, da wir die Strukturen an das geplante Umsatzwachstum anpassen.

In Zeiten steigender Materialkosten sind Preiserhöhungen für unsere Produkte und Leistungen nicht vermeidbar. Wir rechnen insgesamt mit weiteren Kostensteigerungen bei Materialien um rund 2 Prozent und haben daraufhin unsere Verkaufspreise angepasst. Zum 1. Januar 2011 erhöhten wir die Preise für Baugeräte, kompakte Baumaschinen und Ersatzteile um 3 bis 4 Prozent; in den vergangenen zwei Jahren hatten wir keine Preiserhöhungen im Maschinenbereich durchgeführt.

Zukünftige Kooperationen

Mittel- und langfristige erwägen wir weitere Kooperationen oder Akquisitionen, um unser Produktprogramm zum Nutzen der Kunden zu ergänzen oder um international zu expandieren. Unsere solide Bilanzstruktur wollen wir mit einer hohen Eigenkapitalquote beibehalten.

Für seinen Kooperationspartner Caterpillar Inc. entwickelt der Konzern derzeit mehrere Minibaggermodelle. Einen ersten Umsatzbeitrag daraus erwarten wir frühestens im zweiten Halbjahr 2011. 2012 wird dann das erste volle Geschäftsjahr sein, in

Übersicht

	2011	2012	2013
Umsatzwachstum	> 15%	zweistellig	Steigerung auf rd. 1 Mrd. Euro Umsatz
EBITDA-Marge	> 12%	weitere Steigerung	rd. 15%
Investitionen in Sachanlagen	rd. 100 Mio. Euro	rd. 80 Mio. Euro	rd. 50 Mio. Euro
Working Capital vom Umsatz	< 35%	< 35%	< 35%

dem die Volumen- und Umsatzeffekte aus der auf 20 Jahre angelegten Kooperation wirksam werden.

Ausblick bis zum Jahr 2013

Sofern sich der Markt wie prognostiziert entwickelt, werden wir unseren Umsatz auch im Jahr 2012 zweistellig steigern können. In den letzten beiden Jahren haben wir Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung erfolgreich umgesetzt – und wollen dies auch in Zukunft mit Nachdruck tun. Dadurch werden wir im Jahr 2012 unser Ergebnis weiter verbessern und zunehmend gestärkt aus der Krise hervorgehen. Aus heutiger Sicht und bei anhaltend positiver Marktentwicklung rechnet der Konzern damit, 2013 zu einem Umsatzniveau vergleichbar mit vor der Krise zurückzukehren – 2007 hatte die frisch fusionierte Wacker Neuson einen Pro-forma-Umsatz von rund 1 Mrd. Euro erwirtschaftet. Gleichzeitig werden wir auf eine angemessene Entwicklung unserer Kostenstruktur achten, so dass bis dahin auch eine EBITDA-Marge von 15 Prozent und eine EBIT-Marge von 10 Prozent realisierbar scheinen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Die Erholung der Weltwirtschaft lässt den Wacker Neuson Konzern derzeit von einer steigenden Nachfrage nach Baugeräten und kompakten Baumaschinen profitieren. Auch in den ersten Wochen des laufenden Jahres erfreut sich der Bereich kompakter Maschinen einer anhaltend starken Auftragssituation.

Unser Ziel ist es, so schnell wie möglich an das Niveau anzuschließen, auf dem wir uns vor der Wirtschaftskrise bewegten. Für die Geschäftsjahre 2011 und 2012 erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung. Die Investitionen professioneller Vermietunternehmen sollten 2011 und 2012 weltweit zunehmen: Zum einen steigt die Bedeutung des Vermietmarktes weltweit und zum anderen zeigt sich nach der Investitionszurückhaltung der letzten drei Jahre ein erhöhter Nachholbedarf an Maschinen auch in Vermietflotten. Der weltweite Trend zu Ausbau und Verbesserung von Infrastrukturen, wie Straßen-, Schienen- und Telekommunikationsnetzen, aber auch die Modernisierung von

Gebäuden bieten große Chancen für unser Geschäftsmodell. Hier sei insbesondere die Bedeutung der Emerging Markets angedeutet. Hinzu kommt, dass die Kompaktklasse, allen voran Kompaktbagger und -radlader, weltweit noch am Anfang ihres Produktzyklus steht. In diesem Bereich sehen wir daher insgesamt das größte Wachstumspotenzial.

Durch den Ausbau unseres weltweiten Vertriebs können wir weitere Marktanteile hinzugewinnen und die Märkte besser durchdringen. Mittelfristig werden die damit verbundenen Anstrengungen unsere Margen voraussichtlich leicht unter das Vorkrisenniveau senken – wir sehen dies aber als Investition in unser zukünftiges Wachstum.

Unsere finanzielle Situation ist mit einer Eigenkapitalquote von über 80 Prozent und einer Liquidität in Höhe von 36,6 Mio. Euro bereits jetzt sehr komfortabel. Diese starke Finanz- und Vermögenslage wollen wir auch in den kommenden beiden Jahren für unser Wachstum nutzen.

Unsere Aktionäre sollen an dem Erfolg des Konzerns teilhaben. Wir werden unsere solide Dividendenpolitik daher fortführen und planen – sofern unsere Prognosen zutreffen – Dividendenzahlungen in den nächsten Jahren.

München, den 21. März 2011

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Richard Mayer
(Vorstandssprecher)

Martin Lehner
(stellvertretender Vorsitzender)

Günther C. Binder

Werner Schwind

Detailindex Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	100	16 Zur Veräußerung gehaltene langfristige	
Konzern-Gesamtperiodenergebnis	101	Vermögenswerte	124
Konzern-Bilanz	102	17 Eigenkapital	124
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	103	18 Rückstellungen für Pensionen und	
Konzern-Kapitalflussrechnung	104	ähnliche Verpflichtungen	125
Konzern-Segmentberichterstattung	105	19 Sonstige Rückstellungen	128
		20 Finanzverbindlichkeiten	130
Konzernanhang	106	21 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und	
Allgemeine Unternehmensinformationen	106	Leistungen	132
Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung	106	22 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	132
Neuerungen in der Rechnungslegung		23 Derivative Finanzinstrumente	133
nach IFRS	106		
Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	110	Sonstige Angaben	135
		24 Haftungsverhältnisse	
Erläuterungen zur Gewinn- und		(Eventualverbindlichkeiten)	135
Verlustrechnung	115	25 Sonstige finanzielle Verpflichtungen	135
1 Umsatzerlöse	115	26 Zusätzliche Informationen zu Finanz-	
2 Sonstige betriebliche Erträge	115	instrumenten	138
3 Personalaufwand	115	27 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	141
4 Sonstige betriebliche Aufwendungen	115	28 Segmentberichterstattung	141
5 Finanzergebnis	116	29 Kapitalflussrechnung	142
6 Ertragsteuern	116	30 Risikomanagement	142
7 Ergebnis je Aktie	117	31 Organe der Gesellschaft	145
		32 Angaben zu Geschäften mit nahe-	
Erläuterungen zur Bilanz	118	stehenden Personen und Unternehmen	145
8 Sachanlagen	118	33 Honorare des Abschlussprüfers	147
9 Finanzimmobilien	119	34 Erklärung zum Deutschen	
10 Immaterielle Vermögenswerte	119	Corporate Governance Kodex	147
11 Sonstige Beteiligungen und übrige		35 Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften	
langfristige Vermögenswerte	122	nach §264 Abs. 3 HGB	147
12 Vorräte	123		
13 Forderungen aus Lieferungen und		Versicherung der gesetzlichen Vertreter	148
Leistungen	123	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	149
14 Übrige kurzfristige Vermögenswerte	123		
15 Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-			
äquivalente	123		

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Vom 1. Januar bis 31. Dezember

in T€	Anhang	1.1.–31.12.2010	1.1.–31.12.2009
Umsatzerlöse	(1)	757.926	597.013
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		- 506.881	- 412.911
Bruttoergebnis vom Umsatz		251.045	184.102
Vertriebskosten		- 143.878	- 135.092
Forschungs- und Entwicklungskosten		- 22.322	- 20.452
Allgemeine Verwaltungskosten		- 52.225	- 47.705
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	7.496	12.222
Sonstige betriebliche Aufwendungen ¹	(4)	- 3.416	- 106.209
Operatives Ergebnis (EBIT)		36.700	- 113.134
Finanzergebnis	(5)	- 3.974	- 2.337
Ergebnis vor Steuern (EBT)		32.726	- 115.471
Ertragsteuern	(6)	- 8.098	5.526
Jahresergebnis vor Minderheiten		24.628	- 109.945
Minderheitenanteile		- 694	- 159
Jahresergebnis		23.934	- 110.104
Ergebnis je Aktie in Euro (verwässert und unverwässert)	(7)	0,34	- 1,57

¹ in 2009: davon Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (T€ 100.338)

Konzern-Gesamperiodenergebnis

Vom 1. Januar bis 31. Dezember

in T€	Anhang	1.1.–31.12.2010	1.1.–31.12.2009
Jahresergebnis vor Minderheiten		24.628	- 109.945
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenergebnisses			
Fremdwährungsumrechnung		17.777	4.419
Entkonsolidierungsergebnis		- 133	264
Absicherung von Cashflows:			
In der laufenden Periode entstandene Gewinne/Verluste	(23)	- 32	- 1.890
Steuerlicher Effekt aus Bestandteilen des Gesamtperiodenerfolgs	(23)	23	599
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenergebnisses nach Steuern		17.635	3.392
Gesamtperiodenergebnis vor Minderheiten nach Steuern		42.263	- 106.553
davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		41.569	- 106.712
Minderheitenanteile		694	159
Gesamtperiodenergebnis nach Steuern		42.263	- 106.553

Konzern-Bilanz

Zum 31. Dezember

in T€	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
Aktiva			
Sachanlagen	(8)	292.577	267.408
Finanzimmobilien	(9)	17.191	2.618
Geschäfts- oder Firmenwert	(10)	236.550	236.016
Immaterielle Vermögenswerte	(10)	90.605	87.624
Sonstige Beteiligungen	(11)	5.478	4.144
Latente Steuern	(6)	17.220	13.344
Übrige langfristige Vermögenswerte	(11)	14.282	21.542
Gesamt langfristige Vermögenswerte		673.903	632.696
Vorräte	(12)	183.980	148.301
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(13)	121.487	90.837
Steuerforderungen		1.133	6.165
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	(14)	12.457	8.715
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(15)	36.559	85.024
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(16)	698	0
Gesamt kurzfristige Vermögenswerte		356.314	339.042
Gesamt Aktiva		1.030.217	971.738
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	(17)	70.140	70.140
Andere Rücklagen	(17)	603.676	585.908
Bilanzgewinn	(17)	156.802	133.001
Eigenkapital vor Minderheiten		830.618	789.049
Minderheitenanteile		2.341	2.473
Gesamt Eigenkapital		832.959	791.522
Langfristige Verbindlichkeiten	(20)	32.218	33.583
Latente Steuern	(6)	23.957	25.530
Langfristige Rückstellungen	(18) (19)	30.246	30.167
Gesamt langfristige Verbindlichkeiten		86.421	89.280
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(21)	36.207	21.251
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	(20)	5.958	14.889
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	(20)	12.109	11.698
Kurzfristige Rückstellungen	(19)	12.317	13.583
Steuerverbindlichkeiten		470	413
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	(22)	43.776	29.102
Gesamt kurzfristige Verbindlichkeiten		110.837	90.936
Gesamt Passiva		1.030.217	971.738

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Zum 31. Dezember

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Wechselkursdifferenzen	Andere neutrale Verrechnungen	Bilanzgewinn	Eigenkapital vor Minderheiten	Minderheitenanteile	Gesamt Eigenkapital
Stand zum 1. Januar 2009	70.140	618.397	- 36.914	1.033	256.432	909.088	2.731	911.819
Gesamtperiodenergebnis	0	264	4.419	- 1.291	- 110.104	- 106.712	159	- 106.553
Dividende	0	0	0	0	- 13.327	- 13.327	- 417	- 13.744
Stand zum 31. Dezember 2009	70.140	618.661	- 32.495	- 258	133.001	789.049	2.473	791.522
Gesamtperiodenergebnis	0	0	17.777	- 9	23.801	41.569	694	42.263
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0	- 540	- 540
Dividende	0	0	0	0	0	0	- 286	- 286
Stand zum 31. Dezember 2010	70.140	618.661	- 14.718	- 267	156.802	830.618	2.341	832.959

Konzern-Kapitalflussrechnung

Vom 1. Januar bis 31. Dezember

in T€	Anhang	1.1.–31.12.2010	1.1.–31.12.2009
Ergebnis vor Steuern		32.726	- 115.471
Abschreibungen		41.144	140.309
Fremdwährungsergebnis		9.215	3.614
Gewinn/Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		1.108	- 877
Buchwertabgang Mietgeräte		4.858	7.217
Gewinn/Verlust aus Derivaten (Cashflow Hedges)		- 9	- 1.291
Finanzergebnis		3.974	2.337
Veränderung der Vorräte		- 35.679	68.729
Veränderung der Forderungen und übriger Vermögenswerte		- 29.892	46.423
Veränderung der Rückstellungen		- 1.187	3.350
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie übrigen Verbindlichkeiten		24.048	- 15.619
Gezahlte Zinsen		- 4.172	- 5.521
Erhaltene/Gezahlte Steuern		- 3.428	1.950
Erhaltene Zinsen		2.212	3.105
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit		44.918	138.255
Investitionen in Sachanlagen		- 75.618	- 36.281
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		- 9.344	- 7.120
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		1.205	3.753
Veräußerungserlöse aus Wertpapieren		0	1.996
Veränderung des Konsolidierungskreises		- 1.467	- 460
Cashflow aus Investitionstätigkeit		- 85.224	- 38.112
Dividende		- 286	- 13.744
Zuflüsse/Rückflüsse aus kurzfristigen Darlehen		- 8.623	- 33.676
Zuflüsse/Rückflüsse aus langfristigen Darlehen		- 1.365	- 5.400
Zahlungen aus dem Finanzierungsleasing		- 58	- 223
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		- 10.332	- 53.043
Anstieg/Verminderung des Zahlungsmittelbestandes		- 50.638	47.100
Fremdwährungseffekt auf den Zahlungsmittelbestand		2.173	585
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes		- 48.465	47.685
Zahlungsmittelbestand am Anfang der Periode		85.024	37.339
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode	(29)	36.559	85.024

Konzern-Segmentberichterstattung

Vom 1. Januar bis 31. Dezember

Primäre Segmentberichterstattung (geografische Segmente)

in T€	Europa	Amerika	Asien	Konsolidierung	Konzern
2010					
Segmenterlöse					
Externe Verkäufe gesamt	779.171	245.573	43.526		
Abzüglich intrasegmentäre Verkäufe	- 180.259	- 38.664	- 2.164		
	598.912	206.909	41.362		
Verkäufe zwischen den Segmenten	- 40.290	- 38.800	- 10.167		
Summe	558.622	168.109	31.195	0	757.926
Operatives Ergebnis (EBIT)	26.566	14.383	- 302	- 3.947	36.700
EBITDA	62.613	18.891	321	- 3.981	77.844
Netto-Finanzschulden	- 3.754	20.062	- 2.243	- 339	13.726
Working Capital	176.996	88.930	17.650	- 14.316	269.260

in T€	Europa	Amerika	Asien	Konsolidierung	Konzern
2009					
Segmenterlöse					
Externe Verkäufe gesamt	626.782	151.327	33.711		
Abzüglich intrasegmentäre Verkäufe	- 137.412	- 22.911	- 1.046		
	489.370	128.416	32.665		
Verkäufe zwischen den Segmenten	- 23.659	- 25.300	- 4.479		
Summe	465.711	103.116	28.186	0	597.013
Operatives Ergebnis (EBIT)	- 107.306	- 8.063	789	1.446	- 113.134
EBITDA	27.906	- 3.569	1.428	1.410	27.175
Netto-Finanzschulden	- 29.736	10.639	- 3.882	- 1.875	- 24.854
Working Capital	156.778	61.045	10.450	- 10.386	217.887

Sekundäre Segmentberichterstattung (Segmente nach Geschäftsbereichen)

in T€	2010	2009
Segmenterlöse von externen Kunden		
Baugeräte	296.606	213.494
Kompakt-Baumaschinen	274.824	205.321
Dienstleistung	192.386	183.273
	763.816	602.088
Abzüglich Cash Discounts	- 5.890	- 5.075
Gesamt	757.926	597.013

Konzernanhang

Allgemeine Unternehmensinformationen

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

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

Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung

Die Aufstellung des vorliegenden Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2010 erfolgte in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Accounting Standards (IAS) beziehungsweise International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das Standing Interpretations Committee (SIC) beziehungsweise International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften. Alle für das Geschäftsjahr 2010 gültigen und verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt und vermitteln ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Der Konzernabschluss besteht aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Darstellung des Gesamtperiodenergebnisses, der Konzernbilanz, dem Konzernanhang, der Konzernkapitalflussrechnung sowie der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung. Zusätzlich wurde gemäß § 315a HGB ein Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, erstellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR) aufgestellt und alle Beträge werden, soweit nicht anders angegeben, kaufmännisch gerundet in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

Das Geschäftsjahr der Wacker Neuson SE entspricht dem Kalenderjahr und der vorliegende Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2010 (unter Angabe der Vorjahreszahlen) wurde am 21. März 2011 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Neuerungen in der Rechnungslegung nach IFRS

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards bzw. Interpretationen

Folgende Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen sind verpflichtend seit dem 1. Januar 2010 anzuwenden:

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹	Datum Endorsement
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards (zusätzliche Ausnahmen)	01.01.2010	23.06.2010
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards (überarbeitete Fassung)	01.01.2010	25.11.2009
IFRS 2	Anteilsbasierte Vergütung (Bilanzierung anteilsbasierter Vergütungen im Konzern, die in bar erfüllt werden)	01.01.2010	23.03.2010
IFRS 3	Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitete Fassung)	01.07.2009	03.06.2009
IAS 27	Konzern- und Einzelabschlüsse (Bilanzierung bei Änderung der Anteile an Tochterunternehmen ohne Beherrschungsverlust sowie im Fall des Beherrschungsverlusts)	01.07.2009	03.06.2009
IAS 39	Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung (Geeignete Grundgeschäfte)	01.07.2009	15.09.2009
IFRIC 15	Verträge über die Errichtung von Immobilien	01.01.2010	22.07.2009
IFRIC 16	Absicherung einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb	01.07.2009	04.06.2009
IFRIC 17	Sachdividenden an Eigentümer	01.11.2009	26.11.2009
IFRIC 18	Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden	01.11.2009	27.11.2009
	Improvements to IFRSs (2007–2009)	01.01.2010	23.03.2010

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen.

Die im Geschäftsjahr erstmals anzuwendenden Standards bzw. Interpretationen hatten keine wesentliche Auswirkung auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

Veröffentlichte, aber noch nicht angewendete Standards bzw. 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.

Titel	Bezeichnung	Anwendungs- pflicht ¹	Datum Endorsement
IFRS 1	Begrenzte Befreiung erstmaliger Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7	01.07.2010	30.06.2010
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben (Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte)	01.07.2011	geplant Q2/2011
IFRS 9	Finanzinstrumente	01.01.2013	verschoben
IAS 24	Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen (überarbeitete Fassung)	01.01.2011	19.07.2009
IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung (Klassifizierung Bezugsrechte)	01.02.2010	23.12.2009
IFRIC 14	Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestfinanzierungsvorschriften	01.01.2011	19.07.2010
IFRIC 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten	01.07.2010	23.07.2010
	Improvements to IFRSs (2008–2010)	01.01.2011 ²	geplant Q4/2011

¹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach diesem Datum beginnen.

² Verschieden, teilweise ab 1. Juli 2010 (betrifft IFRS 3 und IAS 27).

Die genannten Standards bzw. Interpretationen werden bei erstmaliger Anwendung voraussichtlich zu keiner wesentlichen Änderung der gegenwärtigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft führen, mit Ausnahme folgender Änderungen:

- Der Standard IFRS 9 (Finanzinstrumente), mit dem die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten abgedeckt wird, wurde am 12. November 2009 veröffentlicht. Der Standard ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Dies stellt die erste Phase des Projekts zur Ersetzung von IAS 39 dar. Eine Anwendung durch Unternehmen in Europa kann erst nach Übernahme für die Anwendung in Europa erfolgen. Diese steht derzeit noch aus.

Geschäftstätigkeit

Die Wacker Neuson SE ist ein weltweit tätiges Unternehmen der Baumaschinen- und Baugeräteindustrie. Das Geschäft von Wacker Neuson, dessen Historie bis in das Jahr 1848 zurückreicht, reicht von der Entwicklung, der Produktion, dem Vertrieb, der Vermietung sowie der Reparatur und Wartung von qualitativ hochwertigen Baugeräten bis zu einem Gewicht von zirka drei Tonnen (sogenanntem Light Equipment) bis zur Entwicklung und Produktion von Baumaschinen der Kompaktklasse bis zu einem Gewicht von 14 Tonnen (sogenanntem Compact Equipment). Die gesamte Produktpalette umfasst mehr als 300 Produktgruppen. Seit dem Zusammenschluss mit der damaligen Neuson Kramer Baumaschinen AG (jetzt Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) und ihren Tochtergesellschaften im Jahr 2007 bietet der Wacker Neuson Konzern die Produkte und Dienstleistungen unter der neuen Hauptmarke „Wacker Neuson“ an. Teile der Kompakt-Baumaschinen vertreibt das Unternehmen auch künftig unter den Marken „Weidemann“ und „KramerAllrad“. Außerdem bietet die mittelbar zu 5,1 Prozent an der Kramer-Werke GmbH beteiligte CLAAS Global Sales GmbH von Kramer entwickelte und produzierte Teleskoplader in der Landwirtschaft unter der Marke „CLAAS“ an.

Bilanzstichtag

Der Bilanzstichtag der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften ist jeweils der 31. Dezember eines Jahres. Die für den vorliegenden Abschluss geltende Rechnungsperiode ist der Zeitraum vom 1. Januar 2010 bis zum 31. Dezember 2010.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 sind neben der Wacker Neuson SE als Muttergesellschaft folgende Gesellschaften einbezogen, bei denen die Gesellschaft mittelbar oder unmittelbar folgende Anteile der Stimmrechte hält:

Name des Unternehmens	Stadt	Land	Anteil in % direkt	Anteil in % indirekt	Segment
Drillfix AG	Volketswil (bei Zürich)	Schweiz	100		Europa
Wacker Neuson Equipment Private Ltd.	Bangalore	Indien	100		Asien
Wacker Neuson Beteiligungs GmbH	Leonding (bei Linz)	Österreich	100		Europa
Wacker Neuson Linz GmbH	Leonding (bei Linz)	Österreich	100		Europa
Wacker Neuson Rhymney Ltd.	Tredegar	Großbritannien	100		Europa
Kramer-Werke GmbH	Pfullendorf	Deutschland	95		Europa
PADEM Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Gutmadingen KG	Düsseldorf	Deutschland	95	90	Europa
STG Stahl- und Maschinenbautechnik Gutmadingen GmbH	Geisingen	Deutschland	100	95	Europa
Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG	Pfullendorf	Deutschland	100	95	Europa
Wacker Neuson Grundbesitz Verwaltungs GmbH	Pfullendorf	Deutschland	100	95	Europa
Wacker Neuson Finance Immorent GmbH	Leonding (bei Linz)	Österreich	98		Europa
Wacker Neuson AB	Södra Sandby (bei Malmö)	Schweden	100		Europa
Wacker Neuson AG	Volketswil (bei Zürich)	Schweiz	100		Europa
Wacker Neuson AS	Hagan (bei Oslo)	Norwegen	100		Europa
Wacker Neuson A/S	Karlslunde	Dänemark	100		Europa
Wacker Neuson B.V.	Amersfoort	Niederlande	100		Europa
Wacker Neuson Corporation	Menomonee Falls (bei Milwaukee)	USA	100		Amerika
Wacker Neuson GmbH	Moskau	Russland	100		Europa
Wacker Neuson GmbH	Wien	Österreich	100		Europa
Wacker Neuson Kft.	Törökbálint (bei Budapest)	Ungarn	100		Europa
Wacker Neuson Limited	Hongkong	China	100		Asien
Wacker Neuson Machinery Trading (Shenzhen) Ltd. Co.	Shenzhen	China	100		Asien
Wacker Neuson Limited	Samutprakarn (bei Bangkok)	Thailand	100		Asien
Wacker Neuson Ltda.	Huechuraba (bei Santiago)	Chile	100		Amerika
Wacker Neuson Ltd.	Mississauga (bei Toronto)	Kanada	100		Amerika
Wacker Neuson Ltd.	Waltham Cross (bei London)	Großbritannien	100		Europa
Wacker Neuson Limited	Auckland	Neuseeland	100		Asien
Wacker Neuson Makina Limited Sirketi	Küçükbakkalköy (bei Istanbul)	Türkei	100		Europa
Wacker Neuson Manila, Inc.	Dasmariñas (bei Manila)	Philippinen	100		Asien
Wacker Neuson Máquinas Ltda.	Jundiá (bei Sao Paolo)	Brasilien	100		Amerika
Wacker Neuson Oy	Kerava (bei Helsinki)	Finnland	100		Europa
Wacker Neuson Pty Ltd	Springvale (bei Melbourne)	Australien	100		Asien
Wacker Neuson (Pty) Ltd	Florida (bei Johannesburg)	Südafrika	100		Europa
Wacker Neuson, S.A.	Torrejón de Ardoz (bei Madrid)	Spanien	100		Europa
Wacker Neuson S.A. de C.V.	Mexico City	Mexiko	100		Amerika
Wacker Neuson S.A.S.	Brie Comte Robert (bei Paris)	Frankreich	100		Europa
Wacker Neuson Sp. z.o.o.	Jawczyce (bei Warschau)	Polen	100		Europa
Wacker Neuson srl con socio unico	San Giorgio di Piano (bei Bologna)	Italien	100		Europa
Wacker Neuson s.r.o.	Prag	Tschechien	100		Europa
Weidemann GmbH	Diemelsee-Flechtdorf	Deutschland	100		Europa

Im Geschäftsjahr 2010 ergaben sich folgende Änderungen im Konsolidierungskreis, die keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben:

- Wacker Neuson Oy in Kerava, Finnland, hat ihren Geschäftsbetrieb eingestellt und wurde zum 31. Dezember 2010 entkonsolidiert.
- Im Rahmen einer kleineren Umstrukturierung bei der Kramer-Werke GmbH wurde als deren Tochtergesellschaft die Wacker Neuson Grundbesitz GmbH & Co. KG samt Komplementärin (Wacker Neuson Grundbesitz Verwaltungs GmbH) neu gegründet.

Folgende Gesellschaften sind wegen ihrer untergeordneten Bedeutung nicht im Konsolidierungskreis enthalten:

Name des Unternehmens	Land	Anteil in % direkt	Anteil in % indirekt	Eigenkapital in T€	Jahres- ergebnis in T€
Wacker Neuson Kragujevac d.o.o.	Serbien	100		413	- 1.598
Wacker Neuson Lapovo d.o.o.	Serbien	100		1.597	- 20
Wacker Neuson Immobilien GmbH	Deutschland	100	95	2.058	0
Wacker Neuson Wohnungsbau GmbH	Deutschland	100	95	45	0
Bauma Baumaschinen Handels- und Vermietungs GmbH	Österreich	100		- 43	- 144

Im Geschäftsjahr 2010 ergaben sich folgende Änderungen im Kreis der nicht konsolidierten Gesellschaften:

- Die matrices Beratungsgesellschaft m.b.H in Leonding, Österreich, wurde zwischenzeitlich plangemäß liquidiert.
- Im August 2010 hat die Wacker Neuson GmbH, Wien, Österreich, eine 100-Prozent-Beteiligung an der Bauma Baumaschinen Handels- und Vermietungs GmbH in Schwechat, Österreich, für einen Kaufpreis von TEUR 1.191 erworben. Die erworbene Gesellschaft ist von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden keine weiteren wesentlichen Akquisitionen und Verkäufe vorgenommen.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss beruht auf den nach IFRS aufgestellten Jahresabschlüssen der einbezogenen inländischen und ausländischen Unternehmen. Die Jahresabschlüsse dieser Unternehmen werden nach für die Gesellschaft einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte nach der Erwerbsmethode. Dabei wurden bei erstmalig konsolidierten Tochterunternehmen nach dem 1. Januar 2003 die identifizierbaren Vermö-

genswerte, Schulden und Eventualschulden der erworbenen Unternehmen mit deren beizulegenden Zeitwerten angesetzt.

Bei der Erstkonsolidierung entstehen nach Berücksichtigung stiller Reserven beziehungsweise Lasten aktive Unterschiedsbeträge. Diese werden nach dem 1. Januar 2003 als Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung aktiviert und einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterworfen.

Zwischen konsolidierten Gesellschaften bestehende Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge werden eliminiert. Die Konzernvorräte und das Anlagevermögen werden um vorhandene Zwischenergebnisse bereinigt.

Ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge unterliegen der Abgrenzung latenter Steuern, wobei aktive und passive latente Steuern aufgerechnet werden, wenn Zahlungsfrist und Gläubiger übereinstimmen.

Fremdwährungsumrechnung

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Als funktionale Währung fungiert hierbei die jeweilige Landes-

währung mit Ausnahme der Philippinen (US-Dollar). Vermögenswerte und Schulden werden demzufolge mit den Devisenmittelkursen am Bilanzstichtag, die Aufwendungen und Erträge mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet.

Umrechnungsdifferenzen, die sich aus der Anwendung unterschiedlicher Kurse zwischen den Bilanzen und den Gewinn- und Verlustrechnungen ergeben, werden ergebnisneutral als separater Bestandteil des Eigenkapitals erfasst.

Die erfolgsneutral erfassten Differenzen sind der Eigenkapitalveränderungsrechnung zu entnehmen.

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

1 Euro entspricht		2010	2009	2010	2009
		Jahresdurchschnittswerte		Stichtagswerte	
Australien	AUD	1,4383	1,7629	1,3121	1,6010
Brasilien	BRL	2,3237	2,7626	2,2102	2,4994
Chile	CLP	673,6688	770,8597	621,5312	725,4943
Dänemark	DKK	7,4486	7,4460	7,4555	7,4419
Großbritannien	GBP	0,8575	0,8907	0,8630	0,8932
Hongkong	HKD	10,2664	10,8170	10,3382	11,0914
Indien	INR	60,4041	67,4647	59,6528	66,8570
Japan	JPY	115,2189	130,4779	108,5936	132,5913
Kanada	CAD	1,3684	1,5792	1,3277	1,5031
Mexiko	MXN	16,6861	18,8839	16,4480	18,6376
Norwegen	NOK	8,0062	8,7075	7,8231	8,3086
Neuseeland	NZD	1,8348	2,2051	1,7292	1,9873
Philippinen	USD	1,3213	1,3955	1,3282	1,4303
Polen	PLN	3,9922	4,3516	3,9675	4,1320
Russland	RUB	40,2052	44,2682	40,5280	43,3528
Schweden	SEK	9,4936	10,5939	8,9814	10,2628
Schweiz	CHF	1,3693	1,5089	1,2442	1,4886
Südafrika	ZAR	9,6328	11,5160	8,8512	10,5714
Thailand	THB	41,8465	47,9766	40,1316	47,7704
Tschechien	CZK	25,2987	26,4944	25,1760	26,4110
Türkei	TRY	1,9975	2,1674	2,0625	2,1633
Ungarn	HUF	276,3604	281,4997	279,5330	272,6986
Vereinigte Staaten	USD	1,3213	1,3955	1,3282	1,4303

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Gewinn- und Umsatzrealisierung

Die Gewinnrealisierung erfolgt beim Abschluss von Kaufverträgen mit Auslieferung der Ware (Gefahrenübergang). Dienstleistungsumsätze werden mit Erbringung der Leistung realisiert. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung beziehungsweise zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Zinserträge werden unter Berücksichtigung der ausstehenden Darlehenssumme und des anzuwendenden Zinssatzes periodengerecht erfasst.

Sachanlagen

Die Bilanzierung von Sachanlagen erfolgt gemäß IAS 16 zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen.

Finanzierungskosten werden aktiviert, sofern ein qualifizierter Vermögenswert zugrunde liegt.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

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

Geschäfts- oder Firmenwert/Akquisitionen

Akquisitionen werden nach der Erwerbsmethode ausgewiesen. Dementsprechend werden ab dem jeweiligen Erwerbszeitpunkt die Ergebnisse der erworbenen Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Sofern ausländische Gesellschaften gegründet oder erworben werden, erfolgt eine Umrechnung der diesbezüglichen Anschaffungskosten zum Erwerbszeitpunkt mit dem jeweiligen Kurs in Euro.

Die ausgewiesenen Firmenwerte werden zum Ende eines jeden Geschäftsjahres durch einen Impairment-Test auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Firmenwerte werden nicht planmäßig linear abgeschrieben.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und abhängig von ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf Wertminderungsbedarf überprüft.

Finanzierungskosten werden aktiviert, sofern ein qualifizierter Vermögenswert zugrunde liegt.

Leasing

Der Konzern als Leasingnehmer

Leasingtransaktionen über Sachanlagen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt, werden als Finanzierungsleasing (Finance Lease) im Sinne von IAS 17 behandelt. In diesen Fällen wird in der Bilanz des Leasingnehmers der Leasinggegenstand aktiviert und die Zahlungsverpflichtung bezüglich der zukünftigen Leasingraten passiviert. Die Behandlung als Finanzierungsleasing führt in der Gewinn- und Verlustrechnung zu einem Abschreibungsaufwand in Abhängigkeit von der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes sowie zu Finanzierungsaufwand.

Alle übrigen Leasingverträge werden als Operating Lease eingestuft. In diesen Fällen werden Leasingraten beziehungsweise Mietzahlungen direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Der Konzern als Leasinggeber

Leasingverhältnisse werden als Finanzierungsleasing (Finance Lease) klassifiziert, wenn durch die Leasingvereinbarung im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übertragen werden. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating Lease klassifiziert.

Von Leasingnehmern fällige Beträge aus Finance Lease werden als Forderungen in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus den Leasingverhältnissen des Konzerns erfasst. Die Erträge aus Finance Lease werden in der Weise auf die Perioden verteilt, dass eine konstante periodische Verzinsung des ausstehenden Nettoinvestitionswertes aus den Leasingverhältnissen ausgewiesen wird.

Mieteinnahmen aus Operating Lease werden linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingverhältnisses erfolgswirksam verteilt. Anfängliche direkte Kosten, die direkt den Verhandlungen und dem Abschluss eines Leasingverhältnisses zugerechnet werden können, sind dem Buchwert des geleaseten Vermögenswertes zuzurechnen und linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu verteilen.

Vorräte

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

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

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Vorräte wurden im Wesentlichen nach der FIFO-Methode ermittelt. Dabei wird angenommen, dass die zuerst angeschafften Vermögenswerte auch zuerst verbraucht werden. Zur Vereinfachung der Bewertung wird auch das gleitende Durchschnittspreisverfahren angewendet.

Fertigungsaufträge sind nicht enthalten.

Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Originäre Finanzinstrumente

Die originären Finanzinstrumente auf der Aktivseite der Bilanz umfassen Beteiligungen, Wertpapiere und Forderungen. Sie werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die erstmalige Bilanzierung der Vermögenswerte erfolgt, sobald ein Unternehmen des Konzerns Vertragspartei geworden ist. Die Einbuchung der finanziellen Vermögenswerte wird zum Erfüllungstag vollzogen. Die Ausbuchung der Vermögenswerte erfolgt bei der Übertragung oder bei dem Auslauf vertraglicher Rechte auf Cashflows.

Der Wertansatz von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Vermögenswerten wird überprüft, wenn sich Anhaltspunkte ergeben, dass der Buchwert eines Vermögenswerts den Zeitwert übersteigt (Impairment-Test). Liegt der Buchwert über dem Zeitwert, erfolgt eine Abwertung.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen werden zum Nennbetrag abzüglich Einzelwertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko bemessen, angesetzt. Langfristige Forderungen werden zu marktüblichen Zinssätzen abgezinst.

Die Guthaben bei Kreditinstituten werden zu ihrem Nennwert angesetzt. Verbindlichkeiten werden grundsätzlich zum Nennwert oder mit dem höheren Rückzahlungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt. Erstmalig werden finanzielle Verbindlichkeiten bilanziert, sobald ein Unternehmen des Konzerns Vertragspartei geworden ist. Die Ausbuchung von finanziellen Verbindlichkeiten erfolgt zum Zeitpunkt ihrer Tilgung.

Derivative Finanzinstrumente

Der Wacker Neuson Konzern nutzt gängige Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte und Zinsswaps/-caps ausschließlich zu Absicherungszwecken und zur Risikominderung. Derartige Handelsgeschäfte wurden in den USA und Europa zentralseitig abgeschlossen und besitzen stets ein entsprechendes Grundgeschäft.

Derivative Finanzinstrumente werden zur Absicherung von Zinsänderungs- und Währungsrisiken eingesetzt. Die Zielsetzung der Sicherungstransaktionen besteht in der Reduzierung der Risiken der variabel verzinslichen Darlehen und künftigen Transaktionen in Fremdwährung. Die Laufzeiten orientieren sich an den Laufzeiten des Grundgeschäfts und reichen von mehreren Monaten bis zu mehreren Jahren.

Derivative Finanzinstrumente werden bei Vertragsabschluss und bei der Folgebewertung am Bilanzstichtag zu Marktwerten angesetzt. Die Marktwerte werden auf Basis der am Bilanzstichtag zur Verfügung stehenden Marktinformationen und mit Hilfe anerkannter finanzmathematischer Methoden berechnet.

Die Erfassung der Gewinne oder Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten hängt davon ab, ob das Derivat die Anforderungen des Hedge Accounting gemäß IAS 39 erfüllt. Dazu werden bei Abschluss der Transaktion Sicherungsgeschäft und Grundgeschäft einer Sicherungsbeziehung zugeordnet sowie das Ziel der Risikomanagementmaßnahme und die zugrunde liegende Strategie dokumentiert. Der Konzern überprüft außerdem bei Beginn der Sicherungsbeziehung und auch danach fortlaufend, ob die Derivate, die einer Hedge-Beziehung zugeordnet sind, effektiv die Änderungen des Cashflows der Grundgeschäfte kompensieren. Derivative Finanzinstrumente, welche die Voraussetzungen für das Hedge Accounting nicht erfüllen, werden den zu Handelszwecken gehaltenen Vermögenswerten beziehungsweise Verbindlichkeiten zugeordnet und sowohl bei erstmaliger Bilanzierung als auch in Folgeperioden ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Gewinne und Verluste aus Zeitertschwankungen werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Die vom Konzern eingesetzten Zinsswaps werden als Cashflow-Hedge bilanziert, wobei die Änderungen des Zeitwerts im Eigenkapital erfasst werden. Ein in 2010 abgeschlossener Zinscap erfüllt nicht die formalen Anforderungen des Hedge Accounting und wird deshalb als zu Handelszwecken gehaltener Vermögenswert bilanziert. Bei den eingesetzten Devisentermingeschäften, die Bestandteil einer wirksamen Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 sind, wird das Hedge Accounting nach IAS 39 angewandt. Bei den Devisentermingeschäften ohne wirksame Sicherungsbeziehung erfolgt die Bilanzierung als zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte/Verbindlichkeiten.

Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung werden in der Periode, in der sie anfallen, ergebniswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Entwicklungskosten werden aktiviert, sofern die Kriterien des IAS 38.57 ff. erfüllt sind.

Die Abschreibungsdauer für aktivierte Entwicklungskosten beläuft sich ab dem Jahr 2008 auf sechs Jahre. In Vorjahren aktivierte Entwicklungskosten werden über vier bis fünf Jahre abgeschrieben. Die Abschreibungen erfolgen linear.

Forderungen und übrige Vermögenswerte

Forderungen und übrige Vermögenswerte werden grundsätzlich mit fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese entsprechen in der Regel vor Wertberichtigung dem Nennwert. Soweit es sich um Finanzinstrumente handelt, werden sie in die Kategorie „Kredite und Forderungen“ eingeordnet. Auf Forderungen und übrige Vermögenswerte, mit deren Ausfall mit hoher Wahrscheinlichkeit gerechnet wird, werden Einzelwertberichtigungen in voller Höhe gebildet. Berücksichtigt wird zudem das allgemeine Kredit-, Zins- und Skontierungsrisiko.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Bar-mittel und Sichteinlagen. Sie gehören zu der Kategorie „Kredite und Forderungen“ und unterliegen einer Laufzeit von bis zu drei Monaten. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt, dieser entspricht im Hinblick auf liquide Mittel dem Nominalwert in Euro.

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Langfristige Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten und Schulden werden als zur Veräußerung gehalten gemäß IFRS 5 bilanziert, wenn deren Buchwerte überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Nach IFRS 5 klassifizierte Vermögenswerte werden zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden nur dann erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden als Verringerung des Buchwertes des Vermögenswertes berücksichtigt. Die Zuwendung wird dann mittels eines reduzierten Abschreibungsbetrags über die Nutzungsdauer des abschreibungsfähigen Vermögenswertes als Ertrag erfasst.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Berücksichtigung von zukünftigen Entgelt- und Rentenanpassungen gemäß IAS 19 bewertet.

Pensionsverpflichtungen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen gemäß den Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Bei der Ermittlung der Pensionsverpflichtungen im Ausland werden landesspezifische Rechnungsgrundlagen und Parameter berücksichtigt.

Die Pensionsrückstellungen in der Bilanz errechnen sich als Saldo aus den aktuellen Pensionsverpflichtungen abzüglich des Marktwerts der Planvermögen zum Bilanzstichtag. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden nach der 10-Prozent-Korridor-Regel erfasst.

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

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gemäß IAS 37 angesetzt, wenn der Konzern aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, die wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. In den sonstigen Rückstellungen sind alle erkennbaren Verpflichtungen berücksichtigt. Die Bewertung erfolgt auf Grundlage von Schätzungen des voraussichtlichen Erfüllungsbetrags nach bestmöglichem kaufmännischem Ermessen.

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

Finanzschulden

Finanzschulden sind zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode angesetzt und in die Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ eingeordnet.

Latente Steuern

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

Aktive latente Steuerabgrenzungen auf steuerliche Verlustvorträge werden nur dann berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass die damit verbundenen Steuererminderungen innerhalb der nächsten (maximal) fünf Jahre auch eintreten und in den Folgeperioden in Anspruch genommen werden können. Verlustvorträge wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr in die Steuerabgrenzung mit einbezogen.

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

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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

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

Der Konzern überprüft jährlich beziehungsweise sofern irgend ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte, Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer oder aktivierten Entwicklungskosten eingetreten ist. Die Durchführung erfordert Schätzungen bezüglich der Prognose und der Diskontierung von künftigen Cashflows. Bezüglich der Einzelheiten zur Berechnung der Annahmen der Wertminderungen und der Sensitivität der Annahmen verweisen wir auf die Anhangsangabe 10 „Immaterielle Vermögenswerte“.

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

Zu jedem Bilanzstichtag schätzt der Konzern ein, ob irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der Buchwert einer Sachanlage oder eines sonstigen immateriellen Vermögenswertes wertgemindert sein könnte. Im Geschäftsjahr 2010 wurden keine Anhaltspunkte für wesentliche Wertminderungen im Wert der Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte identifiziert.

Nutzungsdauern von Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Der Konzern überprüft zum Ende jedes Geschäftsjahres die geschätzten Nutzungsdauern von Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögenswerten. Die Unternehmensleitung geht davon aus, dass die Schätzungen der relevanten erwarteten Nutzungsdauern angemessen sind. Im Geschäftsjahr 2010 waren keine wesentlichen Anpassungen der Schätzungen erforderlich.

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. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 6 „Ertragsteuern“.

Leistungen an Arbeitnehmer

Die Bilanzierung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen erfolgt in Übereinstimmung mit versicherungsmathematischen Bewertungen. Diese Bewertungen beruhen auf statistischen und anderen Faktoren, um auf diese Weise künftige Ereignisse zu antizipieren. Diese Faktoren umfassen unter anderem versicherungsmathematische Annahmen wie Diskontierungssatz, erwarteter Kapitalertrag des Planvermögens, erwartete Gehaltssteigerungen und Sterblichkeitsraten. Diese versicherungsmathematischen Annahmen können aufgrund von veränderten Markt- und Wirtschaftsbedingungen erheblich von den tatsächlichen Verpflichtungen abweichen sowie zur Veränderung des zugehörigen künftigen Aufwands führen. Zu den Einzelheiten verweisen wir auf die Anhangsangabe 18 „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“.

Rechtliche Risiken

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

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1 Umsatzerlöse

Zur Darstellung und Zusammensetzung der Umsatzerlöse nach geografischen Regionen und nach Geschäftsbereichen verweisen wir auf die Segmentberichterstattung.

2 Sonstige betriebliche Erträge

in T€	2010	2009
Mieterlöse Finanzimmobilien	1.665	1.661
Kursgewinne	1.548	4.559
Weiterverrechnungen	897	1.043
Gewinne aus Verkauf von Sachanlagen	378	1.902
Einnahmen von abgeschriebenem Forderungen	344	173
Versicherungsentschädigungen	214	226
Erstattungen für Personal	212	713
Übrige Einnahmen	2.238	1.945
Gesamt	7.496	12.222

3 Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2010	2009
Löhne und Gehälter	143.449	130.289
Soziale Abgaben	29.481	27.698
Sonstige Personalkosten	7.405	10.788
Aufwendungen für die Altersversorgung	2.758	1.723
Gesamt	183.093	170.498

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

In den sonstigen Personalkosten sind in folgendem Umfang Abfindungszahlungen enthalten:

in T€	2010	2009
Abfindungen	2.102	7.889

Die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen setzten sich im Berichtsjahr nach Tätigkeitsgebieten wie folgt zusammen:

in T€	2010	2009
Geschäftsführung	33	41
Verwaltung	275	275
Verkauf	682	719
Service	573	599
Logistik	219	245
Produktion und Technik	1.170	1.148
Sonstige (Reinigungskräfte, Auszubildende)	146	162
Gesamt	3.098	3.189

4 Sonstige betriebliche Aufwendungen

in T€	2010	2009
Realisierte Währungsverluste	1.323	3.405
Verluste aus Devisentermingeschäften	793	104
Verluste aus dem Abgang von Sachanlagevermögen	759	695
Sonstige Aufwendungen	541	1.667
	3.416	5.871
Wertberichtigungen auf Geschäfts- oder Firmenwert/Marke	0	100.338
Gesamt	3.416	106.209

Im Geschäftsjahr 2009 war erstmals eine Wertminderung auf den Geschäfts- oder Firmenwert der Neuson Kramer Gruppe bzw. der Marke Neuson vorzunehmen. Daraus resultierte eine Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 100.338.

5 Finanzergebnis

in T€	2010	2009
Zinsen und ähnliche Erträge	2.094	2.993
Erträge aus Abgängen Finanzanlagen	58	211
Unrealisierte Gewinne und Verluste	- 1.914	- 61
Zinsen und ähnliche Aufwen- dungen	- 4.212	- 5.480
Gesamt	- 3.974	- 2.337

In den Zinsaufwendungen sind in Höhe von TEUR 28 (Vorjahr: TEUR 54) Zinsaufwendungen aus Finance-Lease-Verträgen enthalten. In den Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Zinserträge aus Finance-Lease-Verträgen in Höhe von TEUR 337 (Vorjahr: TEUR 760) enthalten.

Aus Marktwertänderungen der derivativen Finanzinstrumente im Rahmen von Sicherungsbeziehungen (Cashflow-Hedges) entstehende Gewinne und Verluste werden im Geschäftsjahr ergebnisneutral im Eigenkapital berücksichtigt.

6 Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2010	2009
Tatsächliche Steuern	13.817	70
Latente Steuern	- 5.719	- 5.596
Gesamt	8.098	- 5.526

Überleitung vom errechneten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand:

in T€	2010	2009
Ergebnis vor Ertragsteuern	32.726	- 115.471
Errechneter Steueraufwand 29,46 % (Vorjahr: 29,46 %)	9.641	- 34.018
Sonstige Abweichungen von Steuersätzen	- 1.381	- 597
Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge	724	818
Steuerauswirkungen der nicht abzugsfähigen Anpassung des Geschäfts- oder Firmenwertes	0	26.378
Sonstiges	- 886	1.893
Gesamt	8.098	- 5.526

Die errechnete Ertragsteuer ergibt sich unter Anwendung des konzerneinheitlichen Steuersatzes in Höhe von 29,46 Prozent auf das Ergebnis vor Steuern. Der Konzernsteuersatz ist unverändert gegenüber dem Vorjahr.

Für die Steuerberechnung des laufenden Jahres wurde mit einem Körperschaftsteuersatz in Höhe von 15 Prozent sowie mit einem Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 Prozent gerechnet. Die Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bei der körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage ist nicht mehr gegeben, die Gewerbesteuermesszahl beträgt einheitlich 3,5 Prozent.

Die tatsächlichen Ertragsteuerforderungen zum Bilanzstichtag betragen saldiert TEUR 663 (Vorjahr: TEUR 5.752).

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

in T€	2010	2009
Aktive latente Steuern		
Pensionsrückstellungen	1.160	1.002
Anlagevermögen	3.685	3.142
Verlustvorträge	3.710	2.359
Vorräte	6.853	5.301
Sonstige	443	789
Verbindlichkeiten	1.026	597
Forderungen	343	154
Gesamt	17.220	13.344
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	- 18.906	- 19.389
Sachanlagen	- 7.523	- 8.101
Vorräte	844	337
Pensionsrückstellungen	1.187	1.029
Verlustvorträge	836	800
Sonstige	- 395	- 206
Gesamt	- 23.957	- 25.530

Die latenten Steuern in der Konzernbilanz richten sich nach den in den Einzelgesellschaften ausgewiesenen latenten Steuern. Auf Einzelgesellschaftsebene wurden aktive und passive latente Steuern zutreffend miteinander verrechnet. Diese Saldierungen sind in der vorstehenden Tabelle durch die unter den passiven latenten Steuern dargestellten Beträge mit positivem Vorzeichen berücksichtigt.

Die nicht genutzten steuerlichen Verluste, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, belaufen sich auf TEUR 6.648 (Vorjahr: TEUR 4.142).

Von den aktiven latenten Steuern entfallen TEUR 1.203 (Vorjahr: TEUR 1.840) auf Einzelgesellschaften, die in der laufenden Periode oder in der Vorperiode Verluste erlitten haben. Der Grund für die Aktivierung liegt in der sich abzeichnenden verbesserten Ertragssituation in den Folgejahren.

Es wurden latente Steuern aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 144 (Vorjahr: TEUR 121) direkt im Eigenkapital erfasst.

7 Ergebnis je Aktie

	2010	2009
Den Aktionären zurechenbares Periodenergebnis in T€	23.934	- 110.104
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der während der Periode im Umlauf gewesenen Stammaktien	70.140	70.140
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in €	0,34	- 1,57
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	0,34	- 1,57

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

In der dargestellten Berichtsperiode gab es keine Verwässerungseffekte.

Erläuterungen zur Bilanz

8 Sachanlagen

in T€	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen/An- lagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2010	203.283	176.542	63.585	19.573	462.983
Währungsdifferenzen	3.897	5.441	1.543	6	10.887
Zugänge	22.998	28.532	9.495	14.593	75.618
Abgänge	- 2.012	- 17.073	- 6.717	0	- 25.802
Umbuchungen	- 6.330	27	419	- 11.487	- 17.371
Stand 31. Dezember 2010	221.836	193.469	68.325	22.685	506.315
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2010	52.972	99.538	43.065	0	195.575
Währungsdifferenzen	990	3.481	1.118	0	5.589
Zugänge	5.900	22.118	6.243	0	34.261
Abgänge	- 716	- 11.913	- 6.332	0	- 18.961
Umbuchungen	- 2.723	- 226	223	0	- 2.726
Stand 31. Dezember 2010	56.423	112.998	44.317	0	213.738
Buchwert am 31. Dezember 2009	150.311	77.004	20.520	19.573	267.408
Buchwert am 31. Dezember 2010	165.413	80.471	24.008	22.685	292.577
Nutzungsdauer in Jahren	3–50	2–10	1–20		

in T€	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen/ Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2009	196.163	188.335	61.008	13.813	459.319
Währungsdifferenzen	794	- 823	418	1	390
Zugänge	6.079	13.416	5.630	11.156	36.281
Abgänge	- 2.507	- 26.434	- 3.701	- 32	- 32.674
Umbuchungen	2.754	2.048	230	- 5.365	- 333
Stand 31. Dezember 2009	203.283	176.542	63.585	19.573	462.983
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2009	49.030	97.128	40.227	0	186.385
Währungsdifferenzen	128	- 507	275	0	- 104
Zugänge	5.329	21.871	5.806	0	33.006
Abgänge	- 1.336	- 18.918	- 3.279	0	- 23.533
Umbuchungen	- 179	- 36	36	0	- 179
Stand 31. Dezember 2009	52.972	99.538	43.065	0	195.575
Buchwert am 31. Dezember 2008	147.133	91.207	20.781	13.813	272.934
Buchwert am 31. Dezember 2009	150.311	77.004	20.520	19.573	267.408
Nutzungsdauer in Jahren	3–66	2–10	1–20		

In den Grundstücken und Gebäuden sowie der Betriebs- und Geschäftsausstattung sind Buchwerte aus Finanzierungsleasing enthalten. Unter den technischen Anlagen und Maschinen sind Mietgeräte ausgewiesen.

Bei den Abgängen aus Grundstücken und Gebäuden entfallen TEUR 712 der Anschaffungskosten sowie TEUR 14 der kumulierten Abschreibungen auf die Umgliederung der Liegenschaft in Tokio, Japan, in die Bilanzposition „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“.

Die aktivierten Fremdkapitalkosten sind in 2010 von untergeordneter Bedeutung.

9 Finanzimmobilien

Die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien haben sich in den Jahren 2009 und 2010 wie folgt entwickelt:

in T€	2010	2009
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	7.381	7.041
Währungsdifferenzen	6	7
Zugänge	223	0
Abgänge	0	0
Umbuchungen	17.335	333
Stand 31. Dezember	24.945	7.381
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar	4.763	4.333
Zugänge	255	251
Abgänge	0	0
Umbuchungen	2.736	179
Stand 31. Dezember	7.754	4.763
Buchwert am 1. Januar	2.618	2.708
Buchwert am 31. Dezember	17.191	2.618

Die Finanzimmobilien enthalten folgende Grundstücke und Gebäude, die alle an fremde Dritte vermietet wurden bzw. bei denen Fremdvermietungsabsicht besteht:

Liegenschaft	Buchwert in T€	Zeitwert in T€	Ermittlungsmethode	Abschreibungsmethode	Nutzungsdauer
Überlingen	12.158	13.195	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
England	3.063	3.063	Gutachten	-	-
Gutmandingen	1.560	2.100	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	17 Jahre
Spanien	219	222	Gutachten/Ertragswertverfahren	linear	50 Jahre
Dortmund	151	207	Discounted Cashflow	linear	3 Jahre
Südafrika	40	407	Öffentliche Marktpreise	-	-

Die angegebenen Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern betreffen ausschließlich die enthaltenen Gebäude.

Das Ergebnis aus Finanzimmobilien stellt sich wie folgt dar:

in T€	2010	2009
Mieterlöse	1.665	1.661
Abschreibungen	- 255	- 254
Sonstige Aufwendungen	- 19	- 192
Gesamt	1.391	1.215

10 Immaterielle Vermögenswerte

a) Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert hat sich wie folgt entwickelt:

in T€	2010	2009
Stand 1. Januar	236.016	326.059
Wertminderung Impairment-Test	0	- 89.540
Nachträgliche Kaufpreisminderung Weidemann GmbH	- 28	- 332
Fremdwährungseffekte	562	- 171
Geschäfts- oder Firmenwert zum Stand 31. Dezember	236.550	236.016

b) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

in T€	Lizenzen und ähnliche Rechte	Sonstige immaterielle Wirtschaftsgüter	Selbsterstellte immaterielle Wirtschaftsgüter	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2010	20.077	101.422	7.901	4.411	133.811
Währungsdifferenzen	464	361	98	155	1.078
Zugänge	4.906	0	1.508	2.930	9.344
Abgänge	- 1.227	0	- 869	- 207	- 2.303
Umbuchungen	1.082	0	1.462	- 2.508	36
Stand 31. Dezember 2010	25.302	101.783	10.100	4.781	141.966
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2010	12.434	31.134	2.619	0	46.187
Währungsdifferenzen	398	135	11	0	544
Zugänge	916	4.088	1.624	0	6.628
Abgänge	- 1.184	0	- 817	0	- 2.001
Umbuchungen	3	0	0	0	3
Stand 31. Dezember 2010	12.567	35.357	3.437	0	51.361
Buchwert am 31. Dezember 2009	7.643	70.288	5.282	4.411	87.624
Buchwert am 31. Dezember 2010	12.735	66.426	6.663	4.781	90.605
Nutzungsdauer in Jahren	3–8	0–7	6	–	

in T€	Lizenzen und ähnliche Rechte	Sonstige immaterielle Wirtschaftsgüter	Selbsterstellte immaterielle Wirtschaftsgüter	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2009	18.935	101.532	5.096	2.618	128.181
Währungsdifferenzen	- 105	- 110	- 3	- 34	- 252
Zugänge	1.761	0	1.406	3.953	7.120
Abgänge	- 581	0	- 451	- 206	- 1.238
Umbuchungen	67	0	1.853	- 1.920	0
Stand 31. Dezember 2009	20.077	101.422	7.901	4.411	133.811
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2009	11.801	16.315	1.627	0	29.743
Währungsdifferenzen	- 95	- 43	- 3	0	- 141
Zugänge	1.204	14.862	1.444	0	17.510
Abgänge	- 476	0	- 449	0	- 925
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Stand 31. Dezember 2009	12.434	31.134	2.619	0	46.187
Buchwert am 31. Dezember 2008	7.134	85.217	3.469	2.618	98.438
Buchwert am 31. Dezember 2009	7.643	70.288	5.282	4.411	87.624
Nutzungsdauer in Jahren	3–8	0–8	6	–	

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

in T€	Buchwert 31.12.2010	Buchwert 31.12.2009	Nutzungsdauer
Marken	54.040	54.040	unendlich
Technologien	9.688	13.342	max. 3 Jahre
Kundenstamm	2.698	2.906	7 Jahre
Gesamt	66.426	70.288	

Des Weiteren beinhalten die sonstigen immateriellen Vermögenswerte einen Wert von TEUR 22.000 für den Markennamen „Weidemann“ aus dem Erwerb der Weidemann GmbH im Jahr 2005. Aufgrund der wesentlichen Marktstellung der Firma Weidemann GmbH wird für die Marke beziehungsweise den Namen eine unendliche Nutzungsdauer veranschlagt.

Aus dem Zusammenschluss mit der Neuson Kramer Gruppe resultiert ein Wert von TEUR 32.040 für den Markennamen, dem aus Gründen der bedeutenden Marktstellung der Firma ebenfalls eine unendliche Nutzungsdauer zugesprochen wird. Die Wacker Neuson SE ist nicht Inhaberin der Wortmarke „Neuson“. Diese steht im Eigentum der PIN Stiftung, welche Teil der Gruppe des Aufsichtsratsvorsitzenden Hans Neunteufel ist. Vorbehaltlich gewisser Annahmen verfügt die Gesellschaft indes über eine exklusive, unwiderrufliche und zeitlich unbegrenzte Lizenz zur Nutzung dieser Marke in Verbindung mit dem Namensbestandteil „Wacker“. Die ausgewiesenen Abschreibungen des Jahres 2009 beinhalten Abschreibungen auf die Marke Neuson von TEUR 10.798.

Bei den selbst erstellten immateriellen Wirtschaftsgütern handelt es sich um aktivierte Entwicklungskosten.

Die geleisteten Anzahlungen betreffen überwiegend Entwicklungskosten für Projekte, die zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen sind.

Die aktivierten Fremdkapitalkosten sind in 2010 von untergeordneter Bedeutung.

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

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

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

Die anteiligen Buchwerte teilen sich im Einzelnen wie folgt auf:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Weidemann GmbH		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	24.232	24.260
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	22.000	22.000
Wacker Neuson Corporation		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	7.870	7.308
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	–	–
Wacker Neuson Beteiligungs GmbH		
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	204.448	204.448
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	32.040	32.040
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes	236.550	236.016
Buchwert der Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	54.040	54.040

Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwertes sowie der Marken von unbestimmter Nutzungsdauer wird im Zuge des jährlich durchgeführten Impairment-Tests überprüft. Dazu wird der Buchwert mit dem „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ verglichen. Der „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ wird nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Zukünftige Zahlungsströme werden hierbei auf den aktuellen Berichtszeitpunkt abgezinst. Eine Wertminderung liegt vor, wenn der „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ kleiner ist als der Buchwert. Im Geschäftsjahr 2010 waren keine Wertminderungen vorzunehmen (Vorjahr: TEUR 100.338). Die in 2009 vorgenommene Wertminderung entfiel mit TEUR 89.540 auf den Geschäfts- oder Firmenwert und TEUR 10.798 auf die Marke. Der Wertminderungsaufwand in 2009 wurde dem Segment Europa zugeordnet.

Bei der Berechnung des „Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten“ zugrunde gelegte Annahmen bestehen folgende Schätzungsunsicherheiten:

- Free Cashflow
- Abzinsungssätze
- Preissteigerungen bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen
- Wachstumsrate, die den Cashflow-Prognosen jenseits des Budgetzeitraums zugrunde gelegt wird

Free Cashflow – Der Free Cashflow wird anhand einer Detailplanungsphase von 2011 bis 2020 ermittelt. Für die ersten drei Planungsjahre (bis 2013) werden die Wachstumsraten anhand des Marktumfeldes bestimmt. Anpassungen erfolgten hinsichtlich der Ausschüttungsplanung. Im Rahmen des Goodwill-Impairment-Tests wird in jedem Geschäftsjahr eine Vollausschüttung der ausschüttungsfähigen Cashflows unterstellt. Als ausschüttungsfähige Cashflows gelten die Free Cashflows nach Berücksichtigung von Zinsaufwendungen, Tax Shields sowie Erhöhungen und Minderungen des Fremdkapitals. Dabei wird berücksichtigt, dass das gezeichnete Kapital durch die Ausschüttung nicht unterschritten wird. Für den Zeitraum nach 2013 erwartet die Unternehmensleitung Ergebnisse und Wachstumsraten, die sich wieder stärker an den Daten der Vergangenheit orientieren. Das bedeutet, dass ein gleichgewichtiger Zustand des Unternehmens, wie er zum Beispiel bewertungstechnisch bei der „ewigen Rente“ unterstellt wird, im Jahr 2014 voraussichtlich noch nicht erreicht sein wird. Die Detailplanungsphase von 2014 bis 2020 wurde deshalb aus der Historie des Unternehmens abgeleitet. Dabei wird ein Umsatzwachstum von 2,5 Prozent pro Jahr von 2014 bis 2020 für die drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Weidemann GmbH (Deutschland), Wacker Neuson Corporation und Neuson Kramer Gruppe (Wacker Neuson Beteiligungs GmbH) unterstellt.

Abzinsungssätze – Die Abzinsungssätze spiegeln die Schätzung der Unternehmensleitung hinsichtlich der Risiken wider, die den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zuzuordnen sind. Neben dem Ansatz eines Zinssatzes für eine risikolose Investition wird ein Risikozuschlag berücksichtigt. Die Abzinsung erfolgt zum Kapitalkostensatz von einheitlich 8,38 Prozent (Vorjahr: 9,35 Prozent), dem WACC (Weighted Average Cost of Capital) nach Steuern.

Preissteigerung von Rohstoffen – Für Schätzungen werden die tatsächlichen Rohstoffpreisentwicklungen der Vergangenheit als Indikator für künftige Preisentwicklungen herangezogen.

Schätzungen der Wachstumsraten – Die Wachstumsraten liegen in der Beurteilung der Unternehmensleitung und der Tochtergesellschaften auf Grundlage der Besonderheiten lokaler Märkte. In der ewigen Rente wurde eine Wachstumsrate von 1 Prozent (Vorjahr: 1 Prozent) berücksichtigt.

Sensitivität der Annahmen – Für alle zahlungsmittelgenerierenden Einheiten hätte sich auch ohne den Ansatz einer Wachstumsrate in der ewigen Rente bzw. auch bei einem um 1 Prozent höheren WACC kein Abwertungsbedarf ergeben.

11 Sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Vermögenswerte

Zum 31. Dezember 2010 beläuft sich der Buchwert der Beteiligungen auf TEUR 5.478 (Vorjahr: TEUR 4.144). Es handelt sich um nicht konsolidierte Unternehmen. Hierzu verweisen wir auf die Angaben zum Konsolidierungskreis in den Allgemeinen Angaben zur Rechnungslegung.

Die übrigen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus folgenden Positionen zusammen:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Langfristige Forderungen Lieferungen und Leistungen	6.728	14.841
Wertpapiere des Anlagevermögens	3.540	3.094
Darlehen	99	99
Übrige langfristige Vermögenswerte	3.915	3.508
Gesamt	14.282	21.542

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultieren im Wesentlichen aus Mietkaufverträgen und Finanzierungsleasing (Finance Lease).

12 Vorräte

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsmaterial	48.441	33.882
Unfertige Erzeugnisse	12.079	7.354
Fertigerzeugnisse	123.460	107.065
Gesamt	183.980	148.301

Als Anschaffungs- und Herstellungskosten der im Geschäftsjahr veräußerten Vorräte werden TEUR 472.997 (Vorjahr: TEUR 385.119) als Aufwand erfasst.

Von den Vorräten sind TEUR 47.397 (Vorjahr: TEUR 35.785) zum Nettoveräußerungswert bewertet. Die erfolgswirksam vorgenommenen Wertminderungen auf Vorräte betragen im Geschäftsjahr TEUR 2.734 (Vorjahr: TEUR 2.958). Die erfolgswirksam vorgenommenen Wertaufholungen auf Vorräte betragen im Geschäftsjahr TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0).

Im Berichtsjahr werden ebenso wie in 2009 keine Vorräte als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändet.

13 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert	128.323	97.509
abzüglich: Einzelwertberichtigung	- 6.836	- 6.672
Gesamt	121.487	90.837

Zum 31. Dezember 2010 ergibt sich folgende Aufteilung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert:

in T€	2010	2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	128.323	97.509
Wertgeminderte oder nicht fällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert	118.497	91.337
Zum Nominalwert überfällig aber nicht wertgemindert < 30 Tage	5.808	2.375
Zum Nominalwert überfällig aber nicht wertgemindert 30–90 Tage	2.352	2.243
Zum Nominalwert überfällig aber nicht wertgemindert > 90 Tage	1.666	1.554

Die Entwicklung der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

in T€	2010	2009
Stand zum 1. Januar	6.672	6.632
Wechselkursdifferenzen	172	76
Zugänge	2.046	2.508
Abschreibungen	- 1.203	- 1.451
Auflösungen	- 851	- 1.093
Stand zum 31. Dezember	6.836	6.672

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen gegenüber einer großen Anzahl von über unterschiedliche Branchen und Regionen verteilten Kunden. Ständige Kreditbeurteilungen werden hinsichtlich des finanziellen Zustands der Forderungen durchgeführt. Falls angemessen, werden Wertberichtigungen vorgenommen.

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

14 Übrige kurzfristige Vermögenswerte

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Vorauszahlungen	4.380	4.354
Forderungen gegen Mitarbeiter	2.760	1.193
Umsatzsteuer	2.479	994
Reisekostenvorschüsse	810	169
Forderungen verbundene Unternehmen/Gesellschafter	172	124
Derivate	56	0
Übrige	1.800	1.881
Gesamt	12.457	8.715

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

15 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Giroguthaben	32.063	51.789
Sparguthaben	4.317	33.100
Kassenbestand	179	135
Gesamt	36.559	85.024

Kassenbestände und Bankguthaben in fremder Währung werden zum Stichtagskurs bewertet.

Basierend auf den täglichen Bankguthaben werden die Geldmittelbestande bei den Banken zu variablen Zinssätzen verzinst. Abhängig von den Liquiditätsanforderungen der Gesellschaft werden kurzfristige Termingelder mit einer Laufzeit von einem Tag bis zu drei Monaten angelegt. Die Termingelder werden entsprechend den vereinbarten Zinssätzen verzinst.

Die Giroguthaben in Höhe von TEUR 51.032 (inklusive Cash-pool-Giroguthaben) werden mit den Verbindlichkeiten aus Cash-pool-Girokonten in Höhe von TEUR 18.969 saldiert, da mit der Cashpool-Bank ein Nettoausgleich (Aufrechnungsmöglichkeit) vereinbart wurde. Das Giroguthaben zum 31. Dezember 2010 nach Saldierung beträgt TEUR 32.063 (Vorjahr: TEUR 51.789).

16 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

in T	31.12.2010	31.12.2009
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	698	0

Im Dezember 2010 wurde eine bisher unter den Sachanlagen ausgewiesene Liegenschaft in Tokio, Japan, in den Bilanzposten zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte umgliedert. Die Umgliederung erfolgte aufgrund eines im November 2010 geschlossenen Maklervertrages.

17 Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital von TEUR 70.140 ist eingeteilt in 70.140.000 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien mit einem rechnerisch auf sie entfallenden Anteil des Grundkapitals von je EUR 1,00. Zum Stichtag des Konzernabschlusses ist das Grundkapital in voller Höhe erbracht.

Die Eigenkapitalbestandteile neben dem gezeichneten Kapital setzen sich wie folgt zusammen:

in T	31.12.2010	31.12.2009
Kapitalrücklage	618.661	618.661
Neutrales Vermögen	- 267	- 258
Wechselkursdifferenzen	- 14.718	- 32.495
Gesamt	603.676	585.908

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

Zum 31. Dezember 2010 und im gesamten Geschäftsjahr 2010 hielt die Gesellschaft keine eigenen Anteile.

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

in T	31.12.2010	31.12.2009
Stand 1. Januar	133.001	256.432
Dividende für das jeweilige Geschäftsjahr	0	- 13.327
Konzernergebnis	23.801	- 110.104
Stand 31. Dezember	156.802	133.001

Im Jahr 2010 wurde keine Dividende gezahlt (Vorjahr: TEUR 13.327, je Aktie EUR 0,19).

Für die weitere Darstellung des Eigenkapitals wird auf die Eigenkapitalveranderungsrechnung verwiesen.

■ Genehmigtes Kapital I

Gemäß § 3 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bareinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 1.000.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I).

■ Genehmigtes Kapital II

Gemäß § 3 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand weiter ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 12. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sacheinlage, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 5.360.000 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II).

■ Rechte, Vorzugsrechte und Beschränkungen von Anteilen

Zwischen einigen Gesellschaftern und Gesellschaften der Wacker-Familie einerseits und Gesellschaften und Gesellschaftern von Neuson andererseits bestehen vertragliche Vereinbarungen, die im Wesentlichen die Ausübung von Stimm- und Antragsrechten in der Hauptversammlung regeln und die Übertragsrechte der Aktien beschränken. Daneben haben die Lehner-Gesellschafter einem Neuson-Gesellschafter für die erworbenen Aktien eine Stimmrechtsvollmacht erteilt. Zwei der Vorstandsmitglieder haben Aktien der Gesellschaft als Vergütungsbestandteil erworben. Im Hinblick auf einen Teil dieser Aktien steht der Gesellschaft für jeden Übertragungsfall ein unbefristetes Vorkaufs- beziehungsweise Erwerbsrecht zu. Für detaillierte Ausführungen wird auf den Lagebericht „Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen“, Seite 85, verwiesen.

18 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Pensionsrückstellungen für Unternehmenszusagen	22.557	21.663
Rückstellungen aus sonstigen Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	2.301	2.164
Gesamt	24.858	23.827

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

Bei der **Muttergesellschaft** bestehen im Wesentlichen Pensionszusagen für Bezüge ab dem Eintritt des Ruhestandes gegenüber Vorständen sowie ehemaligen Geschäftsführern bzw. Vorständen.

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

Bei den ausländischen Tochtergesellschaften bestehen daneben auch beitragsorientierte Altersversorgungssysteme. In diesem Falle zahlt das jeweilige Unternehmen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen Beiträge an den entsprechenden Rentenversicherungsträger. Mit der Zahlung der Beiträge bestehen für dieses Unternehmen keine weiteren Leistungsverpflichtungen. Die laufenden Beitragszahlungen sind als Aufwand des jeweiligen Jahres im operativen Ergebnis erfasst.

Die versicherungsmathematische Bewertung basiert auf folgenden Prämissen:

	in	2010	2009
Pläne der Muttergesellschaft			
Rechnungszins	%	4,00	5,50
Entgelttrend	%	2,00	2,00
Erwartete Renditen des Planvermögens	%	4,00	4,00
Renteneintrittsalter	Jahre	60	60
Übrige Pläne¹			
Rechnungszins	%	4,16	5,34
Entgelttrend	%	1,55	2,30
Erwartete Renditen des Planvermögens	%	5,44	5,59
Renteneintrittsalter	Jahre	63	63

¹ Gewogener Durchschnitt der Einzelpläne.

Die Verpflichtungen aus Pensionen verteilen sich wie folgt:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Verpflichtungen aus nicht über Fonds finanzierten Plänen	22.456	19.672
Verpflichtungen aus ganz oder teilweise über Fonds finanzierten Plänen	14.370	10.486
Gesamt	36.826	30.158

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

in T€	2010	2009
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts		
Stand 1. Januar	30.158	25.951
Laufender Dienstzeitaufwand	889	863
Zinsaufwand	1.541	1.596
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	4.962	3.458
Wechselkursänderungen	171	- 40
Gezahlte Leistungen	- 1.481	- 1.630
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	643	0
Plankürzungen und -abgeltungen	- 57	- 40
Stand 31. Dezember	36.826	30.158

in T€	2010	2009
Veränderung des Planvermögens		
Stand 1. Januar	4.847	4.138
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	203	172
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 183	- 50
Wechselkursänderungen	17	0
Beiträge des Arbeitgebers	458	614
Plankürzungen und -abgeltungen	- 41	- 27
Stand 31. Dezember	5.301	4.847

in T€	2010	2009
Finanzierungsstatus	31.525	25.311
Noch nicht berücksichtigte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 6.726	- 1.582
Pläne mit Überschuss	59	98
Pensionsrückstellungen		
31. Dezember	24.858	23.827

Die Verluste, die über dem 10-Prozent-Korridor liegen, werden über die durchschnittliche Restdienstzeit bis zum Renteneintritt – diese beträgt in Deutschland rund 15 Jahre – amortisiert. Die die Amortisation in den Jahren 2010 und 2009 betreffenden Beträge sind Teil der gesamten Pensionsaufwendungen.

Das Planvermögen beinhaltet im Wesentlichen Rückdeckungsversicherungen, deren zukünftige Leistungen zugunsten der Anspruchsberechtigten verpfändet wurden.

Die Pensionsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2010	2009
Laufender Dienstzeitaufwand	889	863
Zinsaufwand	1.541	1.596
Erwartete Erträge aus Planvermögen	- 203	- 172
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 37	
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	643	- 305
Auswirkungen von Plankürzungen und -abgeltungen	- 14	- 70
Summe Pensionsaufwendungen aus leistungsorientierten Plänen	2.819	1.912
Summe Pensionsaufwendungen aus beitragsorientierten Plänen	659	547
Summe Pensionsaufwendungen	3.478	2.459

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

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

Die im Jahr 2011 zu erwartenden Einzahlungen in das deutsche Fondsvermögen betragen TEUR 600.

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

in T€	
Fällig in 2011	1.575
Fällig in 2012	1.548
Fällig in 2013	1.615
Fällig in 2014	1.586
Fällig in 2015	1.862

Folgende Angaben gelten für den Zeitraum 2006 bis 2010:

in T€	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	36.826	30.158	25.951	27.606	14.137
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	5.301	4.847	4.138	3.496	2.698
Überschuss/Fehlbetrag des Plans	31.525	25.311	21.813	24.110	11.439
Erfahrungsbedingte Anpassungen					
davon: der Schulden des Plans	276	194	129	80	24
davon: der Vermögenswerte des Plans	- 188	- 62	83	110	- 184

Für die Geschäftsjahre 2010 und 2009 ergaben sich folgende tatsächliche Erträge des Planvermögens:

in T€	2010	2009
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	22	124

Ausschließlich der Versorgungsplan der Wacker Neuson Corporation (USA) beinhaltet eine Verpflichtung zur Erbringung von Leistungen für medizinische Versorgung. Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen einer Erhöhung beziehungsweise Minderung um einen Prozentpunkt der angenommenen Kostentrends im medizinischen Bereich:

in T€	Anstieg	Rückgang
2010		
Auswirkung auf Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	20	- 16
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	89	- 74
2009		
Auswirkung auf Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	18	- 15
Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert	64	- 53

19 Sonstige Rückstellungen

Die Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	Stand 1.1.2010	Währung	Inanspruch- nahme	Zuführungen	Auflösungen	Stand 31.12.2010
Rückstellungen						
Gewährleistungen	5.979	111	1.957	4.794	287	8.640
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	10.062	60	5.177	2.134	554	6.525
Rechts- und Beratungskosten	368	3	318	504	53	504
Prozesskosten	934	37	365	234	385	455
Übrige Rückstellungen	2.580	77	1.404	796	468	1.581
Gesamt	19.923	288	9.221	8.462	1.747	17.705

in T€	Stand 1.1.2009	Veränderung Konsolidie- rungskreis/ Währung	Inanspruch- nahme	Zuführungen	Auflösungen	Stand 31.12.2009
Rückstellungen						
Gewährleistungen	6.914	65	2.343	2.776	1.433	5.979
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	5.949	74	2.131	6.224	54	10.062
Rechts- und Beratungskosten	361	3	364	385	17	368
Prozesskosten	389	- 4	9	558	0	934
Übrige Rückstellungen	2.601	74	1.613	1.847	329	2.580
Gesamt	16.214	212	6.460	11.790	1.833	19.923

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

in T€	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2010
Rückstellungen			
Gewährleistungen	7.507	1.133	8.640
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	3.000	3.525	6.525
Rechts- und Beratungskosten	502	2	504
Prozesskosten	41	414	455
Übrige Rückstellungen	1.267	314	1.581
Gesamt	12.317	5.388	17.705

in T€	kurzfristig (< 1 Jahr)	langfristig (> 1 Jahr)	Gesamt 31.12.2009
Rückstellungen			
Gewährleistungen	4.920	1.059	5.979
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	5.732	4.330	10.062
Rechts- und Beratungskosten	368	0	368
Prozesskosten	308	626	934
Übrige Rückstellungen	2.255	325	2.580
Gesamt	13.583	6.340	19.923

Die Erhöhung des Abzinsungsbetrages der langfristigen Rückstellungen vom 31. Dezember 2009 zum 31. Dezember 2010 beträgt für Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern mit der jeweiligen geltenden Bemessungsgrundlage TEUR 20 (Vorjahr: TEUR 24).

Die sonstigen Rückstellungen enthalten in den Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern Rückstellungen für Altersteilzeit, denen Erstattungsansprüche gegen Arbeitsämter in Höhe von TEUR 335 im Jahr 2010 und TEUR 297 im Jahr 2009 gegenüberstehen.

Die Verpflichtung der Gesellschaft aus den Arbeitszeitkonten der Arbeitnehmer ist mit den zur Sicherung dieser Ansprüche angelegten Wertpapieren des Anlagevermögens verrechnet. Die Verpflichtung aus den Arbeitszeitkonten beläuft sich auf TEUR 669. Die Anschaffungskosten der Wertpapiere betragen TEUR 659 und der Zeitwert zum 31. Dezember 2010 TEUR 669, davon wurden TEUR 669 verrechnet.

20 Finanzverbindlichkeiten

Unter Finanzverbindlichkeiten werden folgende Beträge der Bilanzpositionen langfristige Verbindlichkeiten (TEUR 32.218), kurzfristige Bankverbindlichkeiten (TEUR 5.958) und kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten (TEUR 12.109) ausgewiesen:

in T€	31.12.2010	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	39.998	17.956	18.833	3.209
Anleihen	9.741	0	9.741	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	546	111	435	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0	0	0	0
Gesamt	50.285	18.067	29.009	3.209

in T€	31.12.2009	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Bankverbindlichkeiten	40.075	16.421	20.098	3.556
Anleihen	19.450	10.000	9.450	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	582	103	385	94
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	63	63	0	0
Gesamt	60.170	26.587	29.933	3.650

Bankverbindlichkeiten

Die Bankverbindlichkeiten enthalten die folgenden Positionen:

Bankverbindlichkeiten	31.12.2010 in T€	Zinssatz in Prozent	Verzinsung	Fälligkeiten
Tilgungsdarlehen in USD	10.917	1-M USD-Libor + 3,75	fix ¹	bis 31. Mai 2012
Finanzierung eines Grundstückskaufs	10.000	6-M Euribor + 1,85	fix ¹	bis 1. Januar 2016
Finanzierung der Weidemann GmbH	7.800	wahlweise 1-, 3-, 6- oder 12-M EUR-Libor + 0,65	fix ¹	bis 30. Juni 2012
Langfristiges Darlehen	4.756	6,00	fix	> 1 Jahr
Zwischensumme fixe Verzinsung	33.473			
Darlehen in brasilianischen Real	5.910	11,88	variabel	TEUR 5.343 < 1 Jahr bzw. TEUR 567 > 1 Jahr
Darlehen in chilenischen Peso	242	7,32	variabel	< 1 Jahr
Ausfuhrförderkreditrahmen	100	1,45	variabel	jährlich kündbar am 31. März
Sonstige Bankverbindlichkeiten	273	< 0,19	variabel	< 1 Jahr
Zwischensumme variable Verzinsung	6.525			
Gesamt	39.998			

¹ Die Bankverbindlichkeit ist durch eine Sicherungsbeziehung von einer variablen in eine fixe Verzinsung umgewandelt.
Für weitere Informationen siehe Anhangangabe 23 „Derivative Finanzinstrumente“.

Bankverbindlichkeiten	31.12.2009 in T€	Zinssatz in Prozent	Verzinsung	Fälligkeiten
Finanzierung der Weidemann GmbH	13.200	wahlweise 1-, 3-, 6- oder 12-M EUR-Libor + 0,65	fix ¹	bis 30. Juni 2012
Tilgungsdarlehen in USD	11.606	1-M USD-Libor + 3,75	fix ¹	bis 31. Mai 2012
Langfristiges Darlehen	5.014	6,00	fix	> 1 Jahr
Zwischensumme fixe Verzinsung	29.820			
Darlehen in brasilianischen Real	5.325	11,88	variabel	TEUR 4.789 < 1 Jahr bzw. TEUR 536 > 1 Jahr
Tilgungsdarlehen in USD	4.405	1-M USD-Libor + 3,75	variabel	bis 31. Mai 2012
Finanzierung eines Grundstückskaufs	425	6-M Euribor + 1,85	variabel	bis 1. Januar 2016
Ausfuhrförderkreditrahmen	100	1,55	variabel	jährlich kündbar am 31. März
Zwischensumme variable Verzinsung	10.255			
Gesamt	40.075			

¹ Die Bankverbindlichkeit ist durch eine Sicherungsbeziehung von einer variablen in eine fixe Verzinsung umgewandelt.
Für weitere Informationen siehe Anhangangabe 23 „Derivative Finanzinstrumente“.

Für die mit den variablen Darlehen verbundene Sensitivität der Zinsrisiken wird auf die Anhangangabe 30 „Risikomanagement“ verwiesen.

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

in T€	2010	2009
1. Kreditlinie (3-M Euribor + 0,5 Prozent)	20.000	20.000
2. Kreditlinie in USD (1-M Libor + 2,0 Prozent)	15.058	13.983
3. Kreditlinie (Eonia + 1,25 Prozent)	5.000	10.000
4. Kreditlinie (Eonia bzw. Euribor bei Ausnutzung als Festsatzkredit + 1,0 Prozent)	2.000	2.000
5. Kreditlinie (T4M + 0,9 Prozent)	300	0
6. Kreditlinie (14,5 Prozent)	194	185
7. Kreditlinie (11,0 Prozent)	56	47
8. Kreditlinie (7,5 Prozent)	25	25
Gesamt	42.633	46.240

Die Buchwerte der variablen und festverzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten lauten auf folgende Währungen (Gegenwert in EUR):

in T€	2010	2009
Euro	22.929	18.739
USD (USA)	10.917	16.011
BRL (Brasilien)	5.910	5.325
CLP (Chile)	242	0
Gesamt	39.998	40.075

Die Marktwerte der Finanzverbindlichkeiten entsprechen im Wesentlichen den Buchwerten.

Anleihen

Die Wacker Neuson Linz GmbH (als Rechtsnachfolger der Neuson Finance GmbH) hat eine Anleihe zum Nennbetrag von Mio. EUR 10 (Buchwert: TEUR 9.741) begeben, die am Multilateralen Handelsplatz Dritter Markt der Wiener Börse (multilaterales Handelssystem (MTF)) notiert.

in T€	31.12.2010 Gesamt- nennbetrag	31.12.2010 Zinssatz in %	Fälligkeiten
Bündelanleihe	10.000	3,76	30. September 2012

Im Vorjahr hatte die Wacker Neuson Linz GmbH (als Rechtsnachfolgerin der Neuson Finance GmbH) zwei Anleihen im Gesamtnennbetrag von Mio. EUR 20 (Buchwert: TEUR 19.450) begeben, die jeweils am Multilateralen Handelsplatz Dritter Markt der Wiener Börse (multilaterales Handelssystem (MTF)) notierten.

in T€	31.12.2009 Gesamt- nennbetrag	31.12.2009 Zinssatz in %	Fälligkeiten
Bündelanleihe	10.000	3,76	30. September 2012
Anleihe bei einer österreichischen Bank	10.000	3,41	8. September 2010

Financial Covenants

Bei folgenden Finanzinstrumenten der Wacker Neuson SE bestehen Financial Covenants:

■ Darlehensvertrag zur Finanzierung der Weidemann GmbH

Der Darlehensvertrag enthält die Verpflichtung der Gesellschaft, die Anteile an der Weidemann GmbH an die Bank zu verpfänden, wenn Umstände eintreten oder bekannt werden, die eine erhöhte Risikobewertung durch die Bank rechtfertigen. Hinsichtlich der durch den Darlehensnehmer gehaltenen Geschäftsanteile an der Weidemann GmbH besteht eine Verpflichtung zur Nichtverfügung beziehungsweise zum Unterlassen von verpflichtenden Erklärungen. Außerdem verpflichtet sich die Wacker Neuson SE bei einer Veräußerung von Vermögensgegenständen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes über einem Schwellenwert von TEUR 10.000 pro Jahr, die zufließenden Mittel für eine Sondertilgung zu verwenden.

■ Bündelanleihe

Die Anleihegläubiger können ihre Teilschuldverschreibungen bei bestimmten Vertragsverletzungen (z. B. Verzug oder Insolvenz der Emittenten oder Garantien) zur Rückzahlung fällig stellen. Außerdem können sie ihre Teilschuldverschreibungen kündigen, wenn sich die Eigentumsverhältnisse oder Einflussnahmemöglichkeiten, auch gegenüber einer wesentlichen

Tochtergesellschaft (z. B. durch Veräußerung einer Anteilsmehrheit), entscheidend ändern (was auch sukzessive möglich ist) und sich eine solche Änderung negativ auf die Fähigkeit der Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten auswirkt.

■ Ausfuhrförderkreditrahmen (KRR-Kredit):

Der Kredit dient ausschließlich der Finanzierung von Exportforderungen. Die Ansprüche der Bank aus diesem Kreditverhältnis sind durch eine globale Forderungszession sowie eine Wechselbürgschaft besichert.

21 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Zum 31. Dezember 2010 ergibt sich folgende Aufteilung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Buchwert:

in T€	2010	2009
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	36.207	21.251
Buchwert fällig in < 30 Tagen	34.571	15.521
Buchwert fällig in 30–90 Tagen	1.497	3.112
Buchwert fällig in > 90 Tagen	139	2.618

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich.

22 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Personalrückstellungen (Löhne/Gehälter, Urlaub, u. ä.)	12.525	8.769
Andere Abgrenzungen	10.091	7.291
Steuerabgrenzungen	8.073	3.043
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	4.623	2.963
Erhaltene Anzahlungen	1.240	808
Übrige	7.224	6.228
Gesamt	43.776	29.102

Die anderen Abgrenzungen und übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten im Geschäftsjahr 2010 im Wesentlichen Jahresabschlusskosten, ausstehende Rechnungen, kreditorsche Debitoren, Rücknahmeverpflichtungen, Boni und Derivate.

Die Marktwerte der kurzfristigen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten.

23 Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente unter Anwendung von Hedge Accounting

Die Nominalbeträge und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente, die Voraussetzungen des Hedge Accounting erfüllen, stellen sich zum 31. Dezember 2010 und 31. Dezember 2009 wie folgt dar:

in T€	31.12.2010		31.12.2009	
	Nominalvolumen	Marktwerte	Nominalvolumen	Marktwerte
Passiva				
Währungssicherung	5.950	50	0	0
Zinssicherung	18.717	361	24.806	379
Rohstoffsicherung	0	0	0	0
Gesamt	24.667	411	24.806	379

Die als „Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenergebnisses“ erfassten Marktwerte und die darauf entfallenden latenten Steuern haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt und wurden in der „Darstellung des Gesamtperiodenergebnisses“ saldiert dargestellt:

in T€	Marktwerte	Latente Steuern	Darstellung im Eigenkapital
Passiva			
Stand zum 1. Januar 2010	379	- 121	258
+/- ergebnisneutral	32	- 23	9
+/- ergebniswirksam	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2010	411	- 144	267

Die Laufzeiten der derivativen Finanzinstrumente verteilen sich wie folgt:

in T€	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
	Nominalvolumen		
Passiva			
Währungssicherung	5.950	0	0
Zinssicherung	11.724	6.993	0
Rohstoffsicherung	0	0	0
Gesamt	17.674	6.993	0

Derivative Finanzinstrumente ohne Anwendung von Hedge Accounting

Die zur Absicherung künftiger Devisentransaktionen (Grundgeschäft) abgeschlossenen Derivate erfüllen nicht die formalen Voraussetzungen des Hedge Accounting und werden deshalb in der Kategorie „Zu Handelszwecken gehalten“ erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Die Nominalbeträge und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2010 und 31. Dezember 2009 wie folgt dar:

in T€	31.12.2010		31.12.2009	
	Nominalvolumen	Marktwerte	Nominalvolumen	Marktwerte
Aktiva				
Zinssicherung	10.000	56	0	0
Gesamt	10.000	56	0	0
Passiva				
Währungssicherung	12.986	1.076	10.490	368
Gesamt	12.986	1.076	10.490	368

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Laufzeiten der derivativen Finanzinstrumente, die die Anforderungen des Hedge Accounting nicht erfüllen:

in T€	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
	Nominalvolumen		
Aktiva			
Zinssicherung	0	10.000	0
Gesamt	0	10.000	0
Passiva			
Währungssicherung	12.986	0	0
Gesamt	12.986	0	0

Die gegenläufigen Wertentwicklungen aus Grundgeschäften werden bei der Marktwertermittlung der derivativen Finanzinstrumente nicht mit einbezogen. Sie repräsentieren somit nicht die Beträge, die die Gesellschaften unter aktuellen Marktbedingungen aus Grund- und Sicherungsgeschäften zusammen erzielen würden. Die Buchwerte der Derivate entsprechen den Marktwerten und es existieren keine wesentlichen Bonitätsrisiken, da alle derivativen Finanzinstrumente nur mit Banken erstklassiger Bonität abgeschlossen worden sind.

Zu den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus diesen Finanzinstrumenten verweisen wir auf die Anhangsangabe 26 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“.

Sonstige Angaben

24 Haftungsverhältnisse (Eventualverbindlichkeiten)

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

Im Konzern bestehen folgende Garantien:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Garantien	1.075	699

Zudem haftet die Gesellschaft in Höhe von Mio. EUR 4,1 (Vorjahr: Mio. EUR 4,1) aus einem Vertrag zur Erschließung eines Grundstückes gegenüber der Landeshauptstadt München.

Neben den vorstehend aufgeführten Eventualverbindlichkeiten bestehen im Konzern Finanzgarantien (Bürgschaften), deren Inanspruchnahme höchst unwahrscheinlich ist. Demzufolge wurde kein Wert bilanziert.

Im Konzern bestehen folgende Finanzgarantien:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Buchwert	0	0
Nominalwert	5.585	4.789

Bei den Finanzgarantien handelt es sich um einen Vertrag der Tochtergesellschaft Wacker Neuson Máquinas Ltda. (Brasilien) mit einer Bank, um den Kunden Finanzierungsmöglichkeiten einräumen zu können. In Zusammenhang mit solchen Transaktionen berechnet die Bank der Tochtergesellschaft eine Gebühr auf Basis des Kaufvertrages von 0,3 Prozent bis 0,8 Prozent (Vorjahr: 0,5 Prozent bis 1,0 Prozent). Im Falle eines Zahlungsverzugs ist die Tochtergesellschaft verpflichtet, die

offenen Forderungen plus Zinsen auszugleichen. Die Zinsen betragen in 2010 rund 12 Prozent, im Vorjahr schwankten sie zwischen 11 und 14 Prozent. Der Wert der Forderungen, die von der Bank finanziert werden, beläuft sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 5.585 (Vorjahr: TEUR 4.789).

25 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

a) Mietverpflichtungen

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

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Verpflichtungen bis 1 Jahr	11.948	10.947
Verpflichtungen von 1 bis 5 Jahren	16.204	18.146
Verpflichtungen über 5 Jahre	8.221	8.479
Gesamt	36.373	37.572

b) Leasingverpflichtungen

Finanzierungsleasing (Finance Lease)

Der Konzern als Leasingnehmer (Finance Lease)

Bei den Finanzierungsleasingverträgen handelt es sich im Wesentlichen um den Erwerb von Betriebs- und Geschäftsausstattungen und den Erwerb einer Immobilie.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Nettobuchwerte der relevanten Vermögenswerte zum Bilanzstichtag dar:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Betriebs- und Geschäftsausstattung	64	44
Gebäude	747	784
Gesamt	811	828

Die Leasingverträge über die Betriebs- und Geschäftsausstattung enthalten überwiegend Kaufoptionen am Ende der Grundmietzeit, deren Ausübung auch vorgesehen ist. Bei dem Immobilien-Leasingvertrag handelt es sich um den Erwerb eines selbst genutzten Verwaltungsgebäudes durch die ungarische Tochtergesellschaft Wacker Neuson Kft. mit einer Laufzeit bis zum Jahr 2015.

Die in Zukunft fälligen Mindestleasingzahlungen und deren Barwerte ergeben sich aus der folgenden Tabelle:

in T€ 2010	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Künftig zu leistende Mindestleasingzahlungen (nominal)	116	458	0	574
- Abzinsungen	- 5	- 23	0	- 28
Barwert	111	435	0	546

Abzinsungsrate	3–6 %
----------------	-------

in T€ 2009	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Künftig zu leistende Mindestleasingzahlungen (nominal)	108	408	100	616
- Abzinsungen	- 5	- 23	- 6	- 34
Barwert	103	385	94	582

Abzinsungsrate	3–6 %
----------------	-------

Der Konzern als Leasinggeber (Finance Lease)

Sofern die Gesellschaft Leasinggeber ist und Anlagen im Wege des Finanzierungsleasings veräußert hat, werden die

Vermögenswerte als Forderungen in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus dem Leasingverhältnis aktiviert. Der Verkaufsgewinn wird in Übereinstimmung mit IAS 17 realisiert.

Die Barwerte stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in T€ 2010	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
ausstehende Mindestleasingzahlungen	518	2.007	0	2.525
+ nicht garantierte Restwerte (nominal)	1.175	930	0	2.105
= Bruttoinvestition	1.693	2.937	0	4.630
- nicht realisierte Finanzerträge	- 48	- 201	0	- 249
= Nettoinvestition (Barwert)	1.645	2.736	0	4.381
- Barwert der nicht garantierten Restwerte	- 1.138	- 846	0	- 1.984
= Barwert der Mindestleasingzahlungen	507	1.890	0	2.397

in T€ 2009	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
ausstehende Mindestleasingzahlungen	332	7.354	0	7.686
+ nicht garantierte Restwerte (nominal)	614	2.120	0	2.734
= Bruttoinvestition	946	9.474	0	10.420
- nicht realisierte Finanzerträge	- 23	- 717	0	- 740
= Nettoinvestition (Barwert)	923	8.757	0	9.680
- Barwert der nicht garantierten Restwerte	- 595	- 1.895	0	- 2.490
= Barwert der Mindestleasingzahlungen	328	6.862	0	7.190

Operating Leasing

Sofern die Wacker-Neuson-Gesellschaften Leasingnehmer sind, werden die Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um geleaste Fahrzeuge, Hardware und sonstige Geschäftsausstattung.

Die Summen der künftigen Mindestleasingzahlungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

in T€ 2010	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Künftig zu leistende Mindestleasingzahlungen (nominal)	3.387	7.572	6.358	17.317

in T€ 2009	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Künftig zu leistende Mindestleasingzahlungen (nominal)	5.185	7.958	5.653	18.796

In 2010 wurden TEUR 4.929 (Vorjahr: TEUR 6.656) aus Operating-Leasingverträgen als Aufwand erfasst.

c) Verpflichtungen aus Investitionsentscheidungen/ Rücknahmeverpflichtungen

Es bestehen finanzielle Verpflichtungen aus Bau- und Investitionsvorhaben in Höhe von TEUR 14.002 (Vorjahr: TEUR 24.106) sowie aus Rücknahmeverpflichtungen in Höhe von TEUR 2.622 (Vorjahr: TEUR 1.618). Daneben bestehen unbedingte Abnahmeverpflichtungen für Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 107.559.

26 Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten

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

in T€	2010 Zeitwert	2010 Buchwert	Erstmaliger Ansatz	Zu Handelszwecken gehalten	Zur Veräußerung verfügbar	Sicherungs- geschäfte	Kredite und For- derungen	Bis zur Endfälligkeit gehalten	Leasing und Übrige (Buchwert)	Nicht finan- zielle Vermö- genswerte (Buchwert)
Klassifizierung nach IAS 39 (Buchwert)										
			Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert		Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert		Zum Restbuchwert			
Vermögenswerte										
Sonstige Beteiligungen	5.478	5.478	0	0	5.478	0	0	0	0	0
Übrige langfristige Vermögens- werte	14.282	14.282	0	0	0	0	9.132	0	2.736	2.414
Forderungen aus Liefe- rungen und Leistungen	121.487	121.487	0	0	0	0	119.842	0	1.645	0
Übrige kurzfristige Vermögens- werte	12.457	12.457	0	56	0	0	4.279	0	0	8.122
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquiva- lente	36.559	36.559	0	0	0	0	36.380	0	179	0

in T€	2010 Zeitwert	2010 Buchwert	Erstmaliger Ansatz	Zu Handelszwecken gehalten	Zum Rest- buchwert	Siche- rungs- geschäfte	Leasing und Übrige (Buchwert)	Nicht finanzielle Verbindlichkeiten (Buchwert)
Klassifizierung nach IAS 39 (Buchwert)								
			Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert		Erfolgs- neutral zum beizul. Zeitwert			
Schulden								
Langfristige Verbindlichkeiten	32.076	32.218	0	0	31.783	0	435	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	36.207	36.207	0	0	36.207	0	0	0
Kurzfristige Bank- verbindlichkeiten	5.958	5.958	0	0	5.958	0	0	0
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten	12.109	12.109	0	0	11.998	0	111	0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	43.776	43.776	0	1.076	2.670	411	0	39.619

in T€	2009 Zeitwert	2009 Buchwert	Erstma- liger Ansatz	Zu Handels- zwecken gehalten	Zur Veräuße- rung ver- fügbar	Siche- rungs- gechäfte	Kredite und Förde- rungen	Bis zur Endfäl- ligkeit gehalten	Leasing und Übrige (Buchwert)	Nicht finan- zielle Vermö- genswerte (Buchwert)
Klassifizierung nach IAS 39 (Buchwert)										
			Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert		Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert		Zum Restbuchwert			
Vermögens- werte										
Sonstige Beteiligungen	4.144	4.144	0	0	4.144	0	0	0	0	0
Übrige lang- fristige Vermö- genswerte	21.542	21.542	0	0	0	0	10.427	0	8.757	2.358
Forderungen aus Liefe- rungen und Leistungen	90.837	90.837	0	0	0	0	89.914	0	923	0
Übrige kurz- fristige Vermö- genswerte	8.715	8.715	0	0	0	0	2.005	0	0	6.710
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquiva- lente	85.024	85.024	0	0	0	0	84.889	0	135	0

in T€	2009 Zeitwert	2009 Buchwert	Erst- maliger Ansatz	Zu Handels- zwecken gehalten	Zum Rest- buch- wert	Siche- rungs- gechäfte	Leasing und Übrige (Buchwert)	Nicht finan- zielle Verbind- lichkeiten (Buchwert)	
Klassifizierung nach IAS 39 (Buchwert)									
			Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert			Erfolgs- neutral zum beiz- zul. Zeit- wert			
Schulden									
Langfristige Verbindlichkeiten		34.188	33.583	0	0	33.104	0	479	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		21.251	21.251	0	0	21.251	0	0	0
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten		14.889	14.889	0	0	14.889	0	0	0
Kurzfristiger Teil langfristiger Verbindlichkeiten		11.698	11.698	0	0	11.595	0	103	0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		29.102	29.102	0	368	3.294	379	0	25.061

In den sonstigen Beteiligungen sind Beteiligungen an Eigenkapitalinstrumenten in Höhe von TEUR 5.478 (Vorjahr: TEUR 4.144) enthalten, die über keinen notierten Marktpreis auf einem aktiven Markt verfügen. Diese Eigenkapitalinstrumente wurden zu Anschaffungskosten bewertet, da der Zeitwert nicht zuverlässig bewertet werden kann. Im laufenden Geschäftsjahr wurde eine ergebniswirksame Abschreibung auf eine Beteiligung in Höhe von TEUR 1.978 (Vorjahr: TEUR 0) vorgenommen.

Die folgende Tabelle stellt die Nettogewinne und Nettoverluste aus Finanzinstrumenten nach Bewertungskategorien dar. Hierin sind keine Ergebniseffekte aus Finance Lease und aus Derivaten mit bilanzieller Sicherungsbeziehung berücksichtigt, da diese keiner Bewertungskategorie des IAS 39 angehören. Außerdem wurden bei den Nettogewinnen und Nettoverlusten aus Finanzinstrumenten keine Zinsen und Dividenden berücksichtigt.

in T€	2010	2009
Kredite und Forderungen	8	- 1.684
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente – Erstmaliger Ansatz	0	0
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente	- 652	- 265
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	0	0

Das Nettoergebnis aus der Kategorie „Kredite und Forderungen“ resultiert aus Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die nicht die Anforderungen des Hedge Accounting erfüllen, sind in der Kategorie „Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte“ enthalten.

Finanzinstrumente in der Form von Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu den Bilanzstichtagen zum jeweilig relevanten Stichtagskurs bewertet. Daraus resultierte ein Aufwand in Höhe von TEUR 213 (Vorjahr: Ertrag in Höhe von TEUR 1.701), der in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen ausgewiesen ist. Zu den Wechselkurseffekten aus der Anpassung von Geldbeständen verweisen wir auf die Anhangsangaben 2 und 4 „Sonstige betriebliche Erträge“ und „Sonstige betriebliche Aufwendungen“.

Die nachstehende Tabelle stellt die Finanzinstrumente dar, deren Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen wird. Diese sind unterteilt in Stufe 1 bis 3, je nachdem, inwieweit der beizulegende Zeitwert beobachtbar ist:

- Stufe 1-Bewertung zum beizulegenden Zeitwert sind solche Werte, die sich aus notierten Preisen (unangepasst) auf aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte oder Schulden ergeben.
- Stufe 2-Bewertung zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die auf Parametern beruhen, die nicht notierten Preisen für Vermögenswerte und Schulden wie in Stufe 1 entsprechen (Daten), entweder direkt abgeleitet (d. h. als Preise) oder indirekt abgeleitet (d. h. abgeleitet aus Preisen).
- Stufe 3-Bewertung zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die sich aus Modellen ergeben, welche Parameter für die Bewertung von Vermögenswerten oder Schulden verwenden, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (nicht beobachtbare Parameter, Annahmen).

in T€ 2010	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2010
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	0	56	0	56
Gesamt	0	56	0	56

in T€ 2010	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2010
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	0	1.076	0	1.076
Gesamt	0	1.076	0	1.076

in T€ 2009	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2009
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	0	0	0	0
Gesamt	0	0	0	0

in T€ 2009	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	31.12.2009
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“				
Derivate ohne Sicherungsbeziehung	0	368	0	368
Gesamt	0	368	0	368

27 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag haben nicht stattgefunden.

28 Segmentberichterstattung

Abgrenzung und Bestimmung der operativen Segmente

Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat, die sich an geografischen Segmenten orientiert, bilden die Grundlagen zur Bestimmung der operativen Segmente der Gesellschaft. Die Zuordnung der Gesellschaften zu den geografischen Segmenten wird aus der Darstellung des Konsolidierungskreises ersichtlich (vergleiche Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung/Konsolidierungskreis). Danach werden die Gesellschaften nach geografischen Gesichtspunkten (Europa, Amerika, Asien) zusammengefasst. Neben der Berichterstattung nach geografischen Segmenten wird intern noch eine Berichterstattung nach Geschäftsbereichen erstellt,

die ausschließlich Umsatzerlöse enthält, deshalb erfolgt die Unternehmenssteuerung weiterhin auf Basis der geografischen Segmente.

Produkte und Dienstleistungen der operativen Segmente

Die geografischen operativen Segmente können hinsichtlich ihrer Produkte und Dienstleistungen in Baugeräte (Light Equipment), Kompakt-Baumaschinen (Compact Equipment) und Dienstleistungen unterteilt werden.

Der Geschäftsbereich Baugeräte (Light Equipment) umfasst die Herstellung und den Verkauf von Baugeräten bis zu einem Gewicht von zirka drei Tonnen in den vier Geschäftsfeldern Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruchtechnik sowie Versorgungstechnik.

Der Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen (Compact Equipment) umfasst die Herstellung und den Verkauf von kompakten Baumaschinen bis zu einem Gewicht von zirka 14 Tonnen.

Der Geschäftsbereich Dienstleistung spiegelt die Aktivität des Unternehmens in den Geschäftsfeldern Service und Vermietung von Baugeräten wider.

Segmentbewertungsmethoden

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

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

Berichtsformat

Die Segmentberichterstattung wird in einer gesonderten Anlage dargestellt.

Abgeleitet aus dem internen Finanzberichtswesen werden die Segmenterlöse und als Segmentergebnis das EBIT angegeben. Zusätzlich wird das EBITDA als Ergebniskennzahl berichtet.

Daneben werden – ebenfalls abgeleitet aus dem internen Berichtswesen – die Kennzahlen Working Capital und die Nettofinanzverschuldung in die externe Segmentberichterstattung zu den operativen Segmenten als Segmentvermögen und Segmentschulden aufgenommen.

Die Darstellung der operativen Segmente erfolgt nach Eliminierung der Transaktionen, die innerhalb der Segmente stattgefunden haben. Die Spalte Konsolidierung enthält demnach ausschließlich die Eliminierung von Transaktionen, die zwischen den operativen Segmenten getätigt wurden.

Als Angaben auf Unternehmensebene werden die Erlöse von externen Kunden, gegliedert nach Produkten und Dienstleistungen, berichtet.

29 Kapitalflussrechnung

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

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

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Kassenbestand	179	135
Giroguthaben	51.032	72.770
Sparguthaben	4.317	33.100
Verbindlichkeiten aus Cashpool-Giroguthaben	- 18.969	- 20.981
Gesamt	36.559	85.024

Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit werden die nicht zahlungswirksamen operativen Aufwendungen und Erträge sowie das Ergebnis aus Abgängen von Sachanlagen eliminiert.

Die Position „Buchwertabgang Mietgeräte“ im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit enthält die Umgliederung der Buchwerte von Mietgeräten aus dem Anlagevermögen in das Umlaufvermögen bei Verkauf der Geräte.

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

Die Position „Veränderung des Konsolidierungskreises“ betrifft im Geschäftsjahr 2010 ausschließlich Kapitaleinzahlungen in aus Wesentlichkeitsgründen nicht konsolidierte Tochterunternehmen (siehe Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung/Konsolidierungskreis).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet von Eigenkapitalgebern erhaltene Zahlungen sowie Auszahlungen an diese. Zudem enthalten sind Zahlungen, die aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzschulden resultieren.

30 Risikomanagement

Kapitalsteuerung

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

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur aktiv und nimmt unter Berücksichtigung der Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Anpassungen vor. Ziel der Kapitalsteuerung ist es, die Geschäfts- und Investitionstätigkeit des

Unternehmens nachhaltig sicherzustellen. Zur Erhaltung einer angemessenen Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. Zum 31. Dezember 2010 beziehungsweise 31. Dezember 2009 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Rahmen der Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen. Der Konzern überwacht sein Kapital unter Verwendung der Kenngröße Nettofinanzverschuldung als Ergebnis aus kurzfristigen Nettofinanzverbindlichkeiten und langfristigen Finanzverbindlichkeiten.

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	18.067	26.587
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	5.958	14.889
Kurzfristiger Teil langfristiger Finanzverbindlichkeiten	12.109	11.698
Langfristige Finanzverbindlichkeiten (ohne Rückstellungen)	32.218	33.583
Eigenkapital vor Minderheiten	830.619	789.049
Kapitalausstattung gesamt	880.904	849.219

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	- 18.492	- 58.437
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	18.067	26.587
./. Liquide Mittel	- 36.559	- 85.024
Nettofinanzverschuldung	13.726	- 24.854
Kurzfristige Nettofinanzverbindlichkeiten	- 18.492	- 58.437
+ Langfristige Finanzverbindlichkeiten	32.218	33.583

Die aktienrechtlichen Mindestkapitalanforderungen an das Eigenkapital wurden erfüllt. Das Eigenkapital unterliegt keinen weiteren externen Mindestkapitalanforderungen.

Finanzrisikofaktoren

Aufgrund seiner weltweiten operativen Geschäftstätigkeit ist der Konzern verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt: Währungsrisiken, Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken und Zinsrisiken. Das übergreifende Risikomanagement des Konzerns ist auf die Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen an den Finanzmärkten fokussiert und zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Ziel der Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken durch ein systema-

tisches Finanzmanagement zu begrenzen. Der Konzern nutzt hierbei insbesondere gezielt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

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

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

Währungsrisiken

Währungsrisiken entstehen aus erwarteten zukünftigen Transaktionen, bilanzierten Vermögenswerten und Schulden sowie aus Nettoinvestitionen in einer von der funktionalen Währung (Euro) abweichenden Währung. Eine Absicherung ergibt sich aus natürlich geschlossenen Positionen.

Zwei produzierende Tochtergesellschaften, die einen wesentlichen Bestandteil des Konzerns ausmachen, bilanzieren in US-Dollar. Aus Sicht des Konzerns stellt somit im Wesentlichen der US-Dollar eine Fremdwährung dar, aus der ein signifikantes Währungsrisiko in Bezug auf Finanzinstrumente resultieren könnte. Im Falle einer Erhöhung beziehungsweise Verringerung des Wechselkurses USD/EUR um 5 Prozent ergäbe sich aus den in US-Dollar bilanzierten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten folgende Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern und das Eigenkapital:

	2010	2009
Kursentwicklung des USD in %	+ 5,00 / - 5,00	+ 5,00 / - 5,00
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern in T€	65 / - 72	- 87 / 97
Auswirkung auf das Eigenkapital in T€	65 / - 72	- 87 / 97

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

Kreditrisiken

Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisiken (Adressenausfallrisiken). Verträge über derivative Finanzinstrumente und Finanztransaktionen werden nur mit Finanzinstituten hoher Bonität abgeschlossen, um das Kontrahentenausfallrisiko so gering wie möglich zu halten. Der Buchwert der im Konzernabschluss erfassten finanziellen Vermögenswerte abzüglich Wertminderungen stellt das maximale Ausfallrisiko dar. Zum Buchwert der finanziellen Vermögenswerte wird auf Anhangsangabe 26 „Zusätzliche Informationen zu Finanzinstrumenten“ verwiesen.

Mit anhaltender Schwäche im Bau- und Finanzsektor einzelner Länder könnten einige Kunden des Konzerns in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder Insolvenz anmelden müssen. Ein Anstieg der Debitorenforderungen und eine hieraus resultierende höhere Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen wären die Folge. Diesem Risiko, dass einzelne Kunden ihr Zahlungsverhalten ändern, begegnet das Unternehmen mit einem aktiven Forderungsmanagement und einer Bonitätsprüfung von Geschäftspartnern gemeinsam mit Absicherungsinstrumenten wie beispielsweise Kreditversicherungen.

Zinsrisiken

Zinsänderungsrisiken treten durch marktbedingte Schwankungen der Zinssätze auf. Sie wirken sich zum einen auf die Höhe

der Zinsaufwendungen der Gesellschaft aus. Zum anderen beeinflussen sie den Marktwert von Finanzinstrumenten.

Der Konzern sichert sein Cashflow-Zinsrisiko aus variablen Bankverbindlichkeiten primär durch die Nutzung von Zinsswaps (payer swaps) ab, die wirtschaftlich betrachtet variabel verzinsliche Positionen in festverzinsliche Positionen umwandeln.

Von den in Anhangsangabe 20 „Finanzverbindlichkeiten“ dargestellten gesamten Finanzverbindlichkeiten (TEUR 50.285; Vorjahr: TEUR 60.170) entfallen TEUR 43.760 (Vorjahr: TEUR 49.915) auf fest verzinsliche Finanzverbindlichkeiten, die keinem Zinsänderungsrisiko unterliegen, und TEUR 6.525 (Vorjahr: TEUR 10.255) auf variabel verzinsliche Finanzverbindlichkeiten.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze aufgrund der Auswirkung auf variabel verzinsliche Darlehen (TEUR 6.525; Vorjahr: TEUR 10.255) und Bankguthaben (TEUR 1.551; Vorjahr: TEUR 2.038), die aus einem gruppenweiten Cashpool-System resultieren.

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

in T€	Buchwert 31.12.2010	Zins 2010	ErgebnisAuswirkung vor Steuern (Erhöhung um 0,20%)	ErgebnisAuswirkung vor Steuern (Verminderung um 0,20%)
Variable Verzinsung finanzielle Vermögenswerte				
Bankguthaben Cashpool	1.551	0,188 %	3	- 3
Variable Verzinsung finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige Bankverbindlichkeiten	6.525	11,07 %	- 13	13
Gesamt			- 10	10

in T€	Buchwert 31.12.2009	Zins 2009	ErgebnisAuswirkung vor Steuern (Erhöhung um 0,20%)	ErgebnisAuswirkung vor Steuern (Verminderung um 0,20%)
Variable Verzinsung finanzielle Vermögenswerte				
Bankguthaben Cashpool	2.038	0,375 %	4	- 4
Variable Verzinsung finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige Bankverbindlichkeiten	10.255	8,04 %	- 21	21
Gesamt			- 17	17

Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken bestehen darin, dass zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen benötigte Finanzmittel nicht termingerecht beschafft werden können. In der Gesellschaft stellen vorhandene, nicht in Anspruch genommene Kredit- und Avallinien die Liquiditätsversorgung jederzeit sicher. Die Liquiditätssteuerung erfolgt über ein gruppenweites Cashpool-System durch das zentrale Treasury Department. Für die bestehenden Kreditlinien und Financial Covenants wird auf Anhangsangabe 20 „Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

31 Organe der Gesellschaft

Vorstand

Der Vorstand besteht im Berichtsjahr bis einschließlich 15. September 2010 aus fünf, zum Bilanzstichtag aus vier Mitgliedern:

- Richard Mayer, Sprecher des Vorstands (ab 16. September 2010), Vorstand Light Equipment, Qualitätsmanagement sowie Recht und Personal (Ressorts hinzugekommen ab 16. September 2010)
- Martin Lehner, stellvertretender Vorsitzender, Vorstand Compact Equipment
- Günther Binder, Vorstand Finanzen, IT, Investor Relations und Konzernrevision (Ressorts hinzukommen ab 16. September 2010)
- Werner Schwind, Vorstand Vertrieb, Miete, Logistik, Service, Marketing, Immobilien und Schulung
- Bis 15. September 2010: Dr.-Ing. Georg Sick, Vorstandsvorsitzender, Vorstand Investor Relations, Konzernrevision, Qualitätsmanagement, Recht und Personal

Herr Dr.-Ing. Georg Sick hat sein Amt als Vorstandsvorsitzender und als Vorstand am 15. September 2010 niedergelegt.

Die folgenden Vorstände der Gesellschaft üben weitere Aufsichtsratsmandate beziehungsweise Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien außerhalb des Wacker Neuson Konzerns aus:

- Richard Mayer
Mitglied des Beirats der EQUA-Stiftung, Herrsching
- Günther Binder
Mitglied des Aufsichtsrats der Volksbank Linz-Mühlviertel, Linz, Österreich (bis August 2010)

Neben den genannten Fällen nehmen die Mitglieder des Vorstands keine Verwaltungs-, Vorstands- oder Aufsichtsratsmandate beziehungsweise Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien außerhalb des Wacker Neuson Konzerns wahr.

Aufsichtsrat

Als Aufsichtsräte der Wacker Neuson SE sind zum Bilanzstichtag bestellt:

- Hans Neunteufel, Ingenieur, Vorstandsvorsitzender der PIN Privatstiftung, Linz, Österreich, Aufsichtsratsvorsitzender
- Dr. Ulrich Wacker, Jurist, Vorstandsvorsitzender der EQUA-Stiftung, Herrsching, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender
- Kurt Helletzgruber, Kaufmann, Geschäftsführer der Dipl. Ing. Hitzinger Gesellschaft m.b.H., Linz, Österreich
- Dr. Eberhard Kollmar, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Kollmar, Deby & Sinz Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, München
- Elvis Schwarzmaier, Betriebsratsvorsitzender Reichertshofen, Gesamtbetriebsrats-, Konzernbetriebsrats- und SE-Betriebsratsvorsitzender, Rohrbach
- Herbert Santl, Betriebsratsvorsitzender München, München (bis 31. Dezember 2010)
- Hans Haßlach, Betriebsratsvorsitzender der Kramer-Werke GmbH, stellvertretender Konzernbetriebsratsvorsitzender, stellvertretender SE-Betriebsratsvorsitzender, Uhlhingen-Mühlhofen (ab 1. Januar 2011)

Die folgenden Aufsichtsräte der Gesellschaft üben weitere Aufsichtsratsmandate beziehungsweise Mandate bei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien außerhalb des Wacker Neuson Konzerns aus:

- Hans Neunteufel
Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bankaktiengesellschaft, Aufsichtsratsvorsitzender Oberösterreichische Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H. (Technologieorganisation des Landes Oberösterreich), Mitglied des Aufsichtsrats

Für die Angaben über die Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Bezüge früherer Organmitglieder verweisen wir auf die Anhangsangabe 32 „Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen“.

32 Angaben zu Geschäften mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 „Related Party Disclosures“ kommen für den Konzern grundsätzlich die Gesellschafter, Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden (Schwestergesellschaften), nicht konsolidierte Unternehmen sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und ein Versorgungswerk in Betracht.

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

in T€	Forderungen kurzfristig fällig 31.12.2010	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2010	Aufwendungen aus Geschäfts- vorfällen 2010	Erträge aus Geschäfts- vorfällen 2010
Beziehungen zu Gesellschaftern	0	0	575	740
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	85	209	3.738	766
Beziehungen zu nicht konsolidierten Unternehmen	4.406	490	3.983	933
Versorgungswerk	0	191	0	0
Gesamt	4.491	890	8.296	2.439

in T€	Forderungen kurzfristig fällig 31.12.2009	Verbindlichkeiten kurzfristig fällig 31.12.2009	Aufwendungen aus Geschäfts- vorfällen 2009	Erträge aus Geschäfts- vorfällen 2009
Beziehungen zu Gesellschaftern	124	0	392	784
Beziehungen zu Schwestergesellschaften	144	142	3.867	397
Beziehungen zu nicht konsolidierten Unternehmen	2.498	108	1.945	767
Versorgungswerk	0	193	0	0
Gesamt	2.766	443	6.204	1.948

Die Beziehungen zu Gesellschaftern resultieren im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen mit einer Gesellschafterin. Der Umfang der getätigten Lieferungen und Leistungen an die Gesellschafterin betrug TEUR 740 (Vorjahr: TEUR 784). Diesen standen die von der Gesellschafterin erhaltenen Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 575 (Vorjahr: TEUR 392) gegenüber. Die getätigten Lieferungen und Leistungen erfolgten dabei zu marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit Dritten vereinbart werden.

Die Beziehungen zu Schwestergesellschaften und solchen Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden, ergeben sich im Wesentlichen aus Liefer- und Leistungsbeziehungen sowie Mietverhältnissen zwischen Tochterunternehmen und Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden.

Die Beziehungen zu nicht konsolidierten Unternehmen resultieren aus Lieferungen und Leistungen zwischen Tochterunternehmen und nicht im Konsolidierungskreis enthaltenen Unternehmen des Neuson Kramer Teilkonzerns, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht (siehe Allgemeine Angaben zur Rechnungslegung/Konsolidierungskreis). Im Berichtsjahr wurden Wertberichtigungen auf diese Forderungen/Beteiligungen in Höhe von TEUR 1.978 vorgenommen (Vorjahr: TEUR 1.720).

Gegenüber dem Versorgungswerk ist im Berichtsjahr sowie dem Vorjahr ausschließlich eine Rückstellung für freiwillige Unterstützungs- und Altersversorgungsleistungen an die Mitarbeiter der Muttergesellschaft enthalten.

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Gesellschaft betragen im Geschäftsjahr TEUR 6.210 (Vorjahr: TEUR 2.964), die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats der Gesellschaft betragen TEUR 260 (Vorjahr: TEUR 255). In der Hauptversammlung vom 15. Mai 2006 wurde beschlossen, dass die Angaben gemäß § 285 Satz 1 Nr. 9a Satz 5 bis 9 i.V.m. § 314 Abs. 2 Satz 2 HGB i.V.m. § 315a Abs. 1 HGB unterbleiben. Gegenüber dem Vorstand bestehen zum Stichtag kurzfristig fällige Verbindlichkeiten aus Leistungen in Höhe von TEUR 1.935 (Vorjahr: TEUR 1.130).

Für die Mitglieder des Vorstands wurden Pensionsvereinbarungen abgeschlossen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtung TEUR 4.207 (Vorjahr: TEUR 4.848). Die Erhöhung des Anwartschaftsbarwertes (Zuführung) belief sich auf TEUR 1.658 (Vorjahr: TEUR 187). Die Verringerung des Anwartschaftsbarwertes der Pensionsverpflichtung resultiert aus der Umgliederung eines aktiven Vorstandsmitglieds als ehemaliges Mitglied des Vorstands. Der Anwartschaftsbarwert ist die Pensionsver-

pflichtung vor Saldierung mit Planvermögen bzw. vor eventuell noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinnen bzw. Verlusten. Im Weiteren wird auf die Anhangsangabe 18 „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ verwiesen.

Für ehemalige Vorstandsmitglieder wurden aufgrund entsprechender Vereinbarungen ebenfalls Pensionsvereinbarungen abgeschlossen. Zum Ende des Geschäftsjahres betrug der Wert dieser Pensionsverpflichtungen TEUR 16.097 (Vorjahr: TEUR 10.829). Im Geschäftsjahr wurden insgesamt Zahlungen in Höhe von TEUR 517 (Vorjahr: TEUR 504) an ehemalige Vorstandsmitglieder geleistet.

Die Abweichungen zwischen dem Berichtsjahr und dem Vorjahr sind im Wesentlichen auf Umgliederungen von den Vorständen zu den ehemaligen Vorständen zurückzuführen.

33 Honorare des Abschlussprüfers

Die im Geschäftsjahr 2010 als Aufwand erfassten Honorare des Abschlussprüfers gliedern sich wie folgt:

in T€	2010	2009
Abschlussprüfung	340	320
Sonstige Bestätigungsleistungen	154	174
Steuerberatungsleistungen	396	328
Sonstige Leistungen	70	22

34 Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

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

35 Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 264 Abs. 3 HGB

Die Wacker Neuson SE nimmt für das Geschäftsjahr 2010 die Erleichterungen des § 264 Abs. 3 HGB für die Weidemann GmbH sowie für die Kramer-Werke GmbH in Anspruch.

München, den 21. März 2011

Wacker Neuson SE

Der Vorstand

Richard Mayer
(Vorstandssprecher)

Martin Lehner
(stellvertretender Vorsitzender)

Günther C. Binder

Werner Schwind

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

München, den 21. März 2011

Wacker Neuson SE, München

Der Vorstand

Richard Mayer
(Vorstandssprecher)

Martin Lehner
(stellvertretender Vorsitzender)

Günther C. Binder

Werner Schwind

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von Wacker Neuson SE aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Darstellung des Gesamtperiodenergebnisses, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2010 geprüft.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichtes nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Durchführung von Abschlussprüfungen vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lage-

bericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichtes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht im Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

München, den 21. März 2011

Rölfs WP Partner AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Reinke	Jagosch
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Technikglossar

Aufbruchhammer	Ein mit Verbrennungs- oder Elektromotor betriebenes Baugerät, das zum Aufbrechen von Beton und Asphalt eingesetzt wird.
Aufbruchtechnik	Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“). Baugeräte zum Aufbrechen oder Schneiden von Asphalt und Beton.
Baugeräte („Light Equipment“)	Konzern-Geschäftsbereich. Umfasst Baugeräte mit einem Gewicht von bis zu ca. 3 t, die überwiegend handgeführt bzw. ferngesteuert oder besitzbar sind.
Betontechnik	Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“). Baugeräte zum Betonieren von Wänden, Decken und Böden.
Bewehrungsbinder	Bewehrungsbinder verarbeiten Draht zu einem festen Knoten, der Bewehrungsseisen verbindet. Bewehrungsseisen werden als Verstärkung in Beton eingearbeitet. Bis zu 1.000 Knoten pro Stunde lassen sich mit dem Gerät binden.
Boden- und Asphaltverdichtung	Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“). Baugeräte zur Boden- und Asphaltverdichtung im Kanalbau, im Straßen- und Wegebau, zur Fundamenterstellung und im Industriehallenbau.
Dumper	Kompakt-Baumaschinen, die vor allem zum Transport von losen Schüttgütern verwendet werden.
Flächenheizgeräte	Mobile Heizgeräte zum Aufheizen von gefrorenen Böden oder von Gebäuden und zum Betonieren bei Bodenfrost, wodurch Bauarbeiten saisonal unabhängiger werden.
Flügelglätter	Flügelglätter werden im Bereich der Betontechnik zur Oberflächenglättung, insbesondere bei frisch gegossenen Betonböden, eingesetzt, z. B. für Industriehallen.
Fokusfabriken	Konzept der Fertigung, wonach die Fertigung nach Geschäftsfeldern organisiert ist und eine Fabrikeinheit mit einem Spezialisten-Team nur für die Herstellung einer Produktgruppe zuständig ist.
Fugenschneider	Handgeführte Schneidgeräte, die ähnlich wie handgehaltene Trennschneider im Bereich der Aufbruchtechnik eingesetzt werden und mit Diamantschneidscheiben ausgestattet sind.

Heavy Equipment	Große Baumaschinen, die sich nach der Definition des Unternehmens dadurch auszeichnen, dass sie ein Gesamtgewicht von über 15 t aufweisen, typischerweise projektbezogen zur Baustelle transportiert werden und von speziell ausgebildeten Mitarbeitern bedient werden.
Innenvibratoren	Innenvibratoren (auch „Innenrüttler“) werden zur Betonverdichtung überwiegend auf Baustellen eingesetzt. Es handelt sich um elektromotorisch angetriebene Unwuchten, die wasserdicht in einem Stahlrohr angeordnet sind und in den frischen Beton eingetaucht werden.
Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“)	Konzern-Geschäftsbereich. Umfasst Baumaschinen mit einem Gewicht von bis zu ca. 14 t, insbesondere Radlader, Kompaktlader, Rad- und Trackdumper, Teleskopen, Mobil- und Raupenbagger, Kompaktbagger.
Kompaktlader	Kompakt-Baumaschinen, rad- oder kettengetrieben, extrem wendig und universell einsetzbar durch eine Vielzahl von Anbaugeräten.
Radlader	Kompakt-Baumaschinen, die mit verschiedenen Anbaugeräten und Optionen vielseitig einsetzbar sind. Materialtransport und Stapelarbeiten sind klassische Einsatzgebiete.
Rüttelplatte	Eine andere Bezeichnung für → Vibrationsplatte.
Teleskopen	Kompakt-Baumaschinen, mit nahezu gleichen Arbeitsgebieten wie Radlader, jedoch mit einem anderen Konstruktionskonzept. Hauptunterschiede sind die dezentrale Kabine und die große Stapelhöhe.
Verdichtungsgeräte	Zu dieser Baugerätegruppe zählen Stampfer, Vibrationsplatten und Walzen. Sie werden beispielsweise im Straßen- und Wegebau zum Verdichten von Erdreich und Asphalt verwendet.
Versorgungstechnik	Geschäftsfeld im Geschäftsbereich Baugeräte („Light Equipment“). Baugeräte zur Unterstützung für die auf einer Baustelle ausgeübten Tätigkeiten, wie Stromerzeuger oder Beleuchtungsgeräte.
Vibrationsplatte	Produkt zur Boden- und Asphaltverdichtung, das vor allem zur Verdichtung von Rohrleitungsgräben oder Pflastersteinflächen sowie zur Vorverdichtung des Baugrundes eingesetzt wird.
Vibrationsstampfer (auch Stampfer)	Bereits in den 1930er Jahren eigenentwickeltes Pionierprodukt, das zur Boden- und Asphaltverdichtung vor allem bei engen Platzverhältnissen und schmalen Gräben eingesetzt wird.

Finanzglossar

Bruttoergebnismarge	Verhältnis des Bruttoergebnisses vom Umsatz zu den Umsatzerlösen laut der Gewinn- und Verlustrechnung; Kennziffer zur Beurteilung, wie kosteneffizient ein Unternehmen produziert.
Break-even-Umsatz (-Niveau)	Gewinnschwelle auf EBIT-Ebene. Wird die Gewinnschwelle unterschritten, macht ein Unternehmen Verluste. Die Gewinnschwellenanalyse (Break-even-Analyse) ist ein wichtiges Instrument für die Unternehmensplanung. Sie hilft, den Einfluss von Änderungen der Kostenstruktur zu analysieren und die geforderte Absatzmenge (Höhe des Umsatzes) zur Überschreitung der Gewinnschwelle festzustellen.
CAGR (Compound Annual Growth Rate)	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate einer Unternehmensgröße über einen spezifischen Zeitraum. Die CAGR einer zu betrachtenden Größe wird errechnet, indem man die n-te Wurzel der gesamten prozentualen Wachstumsrate dieser zu betrachtenden Größe heranzieht, in der n die Zahl der Jahre in der betrachteten Periode ist.
Capital Employed	Investiertes Kapital: Das Capital Employed spiegelt das im Konzern betriebsnotwendig gebundene und zu verzinsende Kapital wider. Bei der Ermittlung wird das unverzinslich zur Verfügung stehende Kapital vom betrieblich gebundenen Anlage- und Umlaufvermögen des Konzerns abgezogen. <i>Capital Employed = nicht verzinsliche Aktiva abzüglich nicht verzinsliche Passiva, abzüglich Geschäfts- oder Firmenwert und abzüglich der Marken</i>
Cashflow	Bezeichnet das Innenfinanzierungspotenzial des Unternehmens und ergibt sich als Zufluss finanzieller Mittel, bereinigt um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge.
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Saldo der Zahlungsmittel, die sich aus der Veränderung der Finanzverbindlichkeiten, aus der Aufnahme von Eigenkapital, Einzahlungen aus Veräußerungen/Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile und Dividendenzahlungen ergeben.
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Saldo der Zahlungsmittel, die das Unternehmen in den Erwerb von Finanz- und Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten investiert bzw. aus der Veräußerung von Finanz- und Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten Erlöst hat.
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	Zahlungsmittelüberschuss, der durch das operative Geschäft erzielt wurde.
Cashflow nach DVFA/SG	Cashflow-Berechnung gemäß Empfehlung der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) und der Schmalenbach-Gesellschaft (SG). <i>Berechnungsschema für den Cashflow nach DVFA/SG:</i>
	Jahrsüberschuss/-fehlbetrag
	+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens
	+/- Veränderung der Rückstellungen für Pensionen bzw. anderer langfristiger Rückstellungen
	+/- Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil
	+/- andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge von wesentlicher Bedeutung
	= Jahres-Cashflow
	+/- Bereinigung ungewöhnlicher zahlungswirksamer Aufwendungen/Erträge von wesentlicher Bedeutung
	= Cashflow nach DVFA/SG
Corporate Governance	Eine gute, verantwortungsvolle und auf eine langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -kontrolle.

Derivate	Begriff für austauschbare Werte und Instrumente, die sich auf einen anderen Wert (zugrunde liegender Basiswert) beziehen. Die Wertentwicklung von derivaten Instrumenten hängt von der jeweiligen Wertentwicklung des zugrunde liegenden Basiswerts ab.
Discounted-Cashflow-(DCF-)Methode	Bewertungsmethode; die geschätzten künftigen Zahlungsüberschüsse einer wirtschaftlichen Einheit werden auf den Gegenwartswert abgezinst.
EBIT (-Marge)	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings Before Interest and Taxes). Marge: Verhältnis EBIT zum Umsatz.
EBITDA (-Marge)	Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation). Kennzahl zur Beurteilung der operativen Ertragskraft eines Unternehmens. Marge: Verhältnis EBITDA zum Umsatz.
EBT	Ergebnis vor Steuern (Earnings Before Taxes).
Eigenkapitalquote	Verhältnis Eigenkapital vor Minderheiten zu Gesamtkapital; Kennzahl, die die finanzielle Stabilität eines Unternehmens abbildet.
Ergebnis pro Aktie	Jahresgewinn, dividiert durch die Zahl der Aktien.
Free Cashflow	Die freien, dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel.
Gearing	Verschuldungsgrad (Nettofinanzverschuldung zu Eigenkapital vor Minderheiten).
Geschäfts- oder Firmenwert	Unterschiedsbetrag, der bei Übernahme einer Unternehmung als Differenz zwischen dem tatsächlichen Kaufpreis der Unternehmung und den Zeitwerten (Buchwerten) aller Aktiva und Passiva sichtbar wird.
Hedge	Ein Hedgegeschäft ist ein Sicherungsgeschäft zur Absicherung von Risiken, die durch ungünstige Kurs-, Rohstoff- oder Preisentwicklungen entstehen können.
IFRS (IAS)	International Financial Reporting Standards; international anerkannte und angewandte Rechnungslegungsvorschriften, die vom International Accounting Standards Board (IASB) mit dem Ziel der weltweiten Harmonisierung der Rechnungslegung entwickelt wurden.
Kaufpreisallokation	Die Kaufpreisallokation beschreibt jenen Prozess, in dem die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs auf die einzeln erworbenen und zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögensgegenstände, Schulden und Eventualschulden verteilt werden. Der verbleibende Betrag ist als Geschäfts- oder Firmenwert auszuweisen (siehe Erläuterungen oben).
Latente Steuern	Differenzen zwischen steuerbilanziellen Ansätzen und Ansätzen nach IFRS mit dem Ziel, den Steuer Aufwand (tatsächlich und latent) entsprechend dem IFRS-Ergebnis auszuweisen.
Netto-Umsatzrendite (ROS)	Die Netto-Umsatzrendite ermittelt sich als Verhältnis zwischen Jahresergebnis vor Minderheiten und Umsatz.
NOPLAT	Net Operating Profit Less Adjusted Taxes, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) abzüglich angepasster Steuern. Das NOPLAT beschreibt, welches Jahresergebnis das Unternehmen im Falle einer reinen Eigenkapitalfinanzierung erwirtschaftet. <i>NOPLAT = EBIT abzüglich (EBIT x Unternehmenssteuerquote)</i>
Operating Leverage (Gewinnhebel)	In Bezug auf Umsatz und Kostenstruktur eines Unternehmens: Beschreibt, wie sich eine prozentuale Änderung im Umsatz aufgrund einer Absatzmengenänderung auf den Gewinn auswirkt und misst die Beziehung zwischen den fixen und variablen Kosten einer Unternehmung.

ROA (Gesamtkapitalrentabilität nach Steuern und vor Minderheiten)	Die Verzinsung des Gesamtkapitals ermittelt sich als Verhältnis zwischen Jahresergebnis vor Minderheiten und durchschnittlicher Bilanzsumme.
ROCE I (Return on Capital Employed)	Der ROCE I ist eine Kapitalrendite vor Steuern. Er misst den nachhaltig aus dem operativen Geschäft erzielten Erfolg (Ertragskraft) auf das eingesetzte Gesamtkapital. Die Kennzahl ROCE sagt aus, wie sich das im Unternehmen investierte Kapital verzinst. <i>ROCE I = EBIT im Verhältnis zu durchschnittlichem Capital Employed in %</i>
ROCE II (Return on Capital Employed)	Der ROCE II ist eine Kapitalrendite nach Steuern. <i>ROCE II = NOPLAT im Verhältnis zu durchschnittlichem Capital Employed in %</i>
ROE (Return on Equity)	Eigenkapitalrendite. Der ROE gibt Aufschluss darüber, wie sich das Eigenkapital verzinst hat. Er stellt das Verhältnis von Ergebnis (nach Steuern) zu eingesetztem Eigenkapital vor Minderheiten dar. <i>ROE = Ergebnis nach Steuern im Verhältnis zum durchschnittlichen Eigenkapital vor Minderheiten in %</i>
Swap	Unter einem Swap versteht man eine Vereinbarung zwischen zwei Partnern, in der Zukunft Zahlungsströme auszutauschen; die Vereinbarung definiert hierbei, wie die Zahlungen berechnet werden und wann sie fließen.
Tax Shields	Der Tax Shield entspricht der Steuerersparnis eines Unternehmens, die sich aus der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Fremdkapitalzinsen ergibt und dadurch den Unternehmenswert erhöht.
WACC (Weighted Average Cost of Capital)	Gewichtete Kapitalkosten. Der WACC stellt eine Mindestverzinsung auf das eingesetzte Kapital dar und ermittelt sich als gewichtetes Mittel der Eigen- und Fremdkapitalkosten, wobei die Fremdkapitalkosten um den Steuervorteil zu reduzieren sind. Der Wert des Eigenkapitals entspricht dabei der Marktbewertung zum Bilanzstichtag und nicht dem bilanziellen Wert. Die Eigenkapitalkosten basieren auf der Rendite einer risikofreien Anlage sowie einem unternehmensspezifischen Risikoaufschlag (Marktrisikoprämie). Dieser bestimmt sich aus der Differenz der risikofreien Anlage und der Rendite des Gesamtmarkts in Abhängigkeit vom Betafaktor. Die langfristigen Konditionen, zu denen der Wacker Neuson Konzern Fremdkapital aufnehmen kann, dienen zur Festlegung der Fremdkapitalkosten. WACC dient den Eigen- und Fremdkapitalgebern als Maßstab für ihren Verzinsungswunsch. Dem Unternehmen gibt die Kennzahl eine Orientierung zur Höhe der notwendigen Verzinsung von Investitionen. Erst wenn die erzielte Verzinsung (ROCE) über den Kapitalkosten (WACC) liegt, entsteht ein positiver Wertbeitrag. <i>WACC: (Anteil Eigenkapital x Eigenkapitalkosten) + (Anteil durchschnittliches Fremdkapital x Fremdkapitalkosten) x (1 – Steuersatz)</i> <i>Eigenkapitalkosten = Basiszins (risikofreie Anlage) + Marktrisikoprämie x β-Faktor</i>
Working Capital	Differenz zwischen kurzfristigen Vermögenswerten und kurzfristigen Verbindlichkeiten ohne liquide Mittel; die Kennzahl (auch Nettoumlaufvermögen) gibt Auskunft über die Liquiditätssituation des Unternehmens. <i>Working Capital = Summe der Vorräte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</i>
Working Capital zum Umsatz	Umschlagsgrad des Working Capital zur Generierung von Umsätzen <i>Working Capital zum Umsatz = Quotient aus Working Capital und Umsatz</i>

7-Jahres-Übersicht¹

in Mio. €	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Umsatz	757,9	597,0	870,3	742,1 ⁶	619,3	503,2	411,2
Umsatz Europa	558,6	465,7	676,2	520,7	391,1	301,1	239,3
Umsatz Amerika	168,1	103,1	166,9	196,1	205	182,7	154,1
Umsatz Asien	31,2	28,2	27,2	25,3	23,2	19,4	17,8
Bruttoergebnis vom Umsatz	251,0	184,1	293,4	282,5	255,7	212,6	182,4
EBITDA	77,8	27,2 (36,7) ²	100,9	117,0	100,2	70,3	60,5
Abschreibungen	41,1	140,3 (40,0) ³	43,0	38,1	23,6	19,6	18,6
EBIT	36,7	- 113,1 (- 3,2) ³	58,0	78,9	76,7	50,7	41,9
EBT	32,7	- 115,5 (- 5,6) ³	55,7	78,2	76,2	50,4	42,3
Jahresüberschuss	23,9	- 110,1 (- 2,9) ^{3,7}	37,4	54,1	48,5	31,3	25,7
Anzahl Mitarbeiter	3.142	3.059	3.665	3.659	2.837	2.630	2.224
F&E-Kosten vom Umsatz in %	2,9	3,4	2,9	2,8	2,5	2,7	2,6
Aktie							
Ergebnis pro Aktie in €	0,34	- 1,57	0,53	1,1	1,19	0,77	0,65
Dividende pro Aktie in €	0,17 ⁴	0	0,19	0,50	0,38	0,27	0,57
Profitabilitätskennzahlen							
Bruttoergebnismarge in %	33,1	30,8	33,7	38,1	41,3	42,3	44,4
EBITDA-Marge in %	10,3	4,6 (6,2) ²	11,6	15,8	16,2	14,0	14,7
EBIT-Marge in %	4,8	- 18,9 (- 0,5) ³	6,7	10,6	12,4	10,1	10,2
Netto-Umsatzrendite (ROS) in %	3,2	- 18,4 (- 2,1) ^{7,8}	4,4	7,3	7,8	6,2	6,2
Bilanzkennzahlen							
Langfristige Vermögenswerte	673,9	632,7	750,0	697,0	229,2	202,5	119,5
Umlaufvermögen	356,3	339,0	428,6	517,5	245,8	240,6	195,7
davon Vorräte	184,0	148,3	217,0	175,1	100,2	99,0	73,3
davon liquide Mittel	36,6	85,0	65,6	76,8	36,4	47,6	47,7
Eigenkapital vor Minderheiten	830,6	789,0	909,1	910,4	282,4	289,9	246,3
Netto-Finanzschulden	13,7	- 24,9	59,0	- 43,1	45,1	9,4	- 43,1
Gearing in %	1,7	- 3,2	6,5	- 4,7	16	3,3	- 17,5
Gesamt-Verbindlichkeiten	197,3	180,2	266,8	301,8	192,6	153,2	68,8
Bilanzsumme	1.030,2	971,7	1.178,6	1.214,5	475,0	443,1	315,1
Gesamtkapitalrendite (ROA) in %	2,5	- 1,1 ^{7,8}	3,2	7,5	10,9	8,5	7,8
Eigenkapitalquote vor Minderheiten in %	80,6	81,2	77,1	75,0	59,5	70,1	75,6
Working Capital	269,3	217,9	303,9	271,5	158,6	154,6	124,1
ROCE I in %	6,9	- 2,4 ⁸	10,8	23,9	28,5	21,4	19,5
ROCE II in %	5,2	- 1,9 ⁸	7,4	16,5	18,1	13,3	11,7
Gewichteter Kapitalkostensatz (WACC)	7,9	8,6	-	-	-	-	-
Capital Employed (Durchschnitt)	531,3	538,9	537,4	486,7	269,4	236,5	214,8
Eigenkapitalrendite (ROE) in %	3,0	- 1,4 ^{7,8}	4,2	12,3	17	11,7	9,7
Cashflow							
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	44,9	138,3	38,1 ⁵	55	49,1	44,9	43,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 85,2	- 38,1	- 16,4 ⁵	- 141,8	- 41,6	- 89,8	- 14,8
Investitionen (Sachanlagen, immat. Vermögenswerte)	85,0	43,4	101,8	84,0	31,9	37,6	20,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 10,3	- 53,0	- 21,9	96,4	- 23,0	40,6	- 57,2
Free Cashflow	- 38,8	100,6	23,4	62,1	22,6	10,3	28,8

¹ Alle Zahlen auf Konzernbasis nach IFRS.² In Klammern: Bereinigt um Restrukturierungskosten i.H.v. 9,6 Mio. €.³ Bereinigt um Restrukturierungskosten i.H.v. 9,6 Mio. € und Abschreibungen auf immaterielle Werte i.H.v. 100,3 Mio. €.⁴ Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 26. Mai 2011.⁵ Die Position „Erhaltene Zinsen“ wurde vom Cashflow aus Investitionstätigkeit auf den Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit umgedigert.⁶ Im Umsatz 2007 ist nur das vierte Quartal des österreichischen Fusionspartners (vormalige Neuson Kramer Baumaschinen AG, Erstkonsolidierung 1. Oktober 2007) enthalten. Auf Pro-forma-Basis erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz von 979,5 Mio. €.⁷ Inkl. latente Steuern i.H.v. -2,7 Mio. € (i.R. der Abschreibung auf Marke, immaterielle Werte).⁸ Bereinigt um Abschreibung auf immaterielle Werte i.H.v. 100,3 Mio. €.

Impressum/Finanzkalender

Kontakt

Wacker Neuson SE

Katrin Neuffer
Investor Relations
Preußenstraße 41
80809 München

Tel. +49 - (0)89 - 354 02 - 173

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

ir@wackerneuson.com
www.wackerneuson.com

Impressum

Herausgeber:

Wacker Neuson SE,
verantwortlich: Abteilung Unternehmenskommunikation

Konzept, Gestaltung & Umsetzung:

Kirchhoff Consult AG

Redaktion & Text:

Wacker Neuson SE

Druckerei:

Fritz Kriechbaumer, München

Finanzkalender 2011

24. März 2011	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2010, Bilanzpressekonferenz
13. Mai 2011	Veröffentlichung Dreimonatsbericht 2011, Analystenkonferenz
26. Mai 2011	Hauptversammlung, München
11. August 2011	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2011
11. November 2011	Veröffentlichung Neunmonatsbericht 2011

Disclaimer

Dieser Geschäftsbericht 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 und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs der Gesellschaft und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, etwa das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant, noch übernimmt die Gesellschaft hierzu eine gesonderte Verpflichtung.



Wacker Neuson SE
Preußenstraße 41
80809 München
Deutschland
Tel. +49 - (0)89 - 354 02 - 0
Fax +49 - (0)89 - 354 02 - 390
www.wackerneuson.com