

THE FUTURE IS CONNECTED

GROWING SMART



GESCHÄFTSBERICHT 2018

wilo

WILO IM PROFIL

DIE WILO GRUPPE IST EINER DER **WELTWEIT FÜHRENDEN PREMIUMANBIETER** VON PUMPEN UND PUMPENSYS-TEMEN FÜR DIE GEBÄUDE-TECHNIK, DIE WASSERWIRT-SCHAFT UND DIE INDUSTRIE.

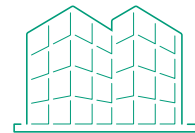
MIT SMARTEN LÖSUNGEN, DIE MENSCHEN, PRODUKTE UND SERVICES MITEINANDER VER-BINDEN, IST DIE WILO GRUPPE AUF DEM WEG, DER **DIGITALE PIONIER DER BRANCHE** ZU WERDEN. HINTER DEM UN-TERNEHMEN STEHEN ÜBER 7.800 MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER.

MARKTSEGMENTE



BUILDING SERVICES RESIDENTIAL

Wir sind Vollsortiment-Anbieter und die erste Wahl des Kunden.



BUILDING SERVICES COMMERCIAL

Wir sind Markt- und Innovationsführer mit smarten Lösungen.



OEM

Wir sind bevorzugter Partner für smarte und integrierte Lösungen.



WATER MANAGEMENT

Wir sind ein Global Player und digitaler Lösungsanbieter.



INDUSTRY

Wir konzentrieren uns auf ausgewählte Branchen und Anwendungen.

KENNZAHLEN

		2018	2017	2016	2015	2014	2013
Umsatz	Mio. EUR	1.463,5	1.424,8	1.327,1	1.317,1	1.234,7	1.230,8
Umsatzwachstum	%	6,2 ¹⁾ /2,7	7,4	0,8	6,7	0,3	3,7
EBIT	Mio. EUR	91,9	106,3	107,1	121,2	111,2	125,7
(in % vom Umsatz)	%	6,3	7,5	8,1	9,2	9,0	10,2
Konzernergebnis	Mio. EUR	64,2	85,9	76,0	80,5	69,8	83,0
(in % vom Umsatz)	%	4,4	6,0	5,7	6,1	5,7	6,7
Ergebnis je Stammaktie	EUR	6,55	8,76	7,88	8,35	7,11	8,12
Zahlungsmittel	Mio. EUR	135,4	161,8	178,3	165,8	149,1	177,5
Investitionen	Mio. EUR	154,8	124,8	109,5	106,4	66,1	63,9
F & E-Aufwendungen ²⁾	Mio. EUR	66,3	63,6	65,0	62,4	51,2	43,9
(in % vom Umsatz)	%	4,5	4,5	4,9	4,7	4,1	3,6
Eigenkapital	Mio. EUR	738,4	707,0	653,6	560,9	477,1	476,9
Eigenkapitalquote	%	49,5	51,6	53,6	49,3	46,4	47,9
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	Anzahl	7.830	7.726	7.548	7.383	7.425	7.194

¹⁾ Fremdwährungsbereinigt

²⁾ Einschließlich aktivierter Entwicklungskosten

UMSATZ

1,46 Mrd. EUR

Mit einem kräftigen währungsbereinigten Wachstum von 6,2 % hat die Wilo Gruppe zum neunten Mal in Folge ihre Umsatzerlöse gesteigert.

INVESTITIONEN

154,8 Mio. EUR

Wilo investiert in eine moderne und leistungsfähige Unternehmensinfrastruktur und stärkt damit die Basis für ein beschleunigtes, profitables Wachstum. 2018 erreichten die Investitionen einen neuen Rekordwert.

EBIT

91,9 Mio. EUR

Die Wilo Gruppe erwirtschaftete ein EBIT in Höhe von 91,9 Mio. EUR. Die EBIT-Marge sank vor allem aufgrund stark gestiegener Rohstoffpreise sowie zukunftsicherer und kostensenkungsorientierter Reorganisationsmaßnahmen auf 6,3 %. Bereinigt um die Einmalaufwendungen aus den Reorganisationsmaßnahmen betrug die EBIT-Marge 7,7 %.

MITARBEITER

7.830

Im Jahr 2018 waren über 7.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit bei der Wilo Gruppe beschäftigt. So viel wie nie zuvor!

RUSSLAND
Moskau



IRLAND
Dublin



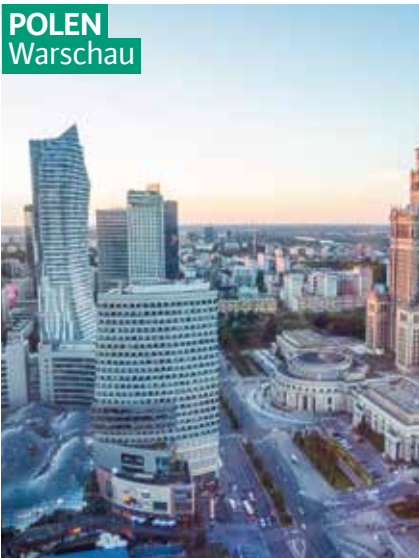
CHINA
Shanghai



VAE
Dubai



POLEN
Warschau



DEUTSCHLAND
Dortmund



INHALT

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 002 Editorial des Vorstands | 104 Konzernabschluss |
| 008 Intelligente Lösungen | 162 Bestätigungsvermerk |
| 024 Gastbeitrag Ayesha Khanna | 166 Bericht des Aufsichtsrats |
| 028 Das Jahr im Überblick | 168 Glossar |
| 032 Konzernlagebericht | 170 Impressum |


[wilo.com/
geschaeftsbericht2018](http://wilo.com/geschaeftsbericht2018)

Filme online

THE FUTURE IS CONNECTED

GROWING SMART

Intelligente Netzwerke prägen unsere Zeit – technisch, gesellschaftlich, ökonomisch. Internet und Digitalisierung durchdringen unsere Lebens- und Arbeitswelten. Das grundlegende Prinzip dahinter wird die Zukunft beeinflussen: Konnektivität. Sie sorgt für ressourcenschonendere Energienutzung, komfortableres Wohnen, modernere Arbeitsplätze und hochproduktive Fabriken. Voraussetzungen für das Leben und Arbeiten in Smart Urban Areas. Die vernetzte Welt verändert Wirtschaft, Umwelt, Infrastruktur und Logistik fundamental. Wilo nutzt sie als Wachstumsfeld: mit ebenso smarten wie effizienten Produkten und Systemlösungen.



OLIVER HERMES

Vorsitzender des Vorstands &
Chief Executive Officer (CEO)

AMBITION 2025

**GEMEINSAM BESCHLEUNIGEN
WIR UNSER PROFITABLES
WACHSTUM ALS GLOBALER
LÖSUNGSANBIETER**

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

strategisch langfristig ausgerichtet, gruppenweit hervorragend aufgestellt und wirtschaftlich auf Wachstumskurs. Die Wilo Gruppe blickt auf zahlreiche positive Ereignisse und auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Zum neunten Mal in Folge hat Wilo einen Umsatzrekord erzielt. In Zahlen heißt das: Der Konzernumsatz stieg währungsbereinigt um 6,2 Prozent auf mehr als 1,46 Milliarden Euro.

Exzellentes Wachstum erzielen wir in Korea, in Indien, im Nahen und Mittleren Osten sowie insbesondere in Osteuropa und hier vor allem in Polen.

Im Rahmen unserer Unternehmensstrategie „Ambition 2025“ setzen wir konsequent umfangreiche Investitionsaktivitäten in unsere Infrastruktur um. Wilos digitale Transformation wird in den drei Dimensionen Produkte & Lösungen, Prozesse und Geschäftsmodelle vorangetrieben.

Wie viele Unternehmen arbeitet und entwickelt sich auch Wilo in einem größeren, geopolitischen Kontext – und der ist dieser Tage voller Herausforderungen.

Wir beziehen Stellung

Eine der derzeit wichtigsten Aufgaben der europäischen Politik und insbesondere der Wirtschaft ist es, ein Bündnis zum Erhalt der multilateralen Weltordnung zu formieren und zu unterstützen. Frieden, Freiheit, Zusammenhalt und Partnerschaft müssen auch zukünftig das Fundament eines stabilen Europas bilden.

Die freie Weltwirtschaftsordnung ist das Rückgrat von global agierenden Unternehmen wie Wilo. Rund 80 Prozent unserer Umsatzerlöse generieren wir als Wilo Gruppe außerhalb unseres Heimatmarktes Deutschland. Über 50 Prozent unserer Wirtschaftsleistung entstehen mittlerweile in den Emerging Markets. Wir haben also ein vitales Interesse daran, dass die multilaterale Ordnung auf diesem Globus sowie freie Weltwirtschaftsstrukturen erhalten bleiben. Als Unternehmen und als Unternehmer beziehen wir hier klar Stellung. Wir suchen den Austausch zwischen Wirtschaft und Politik und zeigen immer wieder auf, dass

den Herausforderungen unserer Zeit wie Digitalisierung, Klimawandel, Wassermangel und Energieknappheit nur mit einem globalen Ansatz begegnet werden kann. Darüber hinaus bekennt sich Wilo ausdrücklich zur Initiative der deutschen Wirtschaft „We4Europe“. Gemeinsam setzen wir uns damit für ein offenes und starkes Europa ein.

Wir sind Netzwerker

Ob aufkeimende nationalistische Tendenzen, Populismus oder Protektionismus in einer komplexen Welt voller Herausforderungen: Bewährte und verlässliche Allianzen stehen auf dem Spiel. Als Wilo Gruppe stellen wir uns dieser Entwicklung selbstbewusst entgegen. Deshalb haben wir unsere Netzwerkarbeit deutlich intensiviert. Sie bezieht sich auf politische Institutionen, Nicht-Regierungsorganisationen, Kooperationen mit global tätigen Unternehmen sowie auf unser internationales Engagement in Verbänden. Anhand von drei Beispielen möchte ich Ihnen unseren Ansatz etwas näher beschreiben:

Nach den Unternehmernessprechungen in Sotchi 2017 und St. Petersburg 2018 traf ich im Rahmen einer Delegationsreise erneut den russischen Staatspräsidenten Wladimir Putin im Kreml. Hierbei ging es unter anderem um Partnerschaften mit russischen Unternehmen als ein wichtiger Bestandteil unserer lokalen Strategie in diesem für uns so wichtigen Markt.

Gemeinsam mit dem deutschen Botschafter in Abu Dhabi besuchten wir seine Exzellenz Saeed Al Tayer, CEO der DEWA (Dubai Electricity and Water Authority) in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Dubai soll ein globales Zentrum für effiziente Energie- und Wasserwirtschaftssysteme werden. Hierzu strebt die DEWA eine enge strategische Kooperation mit deutschen Herstellern wie Wilo in den Feldern Energie- und Wasserwirtschaft an.

Auch die deutsch-französische Zusammenarbeit haben wir gestärkt. Hierzu empfangen wir die französische Botschafterin Anne-Marie Descôtes zu einem Austausch über Netzwerke, Standortentwicklungen und den Ausbau der deutsch-französischen Beziehungen zum Thema Industrie 4.0.

Mir ist es persönlich ein wichtiges Anliegen, Ihnen anhand dieser Beispiele darzulegen, dass Wilo in einer sich aufspaltenden, von nationalen Interessen geprägten Welt den genau entgegengesetzten Weg geht. Wir verbinden, bilden Netzwerke und streben internationale Kooperationen an. Wir sind überzeugt, dass dies der richtige Weg ist: gemeinsam mit anderen, nicht isoliert im Alleingang.

Der Erfolg gibt uns recht. Nicht zuletzt durch unsere verstärkte Netzwerkarbeit haben wir große internationale Projekte gewonnen. Im Zuge unseres Smart-Urban-Area-Ansatzes realisieren wir zurzeit große Wachstumschancen in sich vernetzenden Ballungszentren. Zukunftsmärkte, in denen städtische

„Wir haben gute Gründe, optimistisch nach vorn zu blicken.“

Infrastrukturen und Lebensbereiche intelligent miteinander verknüpft sein werden. Als digitaler Pionier der Pumpenindustrie entwickelt Wilo auch für diese Anforderungen energieeffiziente, ressourcenschonende und smarte Lösungen.

Wir sind erfolgreich auf Kurs

Zur Erreichung unserer strategischen Ziele aus der Ambition 2025 verfolgen wir derzeit eine Reihe von wichtigen Projekten. Zu nennen sind hier ganz konkret acht Wachstumsinitiativen, sieben Vertriebseffizienz-Projekte und zwei Kosteninitiativen.

Die Wachstumsinitiativen sind notwendig, um auch in der Zukunft stärker als der Wettbewerb zu sein. Es ist Bestandteil unserer Strategie, durch profitables Wachstum Marktanteile insbesondere in den Schwellenländern hinzuzugewinnen und sie in den reifen Volkswirtschaften zu verteidigen. Wir setzen im Rahmen dieser acht Initiativen unterschiedliche regionale Schwerpunkte und intensivieren so unsere Globalisierungsanstrengungen. Wir treiben zudem unsere Geschäftsaktivitäten voran, indem wir sämtliche Anwendungsfelder über alle Marktsegmente abdecken und unsere Kunden so vollumfänglich mit unserem Produkt- und Lösungsportfolio bedienen. Im Rahmen der sieben Vertriebseffizienz-Projekte geht es unter anderem darum, die Integration der erworbenen US-amerikanischen Gesellschaften Weil & Scot möglichst effizient und profitabel

zu gestalten. Hier sind wir auf einem hervorragenden Weg. Wilo USA wird schon im nächsten Jahr zu den profitabelsten Gesellschaften der Unternehmensgruppe gehören.

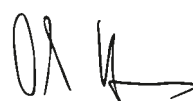
Ein weiteres Projekt mit dem Namen „Vamos Latam“ beschäftigt sich mit der Restrukturierung unserer Tochtergesellschaften in Mexiko und Brasilien. Wir stabilisieren unsere Aktivitäten in Argentinien bei gleichzeitiger Hebung von Geschäftspotenzialen in Chile, Kolumbien, Kuba, Panama und Uruguay. In Frankreich modernisieren wir im Projekt „Boost“ Vertriebs- und Logistikprozesse und haben beschlossen, uns in Zukunft auf nur eine Marke zu konzentrieren: Wilo.

Wir haben gute Gründe, optimistisch nach vorn zu blicken. Wichtigster Erfolgsfaktor – auch im digitalen Zeitalter – ist bei allem technologischen Fortschritt immer noch der Mensch. Nur gemeinsam mit unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können wir unsere Ziele erreichen und die führende Position der Wilo Gruppe auf den Weltmärkten stärken. Dafür und für ihren herausragenden persönlichen Einsatz möchte ich mich beim gesamten internationalen Wilo Team auch im Namen meiner Vorstandskollegen bedanken.

Erlauben Sie mir zum Abschluss noch einen Satz zu meiner eigenen beruflichen Entwicklung: Ende 2018 wurde ich durch unseren Ehrenvorsitzenden des Aufsichtsrats und Stifter der Wilo-Foundation, Dr. Jochen Opländer, zu seinem unternehmerischen Nachfolger ernannt. Mit Stolz und im Bewusstsein des immensen Vertrauens in meine Person, habe ich diese Aufgabe angenommen. Neben meiner Funktion als Vorstandsvorsitzender und CEO der Wilo Gruppe ist die unternehmerische Nachfolge für mich eine große Ehre. Ich werde alles daransetzen, den fast 150-jährigen, erfolgreichen Weg des Unternehmens im Sinne der Familie Opländer auch in Zukunft fortzuführen.

Mit besten Grüßen

Ihr



Oliver Hermes

Vorsitzender des Vorstands & Chief Executive Officer (CEO)

DIE **wilo** AMBITION 2025

Wir fördern die Zusammenarbeit und Vernetzung unserer Stakeholder in der gesamten Wertschöpfungskette.

Wir erzielen ein überdurchschnittliches Wachstum mit einer Profitabilität von mehr als 10 %.

Unser organisches Wachstum wird durch proaktive M&A-Aktivitäten unterstützt.

Wir setzen unsere Globalisierungsstrategie fort.

Wir intensivieren unsere Entwicklungen einer umfassenden Produktpalette mit intelligenten Systemen, Services und Lösungen.

SECHS STRATEGISCHE SÄULEN STÜTZEN UNSERE WACHSTUMSSTRATEGIE



Wilos Anspruch ist höchste Kundenzufriedenheit.

Wilo strebt höchste Kundenzufriedenheit an – dies wird durch den Claim „Pioneering for You“ unterstrichen.



Wilo fördert engagierte Mitarbeiter.

Wilo befähigt und fördert seine Mitarbeiter – sie sind das Rückgrat des Unternehmens.



Wilo setzt als Innovationsführer neue Standards.

Wilo setzt neue Standards als Innovationsführer – dabei umfassen Innovationen neue Technologien und Materialien, Produkte und Dienstleistungen, Prozesse sowie (digitale) Geschäftsmodelle.



Wilo entwickelt sich zum digitalen Pionier der Pumpenindustrie.

Wilo hat den Anspruch, sich als digitaler Pionier in der Pumpenindustrie zu etablieren – dazu werden die Chancen der digitalen Transformation ergriffen.



Wilo steht für Businessexzellenz.

Wilo steht für „Business Excellence“ in allen Geschäftsprozessen – und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette.



Wilo bleibt ein unabhängiges und verantwortungsbewusstes Unternehmen.

Wilo bleibt ein unabhängiges und verantwortungsbewusstes Unternehmen – dabei setzt das Unternehmen auf eine stabile Organisation und Anteilseignerstruktur.

„Durch vernetzte sowie individualisierte Produkte definiert Wilo Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit neu. Operative Exzellenz, intelligente Systemlösungen, digitale Innovationen – das ist unser Anspruch.“



GEORG WEBER

Chief Technology Officer (CTO)




MATHIAS WEYERS

Chief Financial Officer (CFO)

„Ein profitables Wachstum ist Grundvoraussetzung und Motor zur Erreichung aller anderen in unserer Ambition 2025 formulierten Ziele. Dazu gehören Unabhängigkeit, Innovationsführerschaft und die Entwicklung zum digitalen Pionier der Pumpenindustrie.“

WILO WELTWEIT

INTELLIGENTE LÖSUNGEN



Wilo entwickelt vernetzte Systeme, die auf nachhaltigen Konzepten und intelligenten Technologien aufbauen. Mit viel Pioniergeist bringt Wilo neue Produkte und Lösungen auf den Markt, die schon heute Antworten auf die komplexen Aufgaben der Gebäudetechnik von morgen geben. Dazu rüsten wir unsere Produkte mit Umgebungsintelligenz aus, um neue Funktionalitäten zu schaffen. Wir setzen als Innovationsführer Standards und bieten Kunden weltweit maßgeschneiderte Produkte, die ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit, Flexibilität und Energieeinsparung gewährleisten. Wilo ist auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche perfekt ausgerichtet – smart, effizient, ganzheitlich.

WARSCHAU
INTELLIGENTE
DRUCKENTWÄSSERUNG

SHANGHAI
HONGQIAO AIRPORT

DUBLIN
CROKE
PARK

MOSKAU
FEDERATION
TOWER

DUBAI
THE OPERA

DORTMUND
WILO HEADQUARTER

SMART URBAN AREAS

Die Weltbevölkerung wächst. Bereits heute lebt mehr als die Hälfte der Menschen in Städten. In den kommenden Jahren wird dieser Anteil weiter wachsen. Aus Städten werden Stadtlandschaften. Das hat in vielerlei Hinsicht Auswirkungen auf Wirtschaft, Umwelt, Infrastruktur und Logistik. Städte müssen in Zukunft neu entwickelt werden: ganzheitlich, nachhaltig, effizienter.

Die flächendeckende Einführung von Informations- und Kommunikationstechnologien sowie smarten Anwendungen in diesen urbanen Regionen wird eine der großen Herausforderungen der Zukunft darstellen.

So werden als Teil des weltweiten Megatrends „Urbanisierung“ Smart Urban Areas entstehen – intelligente Ballungsräume, in denen der Großteil der Menschen in Zukunft leben wird. In diesen vernetzten Ballungszentren liegen große Wachstumschancen für Wilo.

Sie sind die Zukunftsmärkte, in denen städtische Infrastrukturen und viele Lebensbereiche digital und intelligent miteinander verknüpft sein werden. Als digitaler Pionier der Pumpenindustrie entwickelt Wilo auch für diese Anforderungen ressourcenschonende, energieeffiziente und smarte Lösungen: für ein Plus an Lebensqualität und Nachhaltigkeit.

MEGATRENDS

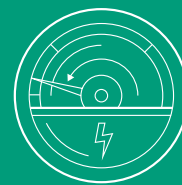
Im Rahmen der langfristigen Strategie hat Wilo sechs globale Megatrends definiert, die das Leben der Menschen in den kommenden Jahrzehnten prägen werden und die für das gegenwärtige und zukünftige Geschäft der Gruppe von zentraler Bedeutung sind.



Globalisierung



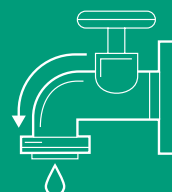
Urbanisierung



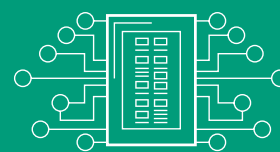
Energieknappheit



Klimawandel



Wassermangel



Digitale Transformation

URBANE ZONEN

Städtische Ballungsräume lassen sich in sechs Zonen gliedern. Sie repräsentieren unterschiedliche Bedürfnisse und Funktionen und stellen zugleich unterschiedliche unternehmerische Anforderungen. Wilo entwickelt für sie passgenaue smarte und effiziente Lösungen.

RECREATIONAL

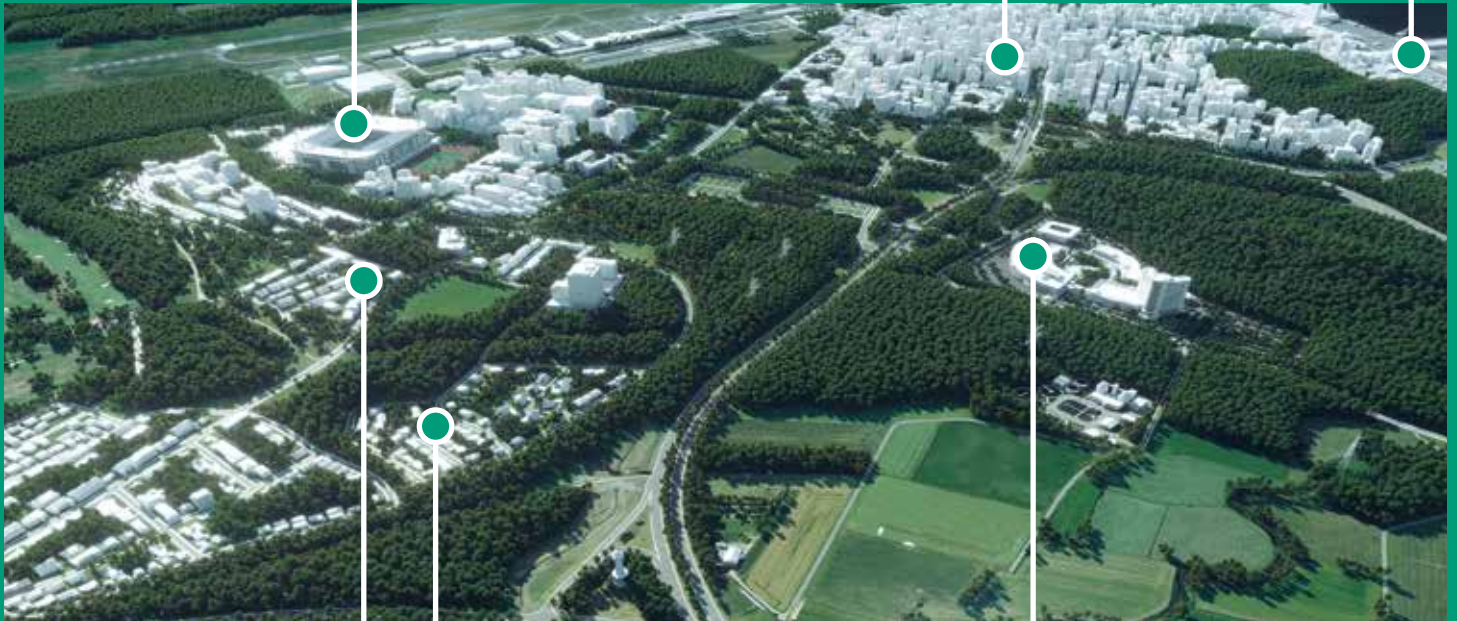
Diese Zone umfasst alle der Erholung dienenden Bereiche einschließlich eines großen Teils der touristischen Infrastruktur. Smarte Anwendungen, wie mit Sensoren versehene Parkbänke, können konstant Parameter wie beispielsweise die Luftqualität messen.

TRANSPORTATION & INFRASTRUCTURE

Diese Zone beinhaltet alle verkehrsinfrastrukturellen Einrichtungen, Verteilungssysteme für Elektrizität und Wasser sowie Kommunikationssysteme. Autonome Verkehr, smarte Energie- und Wasseretze und Sensornetzwerke werden Gesicht und Funktionsweise der Städte, wie wir sie heute kennen, grundlegend verändern.

INDUSTRIAL

Untereinander vernetzte Produktionsanlagen können schneller und flexibler auf wechselnde Nachfrage reagieren. Vorausschauende Instandhaltung und digitalisierte, von Robotern unterstützte Fertigungsprozesse führen zugleich zu mehr Effizienz und weniger Ressourcenverbrauch.



AGRICULTURAL

Wachsende Smart Urban Areas werden dazu führen, dass zunehmend landwirtschaftliche Prozesse innerhalb urbanisierter Räume stattfinden werden. Begrünte Dächer und vertikale Farmen werden ebenso wie landwirtschaftlich genutzte innerstädtische Parzellen die Versorgung und das Klima der Ballungsräume verbessern.

HOUSING & LIVING

Im Rahmen der Wohnbebauung, ob in Form von Einfamilienhäusern oder Wohnblöcken, werden Smart-Home-Technologien, von intelligenten Heizungs- und Klimasystemen über lernfähige Hauselektrik bis hin zu Haushaltsrobotern, das Wohnen zugleich umweltschonender und komfortabler machen.

COMMERCIAL & INSTITUTIONAL

Im Areal der Büro- und Verwaltungsgebäude werden smarte Office-Konzepte das Arbeiten angenehmer und ressourcenschonender gestalten. Im Einzel- und Großhandel werden intelligente Packsysteme und digitalisierte Logistik zu Flexibilisierung und Beschleunigung führen. In Krankenhäusern werden Roboter Operationen übernehmen und die virtuelle Universität wird nicht mehr ortsgebunden sein.

STARKE PARTNER





ORT

Moskau

PROJEKT

Federation Tower

ZONE

Commercial & Institutional

Eine in mehrfacher Hinsicht herausragende Referenz für den Erfolg von Wilo in Russland ist der 374 Meter hohe Federation Tower in Moskau, in dem mehr als 1.000 Wilo-Pumpen verbaut sind.

STARKE PARTNER





Jens Dallendörfer, Managing Director Eurasia

MADE IN RUSSIA

Russland ist für die Wilo Gruppe einer der wichtigsten Einzelmärkte. Seit vielen Jahren ist Wilo hier sehr erfolgreich. Darüber hinaus ist Russland ein starker Wachstumsmarkt und das Tor zu Asien. Daher hat Wilo eine eigene Produktion bei Moskau aufgebaut und verfolgt konsequent seine Strategie, als Preferred Partner und Visible Brand Lösungen vor Ort anzubieten und auch zu produzieren. Dabei ist Wilo Russia zu einem Pionier der Digitalisierung innerhalb der Wilo Gruppe geworden.

„Wilo gehört zu den bekanntesten Marken Russlands und spielt auch grenzübergreifend eine wichtige Rolle.“

Jens Dallendörfer



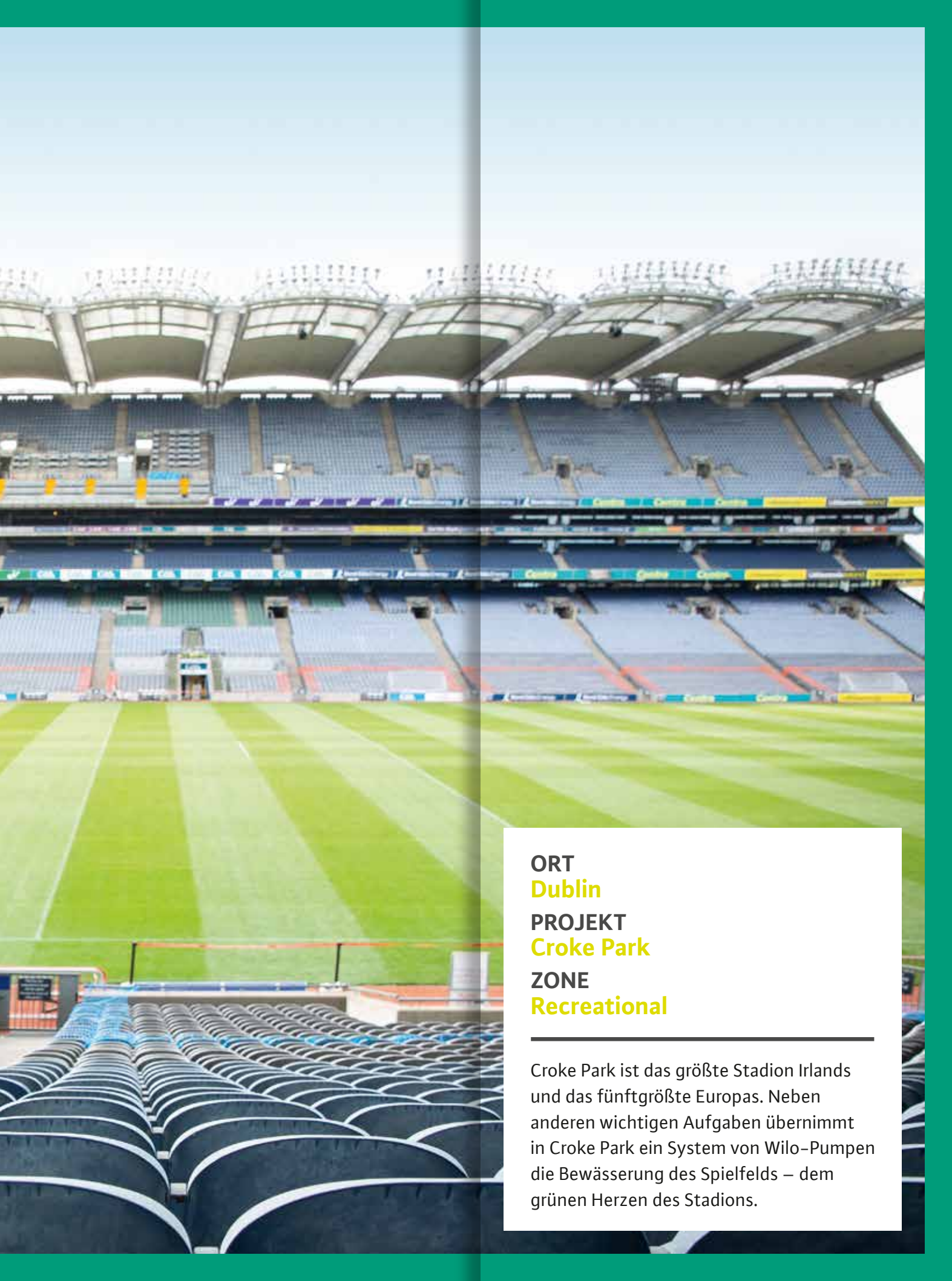
Wilo Fabrik Moskau



Federation Tower

GRÜNER TEAMPLAYER





ORT

Dublin

PROJEKT

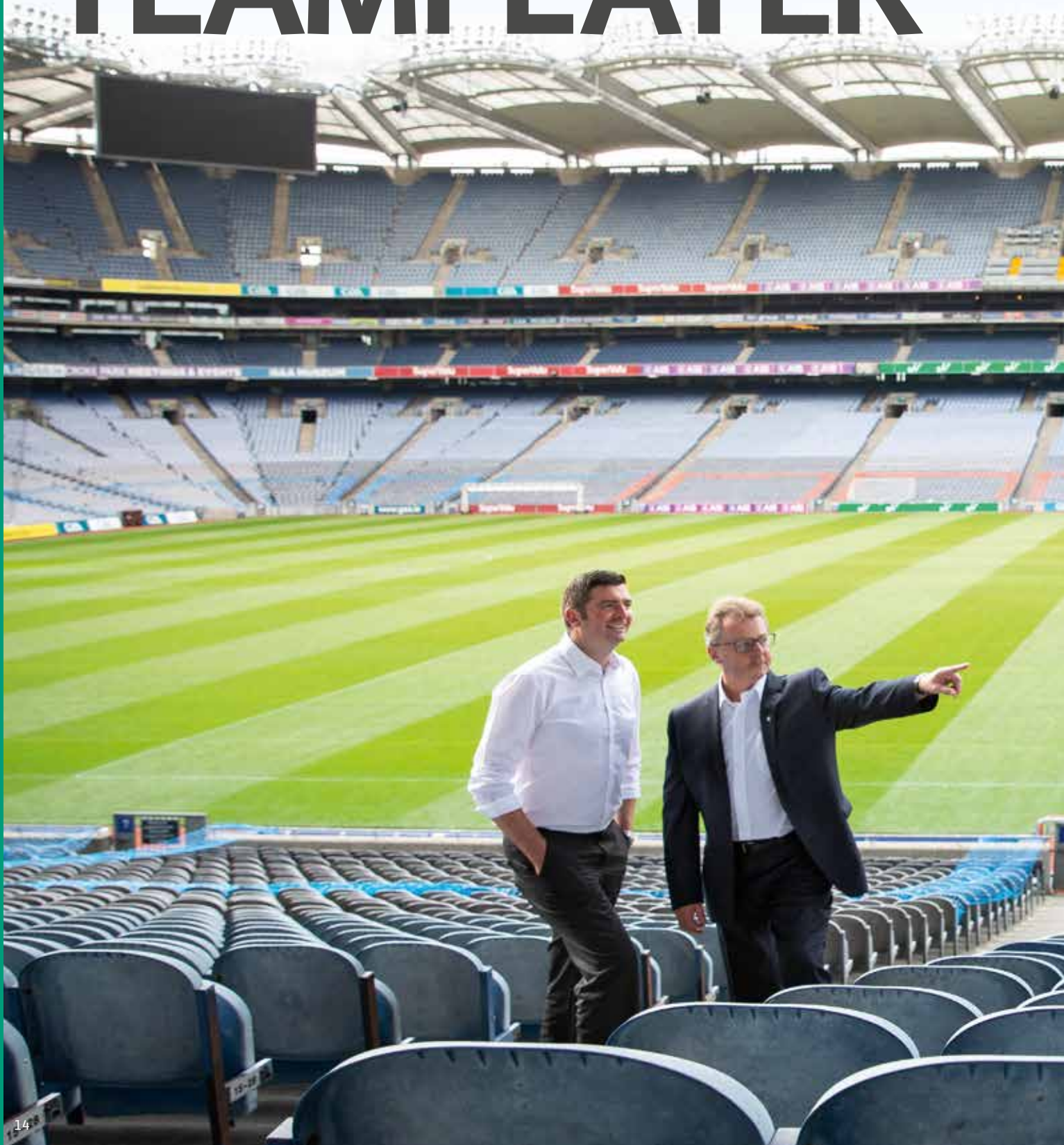
Croke Park

ZONE

Recreational

Croke Park ist das größte Stadion Irlands und das fünftgrößte Europas. Neben anderen wichtigen Aufgaben übernimmt in Croke Park ein System von Wilo-Pumpen die Bewässerung des Spielfelds – dem grünen Herzen des Stadions.

GRÜNER TEAMPLAYER





Derek Elton,
Managing Director Ireland

LANGFRISTIG UND VERTRAUENSVOLL

Pumpen und Systemlösungen, wie sie in Croke Park zum Einsatz kommen, sind ein Teil des Wilo-Portfolios. Ein weiterer, zunehmend wichtiger Bestandteil ist der Service. Durch ihn garantiert Wilo dauerhaft reibungslosen Betrieb, und es entstehen so langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen.



„Wir bieten ein vollständiges Service-Portfolio, das auf langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern ausgelegt ist.“

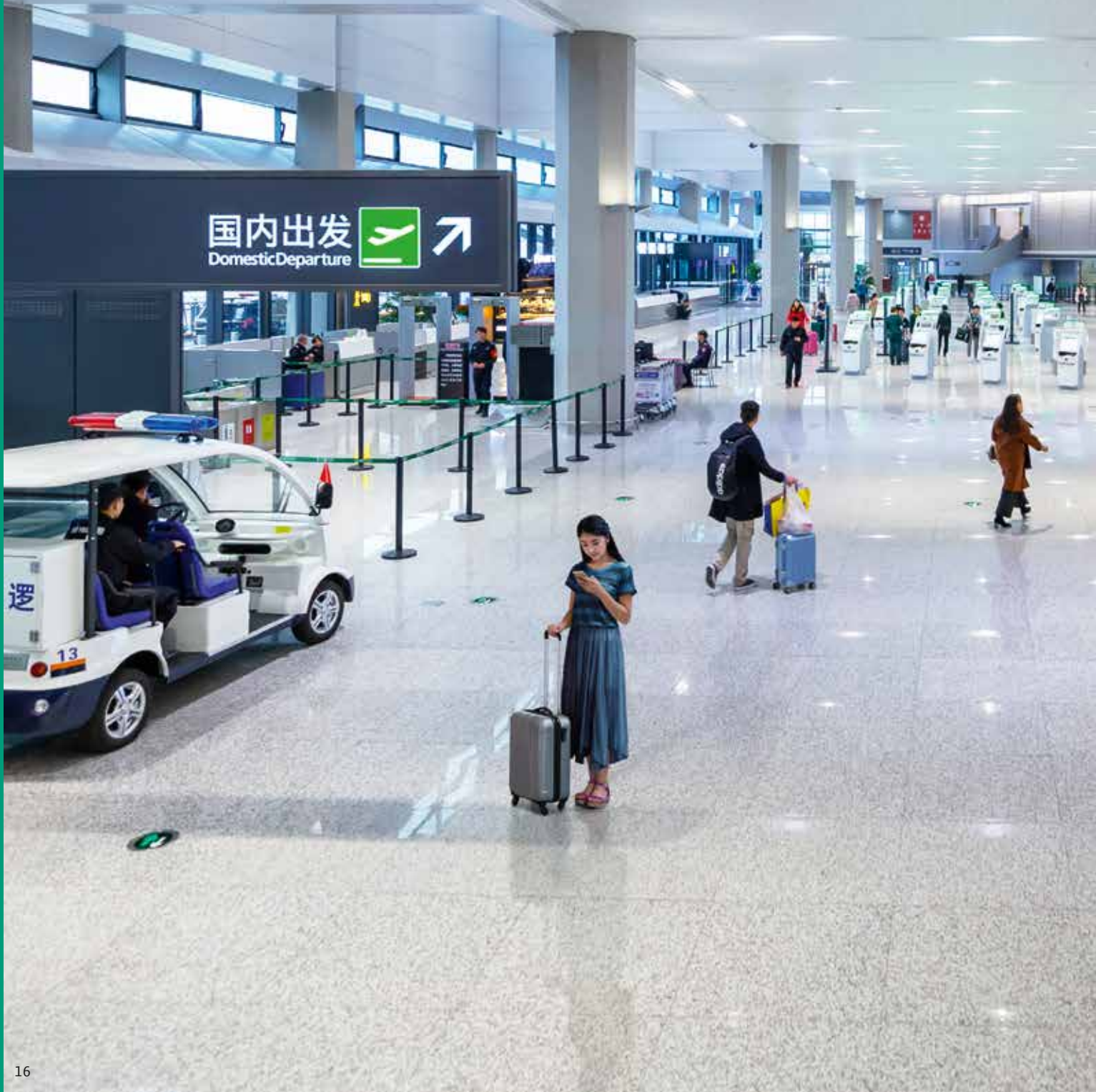
Derek Elton



MEHRWERT

**WILO-SERVICES
SPAREN DEM
KUNDEN ZEIT
UND GELD**

INTELLIGENTES MANAGEMENT





ORT
Shanghai
PROJEKT
Hongqiao International Airport
ZONE
Transportation & Infrastructure

Hongqiao ist der älteste Flughafen Chinas und der viertgrößte des Landes. Wilo hat ihn mit über 70 Pumpen ausgestattet und übernimmt unter anderem mit dem Service-Paket „Wilo Care“ Wartung und Management der Pumpen.

INTELLIGENTES MANAGEMENT





Lyman Tu, Managing
Director Sales China

„Wilos umfangreiches Netzwerk ermöglicht uns, Projekte von erheblicher strategischer Bedeutung bereits in der Frühphase zu identifizieren.“

Lyman Tu

DIGITALISIERTE SERVICES

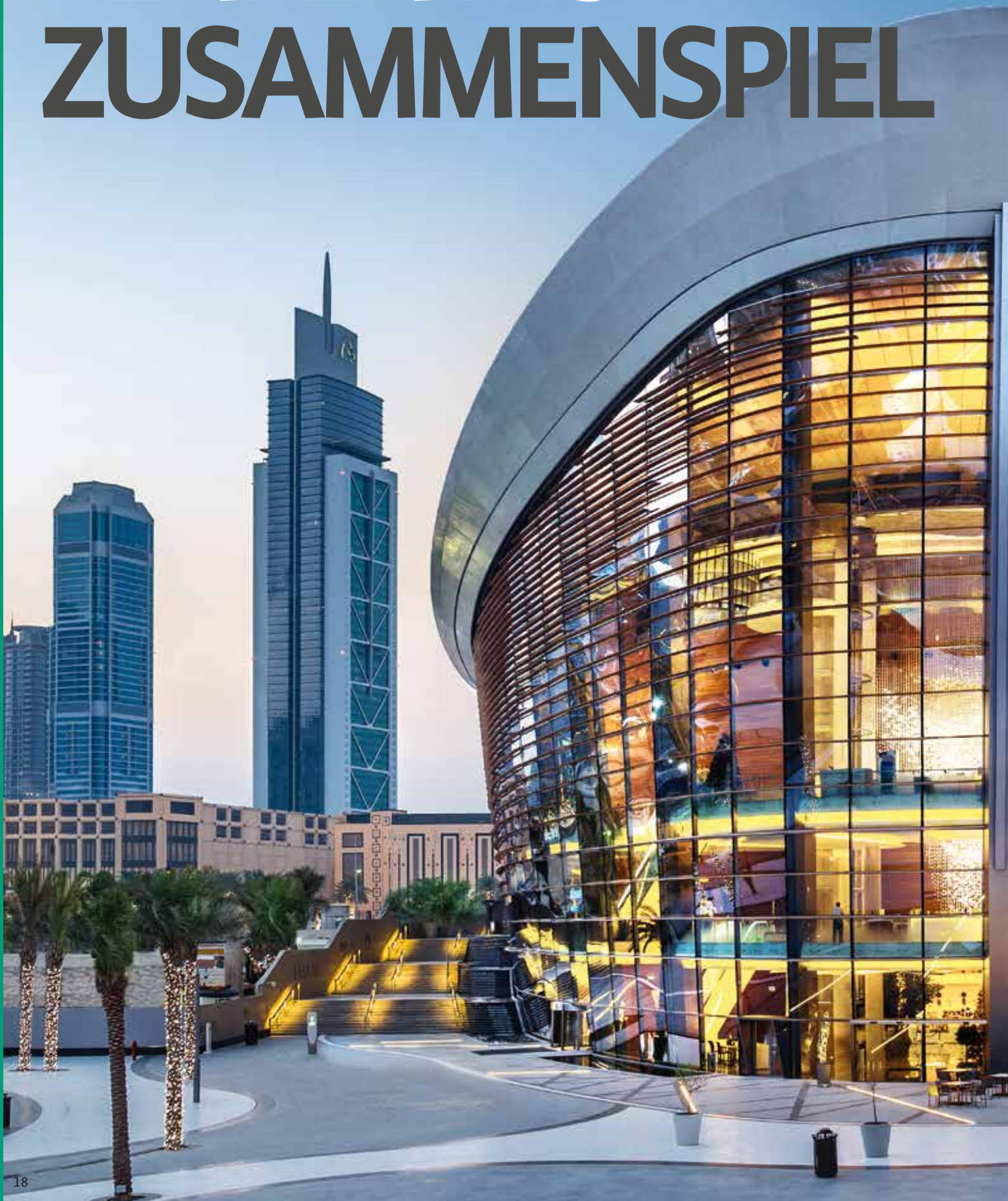
Zukunftsweisende Services sind ebenso ein Schlüssel zum Erfolg wie innovative Produkte. „Wilo Care“, das im Hongqiao International Airport zur Anwendung kommt, ist ein umfassendes, Cloud-basiertes Service-Paket, das größtmögliche Entlastung für den Kunden und maximale Zuverlässigkeit im Pumpenbetrieb garantiert.



WILO CARE



PERFEKTES ZUSAMMENSPIEL





ORT

Dubai

PROJEKT

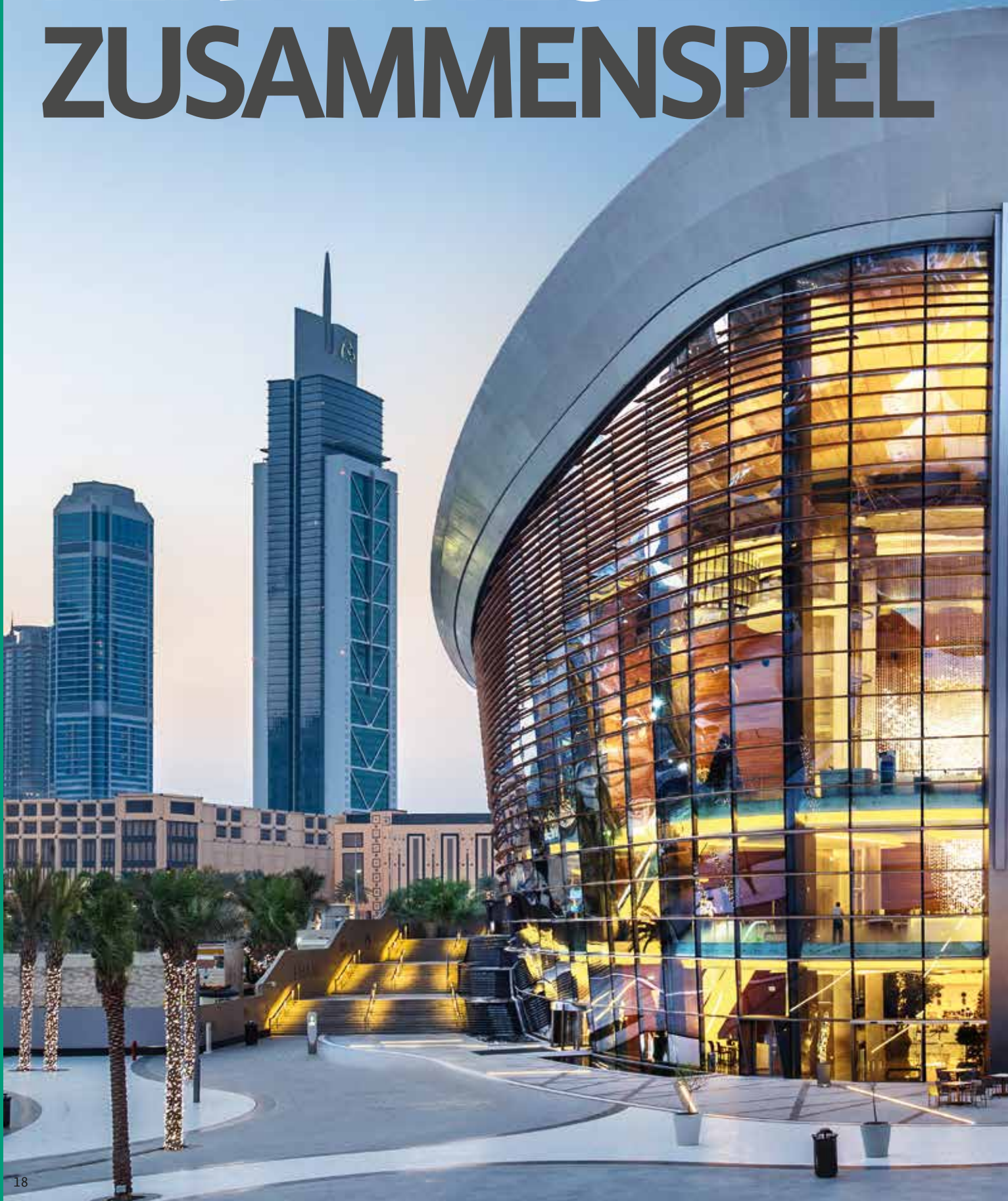
Oper

ZONE

Recreational

Die Oper am Sheikh Mohammed Bin Rashid Boulevard ist zweifelsohne das kulturelle Zentrum Dubais. Bis zu 2.000 Zuschauer haben in dem Konzertbau Platz, zu dem Wilo die Pumpen-Infrastruktur beigetragen hat.

PERFEKTES ZUSAMMENSPIEL





Morcel Burjas,
Sales Director Gulf

PROJEKT MIT STRAHLKRAFT

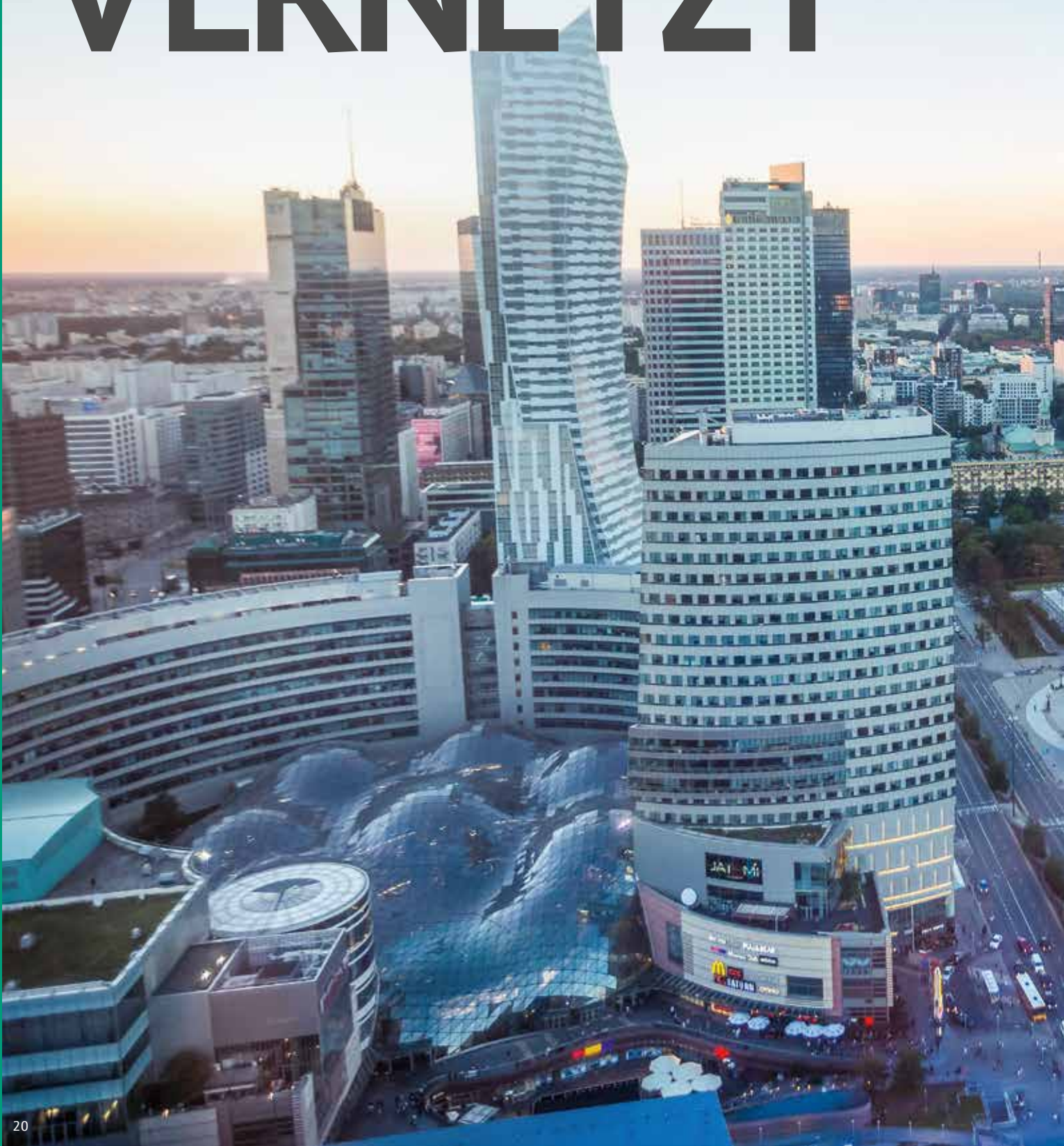
Bei der Dubai Opera handelt es sich um eines der kulturellen und architektonischen Aushängeschilder Dubais, wenn nicht der gesamten arabischen Halbinsel. Dass Wilo den Zuschlag für die Beteiligung an diesem Prestigebau erhielt, ist ein besonderer Erfolg, nicht nur auf technischer und geschäftlicher Ebene. Als Lieferant für die Dubai Opera konnten wir umfassende und enge Kontakte knüpfen, die weit über die Grenzen dieses Projekts hinausreichen.

„Das zuverlässige Netzwerk von Wilo hat uns den Weg zu wichtigen Stakeholdern im Energie- und Wassersektor im gesamten Nahen und Mittleren Osten geebnet.“

Morcel Burjas



SMART VERNETZT





ORT

Warschau

PROJEKT

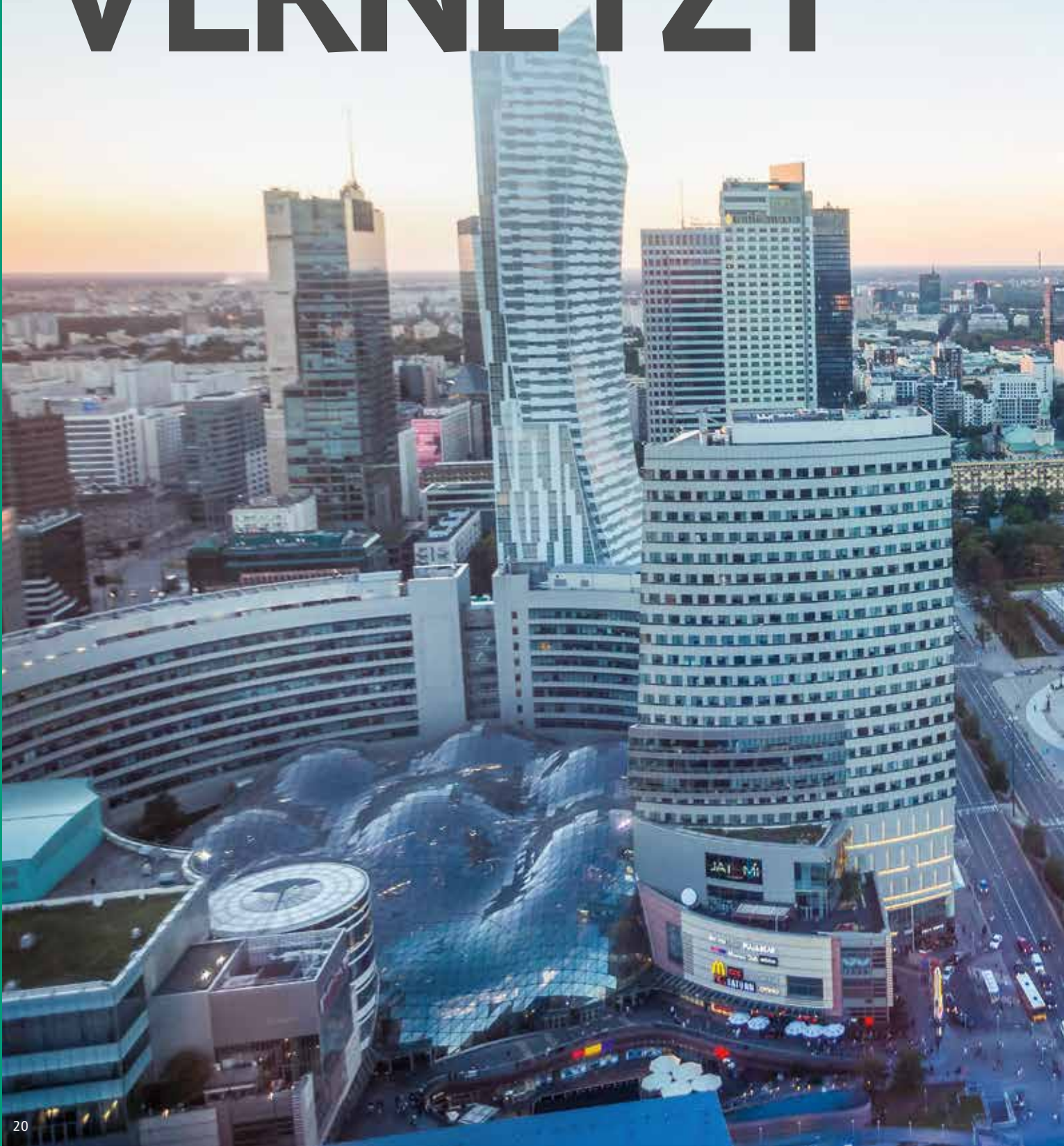
Intelligente Druckentwässerung

ZONE

Housing & Living

Die Förderung von ungereinigtem Abwasser ist eine zunehmend anspruchsvolle Aufgabe. In Tczow bei Warschau meistert diese ein innovatives Druckentwässerungssystem mit Nexos-Intelligenz.

SMART VERNETZT





Andrezej Szeroki,
Business Development, Polen

ERFOLG DURCH VERNETZUNG

Als erste Gemeinde hat Tczow ein Druckentwässerungssystem mit Nexos-Intelligenz installiert. 185 Pumpstationen sind mittels der Software von Wilo vernetzt. Dadurch wird die optimale Fließgeschwindigkeit gewährleistet, die Gefahr von Ablagerungen minimiert und bis zu 30 Prozent Energie gespart. Die digitale Steuerung erhöht die Betriebssicherheit des gesamten Systems sowie die Lebensdauer der einzelnen Komponenten.

„In Sachen smarterer Vernetzung zählt Polen zu den Vorreitern in Europa.“

Andrezej Szeroki



MEHR SPAREN

**DAS WILO-
SYSTEM
SPART BIS ZU
30 PROZENT
ENERGIE**

BUILDING THE FUTURE





ORT
Dortmund
PROJEKT
Wilo Headquarter
ZONE
Industrial

Auf mehr als 190.000 Quadratmetern entsteht am Stammsitz Dortmund unser Hauptquartier der Zukunft. 2019 wird als erstes neues Gebäude das Herzstück des Firmen-Areals seinen Betrieb aufnehmen: die Smart Factory.

BUILDING THE FUTURE





Martin Linge-Boom, Vice President
Corporate Real Estate Management

DIGITALER STANDORT NUMMER 1

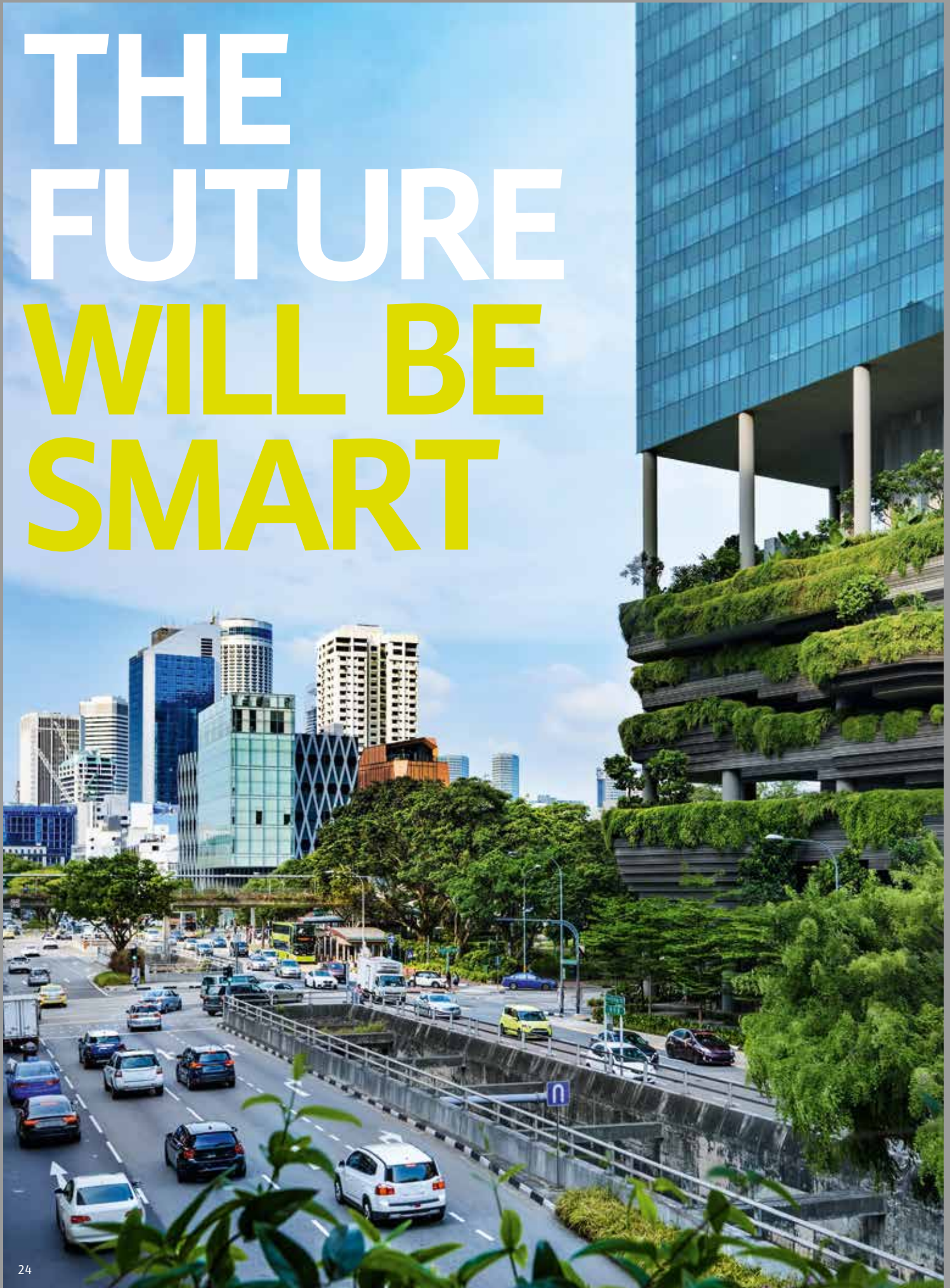
Im größten Standortentwicklungsprogramm der Unternehmensgeschichte wird der Wilo-Stamm-sitz in Dortmund in die digitale Zukunft geführt. Produktion, Verwaltung, Produktentwicklung und Kundenservice werden vernetzt und zum Digitalen Standort Nummer 1 der Wilo Gruppe zusammengeführt. So entsteht eine zukunftsweisende Firmenzentrale, gerüstet für die Herausforderungen von morgen.

„Wir vernetzen Maschinen, Arbeitsplätze und Gebäude. Mehr noch: Wir vernetzen uns mit der Infrastruktur um uns herum. So wird Wilo Teil einer entstehenden Smart Urban Area Ruhrgebiet.“

Martin Linge-Boom



THE FUTURE WILL BE SMART



GASTBEITRAG

Ayesha Khanna über Smart Cities, die Bedeutung von Partnerschaften sowie die Chancen und Risiken neuer Technologien.

RASANTE URBANISIERUNG

In den kommenden Jahrzehnten wird sich weltweit die Urbanisierung massiv beschleunigen. Hunderte Millionen von Menschen werden von ihren Dörfern in die Städte Chinas, Indiens und Afrikas ziehen. Für die bestehende Infrastruktur bedeutet dies, dass sie bis an ihre Belastungsgrenze beansprucht werden wird – und darüber hinaus. Dies setzt Regierungen unter Handlungsdruck. Sie müssen handeln, um die zukünftigen Bewohner in den Städten rund um den Globus versorgen zu können.

DER MENSCH IM ZENTRUM DER PLANUNG

Bei der Gestaltung der Stadt der Zukunft muss der Mensch im Mittelpunkt stehen. Der Schwerpunkt sollte nicht nur auf der Technologie liegen – auch wenn klar ist, dass das Fundament aller modernen Städte, der sogenannten Smart Cities, auf dem Internet der Dinge, künstlicher Intelligenz sowie intelligenten und vernetzten Gegenständen beruhen wird. Im Zentrum aber sollte der Bewohner der Stadt stehen.

IM ZENTRUM SOLLTE DER BEWOHNER DER STADT STEHEN

NETZWERK FÜR LOKALE LÖSUNGEN

Insbesondere in den Entwicklungsländern gilt es in Bezug auf Städte, nicht einfach einem westlichen Geschäfts- oder Infrastrukturmodell blind zu folgen. Vielmehr ist eine Anpassung der Technologie an den Kontext gefragt, in dem sie verwendet wird. In Europa werden beispielsweise intelligente Pumpen ganz anders eingesetzt als in einem Dorf in Bangladesch. Damit Unternehmen wie Wilo in aufstrebenden Städten Fuß fassen können, müssen sie sich mit anderen Unternehmen zusammenschließen und Netzwerke bilden. Es ist meiner Ansicht nach genau diese Art von Allianz zwischen internationalen und lokalen Unternehmen, die wesentlich zur erfolgreichen Entwicklung von Smart Cities beitragen wird.



AYESHA KHANNA

Dr. Ayesha Khanna ist Mitbegründerin und CEO von ADDO AI, einem Beratungsunternehmen und Inkubator im Bereich künstliche Intelligenz (KI). Sie war strategische Beraterin für KI, Smart Cities und FinTech bei Kunden wie SMRT, dem größten Verkehrsbetrieb Singapurs, und Smart Dubai, der Regierungsbehörde Dubais, die für die Transformation der Stadt in eine führende Smart City zuständig ist. Khanna ist Gründerin von 21C GIRLS, einer Wohltätigkeitsorganisation, die Mädchen in Singapur kostenlosen Programmier- und KI-Unterricht gibt.

NEUE PARTNERSCHAFTEN

Früher wurden die Bewohner einer Stadt meist über staatliche Stellen und Stadtwerke versorgt. Heute funktioniert dieses Modell aus zwei Gründen nicht mehr: Zum einen bedeutet die rasante Urbanisierung, dass die Städte aus allen Nähten platzen und die bestehende Infrastruktur extrem belastet wird. Zum anderen kommen staatliche Stellen nicht mit den neuesten Innovationen und Technologien in Berührung. Daher ist es mittlerweile unabdingbar, dass der Staat mit dem Privatsektor kooperiert, z. B. mit Unternehmen wie Wilo, um über öffentlich-private Partnerschaften den Bedürfnissen der Bewohner künftiger Städte produktiv begegnen zu können.

DIE DREI SÄULEN DER SMART CITY

Eine Smart City fußt auf drei grundlegenden Säulen: Die erste ist die Netzwerkinfrastruktur. Ohne 5G-Ausbau und ohne Investitionen in Sensoren für intelligente Infrastrukturen wird es sehr schwer, überhaupt eine Smart City aufzubauen. Die zweite besteht in der Frage, ob die bereits vorhandenen Ressourcen optimal genutzt werden. Wasser beispielsweise ist ein kostbares Gut, dennoch wird es in Städten häufig nicht produktiv eingesetzt. Die dritte bezieht sich darauf, ob die Einwohner einen Nutzen aus der Smart City ziehen. Machen sie von den Möglichkeiten Gebrauch? Beim Blick auf diese drei Säulen wird deutlich, dass eine Smart City nicht einfach nur eine futuristische Stadt ist. Smart Cities oder Städte, die in Teilen „smart“ sind, gibt es überall auf der Welt schon heute.



SMART CITIES GIBT ES ÜBERALL

NEW YORK, PUNE, SINGAPUR

Da wäre New York, wo der Wasserverbrauch mit intelligenten Zählern gemessen wird. Da wäre auch Pune, das wesentlich ärmer ist, den Schwerpunkt aber auf die Abfallwirtschaft gesetzt hat. Und natürlich ist da auch noch Singapur, das weithin über den reinen Technologieaspekt hinaus für die intelligenteste Stadt der Welt gehalten wird. Die Idee der Smart Cities entwickelt sich also immer weiter und wir müssen sie erst richtig verstehen, um sie angemessen wertschätzen und solche Städte weltweit aufbauen zu können.

DAS YIN UND YANG DER TECHNOLOGIEN

Ich bin immer besorgt, sobald der Mensch einer neuen Technologie ausgesetzt wird. Jede Technologie hat im Grunde zwei Seiten. Sie hat immer ihr Gutes. Doch wenn wir die negativen äußeren Einflüsse nicht eindämmen, kommt es zum Missbrauch – und es ist sehr wichtig, dass wir so etwas vermeiden. Dies erreichen wir durch Aufklärung. Je besser Menschen ihre Rechte kennen, desto weniger werden sie Technologien gutheißen, die schlecht sind oder die sie überwachen, ohne dass die Vorteile klar sind. Infrastrukturen aufzubauen, die nicht im Interesse der Menschen sind, heißt doch nichts anderes, als dass Technologie Vorrang vor dem Menschen gegeben wird. All das impliziert, dass es trotz der enormen Vorteile ebenso wichtig für uns ist, die Bürger darüber aufzuklären, was es heißt, in einer Smart City zu leben, und wie man seine Rechte in einer solchen Stadt schützt.

DIE ZUKUNFT

Ich werde oft gefragt, ob ich pessimistisch oder optimistisch in die Zukunft der Smart Cities blicke. Ehrlich gesagt: weder noch. Ich bin kein naiver Optimist, aber auch kein deprimierter Pessimist. Auf die Balance kommt es an. Wir kommen zweifellos nicht ohne Technologie aus – wir brauchen künstliche Intelligenz, Robotik und Smart-Produkte in unseren Städten. Genauso benötigen wir aber auch eine bessere staatliche Verwaltung und neue Formen der Gesetzgebung in Bezug auf die Daten, die diese Smart-Produkte maßgeblich steuern.

VERBESSERUNG DER LEBENSQUALITÄT

Ich hatte das Glück, mit der Regierung von Dubai sowie natürlich vor allem mit der von Singapur an Smart-City-Initiativen zu arbeiten. Die Regierungsbehörden zeigten sich sehr offen, was die Einführung neuer Technologien wie künstlicher Intelligenz anging, die in erheblichem Maße Druck von der Infrastruktur nehmen und die Lebensqualität der Bewohner verbessern können. In Singapur kooperierten wir mit dem größten Verkehrsbetrieb SMRT bei der Entwicklung einer Plattform. Sie sollte ein Marktplatz für verschiedene Mobilitätsmöglichkeiten sein. Den Einwohnern sollten die unterschiedlichen Fortbewegungsmittel – Bus, Leihfahrräder, Leih-Motorroller, autonome Fahrzeuge – in einer App zur Verfügung stehen. Dieses Angebot wurde sehr gut angenommen, und es ist letztlich ein eigenständiges Unternehmen daraus entstanden. Inzwischen ist es in Singapur damit wesentlich leichter, von A nach B zu kommen.



**NEUE
TECHNOLOGIEN
VERBESSERN DIE
INFRASTRUKTUR
ERHEBLICH**



DAS JAHR IM ÜBERBLICK

FEBRUAR

HOHER BESUCH

→ Zusammen mit einer Delegation seiner Minister besuchte der Präsident der Republik Ghana, Nana Addo Dankwa Akufo-Addo, Wilo in Dortmund. Während des Treffens informierte er sich bei Wilo-CTO Georg Weber über neueste technologische Entwicklungen sowie die Aktivitäten von Wilo auf dem afrikanischen Kontinent, insbesondere Ghana. „In unserem Land ist die Abwasserbehandlung und damit verbunden auch die Trinkwasserqualität von zentraler Bedeutung“, sagte Akufo-Addo. Ihm sei aufgefallen, dass sich Wilo bereits seit Jahren intensiv um das Thema Wasserknappheit kümmere: „Mit Ihren Produkten haben wir gemeinsam mit Ihnen in unserem Land diesbezüglich schon viel bewegt.“ Für Wilo ist Ghana ein wichtiger Markt geworden. „Seit 2011 engagieren wir uns hier“, so Georg Weber. „Wir sehen enormes Potenzial. Ghana hat eine stabile Demokratie und ist für uns ein verlässlicher Partner in der Region.“ ■



Bild (v. l. n. r.): Nana Addo Dankwa Akufo-Addo, Präsident Republik Ghana, Georg Weber, Chief Technology Officer WILO SE, und Dominic Addo, Wilo Ghana, beim Treffen in Dortmund.



WILO INDIA WIRD FÜR SEINE ERFOLGREICHE MITARBEITER-KOMMUNIKATION AUSGEZEICHNET

→ Auf dem 26. World HRD Congress wurde Wilo India mit dem Maharashtra Best Employer Brand Award ausgezeichnet. Der Preis wird an Unternehmen verliehen, die ihre Marketing-Kommunikation gezielt und erfolgreich auch dafür eingesetzt haben,

Mitarbeiter sowohl zu gewinnen als auch zu halten und ihnen Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten. Der Best Employer Brand Award wird auf dem internationalen Kongress für Personalwesen für verschiedene Regionen vergeben. ■

MÄRZ

WILO UND DEWA ARBEITEN NOCH ENGER ZUSAMMEN

→ Bei einem Treffen in Dubai beschlossen DEWA-CEO Saeed Mohammed Al Tayer und Wilo-CEO Oliver Hermes eine intensivierte Zusammenarbeit. Die Aufgabe der „Dubai Electricity and Water Authority“ (DEWA) ist es, mit Entwicklungsprojekten und strategischen Initiativen die Vision seiner Hoheit Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, Vizepräsident und Premierminister der Vereinigten Arabischen Emirate und Herrscher von Dubai, umzusetzen. Dubai soll ein globales Zentrum für effiziente Energie-

und Wasserwirtschaftssysteme werden. „Wir freuen uns sehr über den Austausch mit seiner Exzellenz Saeed Al Tayer und über die Aussicht, in Dubai mit der DEWA in zukunftsorientierten Projekten zusammenzuarbeiten“, sagte Oliver Hermes nach dem Treffen. „Dubai nimmt eine Vorreiterrolle in der Smartifizierung urbaner Regionen ein. Wir haben die richtigen Lösungen für die Gebäude-, Energie- und Wasserwirtschaft, um hier einen Beitrag leisten zu können.“ ■



MAI

LÖSUNGSANBIETER FÜR DIE ZUKUNFT

→ Auf der Weltleitmesse für Wasser-, Abwasser-, Abfall- und Rohstoffwirtschaft IFAT in München stellte Wilo neue, individuelle und zunehmend digitale Lösungen vor, um einen zukunftsfähigen Umgang mit Wasser zu ermöglichen – so zum Beispiel die Wilo-Rexa SOLID-Q in Verbindung mit Nexos-Intelligenz. Sie ist eine vernetzte Systemlösung für Abwasserentsorgung. Insgesamt fokussierte sich Wilo in diesem Jahr anstelle von Einzelprodukten auf übergreifende, vernetzte Lösungen. Im Bereich der Wassergewinnung setzt Wilo verstärkt auf nachhaltige Methoden, wie die Integration regenerativer Energien. ■



JUNI



Bild (v. l. n. r.): Georg Weber, Dr. Jochen Opländer, Oliver Hermes und Dortmunds OB Ullrich Sierau mauern Symbole des Büros von gestern ein: Textmarker, Schere und Locher.

MEILENSTEIN GRUNDSTEIN

→ Im Beisein von Dortmunds Oberbürgermeister Ullrich Sierau sowie weiteren 80 Gästen markiert die Grundsteinlegung zum „Office 2020“ einen weiteren Meilenstein im größten Standortentwicklungsprogramm der Unternehmensgeschichte. „Mit ihrem wegweisenden Zukunftsprojekt unterstreicht die Wilo

Gruppe die Bedeutung Dortmunds als Wirtschafts- und Technologiestandort“, sagte Sierau. „Es gibt in Deutschland nicht viele Städte, die sich heutzutage so auf die Treue und Verbundenheit ihres größten privatwirtschaftlichen Arbeitgebers verlassen können. Dafür gebührt Ihnen größter Dank.“ ■

OLIVER HERMES WIRD NEUER NUMOV-VORSITZENDER

→ Der Nah- und Mittelost-Verein (NUMOV) ist Deutschlands älteste und größte Organisation für Wirtschaftsförderung zwischen Deutschland und den Ländern des Nahen und Mittleren Ostens. Die Wilo Gruppe ist langjähriges Mitglied im NUMOV. Rund vier Jahre lang war Wilo-CEO Oliver Hermes zuvor Mitglied des Vorstands des NUMOV und hier stellvertretender Vorsitzender. Auf der Jahresversammlung 2018 wurde er zum neuen Vorstandsvorsitzenden des NUMOV gewählt. „Wir werden die sehr erfolgreiche Arbeit des NUMOV fortsetzen und die bilateralen Kooperationen zwischen Deutschland und der Nah-/Mittelost-Region weiter stärken und ausbauen“, sagte Hermes nach seiner Wahl. ■



AUGUST

EINE NEUE PLATTFORM FÜR DAS GESCHÄFT IN ZENTRALASIEN

→ Gemeinsam mit hochrangigen Vertretern der kasachischen Regierung eröffnet Wilo seinen neuen Standort in Almaty. Von der Millionenmetropole aus wird Wilo über die Grenzen Kasachstans hinaus Kunden und Märkte in ganz Zentralasien erschließen und betreuen. „Unsere Investition in den neuen Standort in Kasachstan gehört zu unserer

intensivierten globalen Lokalisierungsstrategie. Damit stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht nur in Kasachstan, sondern in ganz Zentralasien. Kasachstan bildet als zentrale Plattform den Ausgangspunkt für unsere Geschäftstätigkeiten in dieser Region“, erläutert Oliver Hermes, Vorsitzender des Vorstands und CEO der Wilo Gruppe. ■



SEPTEMBER



SALMSON WIRD WILO

→ Seit 1984 gehört die französische Marke Salmson zur WILO SE. Bisher wurden die Marken Wilo und Salmson parallel vertrieben. Nun hat sich Wilo entschlossen, alle Aktivitäten unter der Marke Wilo zusammenzufassen. „Die Positionierung unserer Marken zu verändern ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie für globale Entwicklung mit lokaler Präsenz. Auf diese Weise können wir unsere Position in Frankreich, aber auch auf anderen Märkten nachhaltig ausbauen, insbesondere in Italien, Afrika und Argentinien“, erklärt Oliver Hermes, CEO, die Entscheidung. ■

OKTOBER

ZUKUNFTSWEISENDE PARTNERSCHAFT

→ Wilo vereinbart eine Kooperation mit dem US-amerikanischen Druckerhersteller HP, um zukünftig als erstes Unternehmen der Pumpenbranche hochwertige Metallteile in signifikanten Stückzahlen im 3D-Druck zu produzieren. „Mit dem HP Metal Jet ist es möglich, eine bis zu 50-fach höhere Produktivität bei niedrigeren Kosten im Vergleich zu anderen 3D-Druckverfahren zu erzielen. Wir sind stolz und glücklich, bei dieser zukunftsweisenden

Technologie Partner der ersten Stunde sein zu können“, erklärt Georg Weber, Chief Technology Officer. Die neue Technologie ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Umsetzung der operativen Strategie in Richtung Industrie 4.0. Schon heute stellt Wilo im 3D-Druck hydraulische Teile wie Laufräder, Diffusoren und Pumpengehäuse mit variierenden Abmessungen her. ■



NOVEMBER

KONSEQUENTER SCHRITT

→ Wilo vereinbart eine vertiefte Zusammenarbeit mit Transneft. Das russische Staatsunternehmen ist Betreiber von Erdölpipelines. „Wir freuen uns, dass die Entwicklung der Beziehungen in Russland so positiv verläuft und Wilo damit die eingeschlagene Lokalisierungsstrategie gradlinig umsetzen kann“, sagt Oliver Hermes, Vorsitzender des Vorstands und CEO der Wilo Gruppe. „Der Ausbau der Geschäftstätigkeiten mit Transneft ist ein

konsequenter nächster Schritt.“ Das Treffen mit Vertretern von Transneft in Moskau war bereits im Vorjahr im Rahmen von Gesprächen zwischen Oliver Hermes und dem russischen Präsidenten Vladimir Putin und dem Minister für Industrie und Handel Denis Manturov vereinbart worden. Zur Stärkung der Wettbewerbsposition auf dem russischen Markt hatte Wilo im vergangenen Oktober einen Sonderinvestitionsvertrag unterzeichnet und gilt seither als „lokaler Hersteller“. Zur weiteren Intensivierung der Lokalisierung werden künftig Investitionen in den russischen Vertriebs- und Produktionsstandort von Wilo in der Stadt Noginsk bei Moskau fließen. Von hier aus versorgt Wilo Russland Kunden im gesamten eurasischen Raum mit Produkten und Lösungen rund um die Pumpentechnologie. ■



GOLD FÜR WILO

→ Für seine ganzheitliche

Employer-Branding-Kampagne erhielt Wilo den renommierten German Brand Award in Gold. In der Jurybegründung wird vor allem der holistische Ansatz der Markenführung hervorgehoben: „Eine visionäre Markenstory wird weitererzählt. Wilo präsentiert sich nach der Kampagne ‚Wilo brings the future‘ nun auch als Arbeitgeber zukunftsorientiert“, heißt es in der Begründung der Jury. Wilo hatte in Vorbereitung auf die Kampagne unter dem Titel „Keep it fluent.“ umfangreiche Studien zu den Wünschen und Zielen der Belegschaft durchgeführt. Hieraus wurde der finale Baustein der Markenkommunikation entwickelt: „Move minds. Move water. Move the future.“ ■

DEZEMBER

DR. JOCHEN OPLÄNDER BESTIMMT OLIVER HERMES ZU SEINEM UNTERNEHMERISCHEN NACHFOLGER

→ Dr. Jochen Opländer, Aktionär und Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats der WILO SE und Stifter der Wilo-Foundation, hat den Vorsitzenden des Vorstands und CEO der WILO SE, Oliver Hermes, zu seinem unternehmerischen Nachfolger benannt. Dazu hat er Oliver Hermes, der seit Oktober 2006 Mitglied des Vorstands ist und seit vielen Jahren dessen Vorsitz innehat, eine unternehmerische



Aktien-Beteiligung an der WILO SE eingeräumt. Darüber hinaus hat ihn Dr. Jochen Opländer mit Wirkung zum 13. April 2019 auch bis zum Erreichen seines 75. Lebens-

jahres zum Vorsitzenden des Kuratoriums der Wilo-Foundation ernannt. Die Familienstiftung hält die Mehrheit der Aktien an der WILO SE. „Oliver Hermes tritt die Nachfolge von Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger an, der mit dem Erreichen der Altersgrenze aus dem Kuratorium ausscheidet“, erklärt Dr. Jochen Opländer. Er dankte Herrn Prof. Dr. Bullinger herzlichst für sein langjähriges erfolgreiches Wirken an der Spitze der Stiftung. „In der Zeit der langen beruflichen Zusammenarbeit hat sich zu Oliver Hermes auch eine enge persönliche Freundschaft entwickelt“, so Dr. Jochen Opländer. „Oliver Hermes repräsentiert und lebt die beruflichen wie menschlichen Wertanschauungen von Wilo, die dem Leitbild der Familie Opländer entsprechen.“ ■

KONZERNLAGEBERICHT 2018

In einem anspruchsvollen und von zunehmender Unsicherheit geprägten gesamtwirtschaftlichen Umfeld hat die Wilo Gruppe 2018 ihre Umsatzerlöse im neunten Jahr in Folge gesteigert. Auch die Investitionen erreichten einen neuen historischen Höchststand. Die Wilo Gruppe hat insbesondere in eine moderne und leistungsfähige Unternehmensinfrastruktur investiert und damit die Basis für ein beschleunigtes, profitables Wachstum nachhaltig gestärkt. Wichtige wachstums- bzw. kostensenkungsorientierte Projekte und Reorganisationsmaßnahmen, die die Zukunftsfähigkeit und Profitabilität der Wilo Gruppe nachhaltig sichern, wurden fortgeführt und teilweise intensiviert.

34 DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 IM ÜBERBLICK

36 GESCHÄFTSGRUNDLAGEN DER WILO GRUPPE

- 36 Kunden und Produkte
- 38 Marktsegmente
- 39 Konzernorganisation und -steuerung
- 42 Unternehmensstrategie
- 45 Forschung und Entwicklung

48 WIRTSCHAFTSBERICHT

- 48 Gesamtwirtschaftliche und
branchenwirtschaftliche
Rahmenbedingungen
- 52 Geschäftsverlauf
- 57 Ertragslage
- 59 Finanzlage
- 64 Vermögenslage
- 66 Nichtfinanzielle Erfolgsfaktoren
- 76 Gesamtaussage des Vorstands zur
wirtschaftlichen Lage

79 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

- 79 Chancen- und Risikopolitik
- 79 Chancenmanagement
- 80 Risikomanagementsystem
- 81 Risikoklassifizierung und
Risikobewertung
- 82 Allgemeine Chancen und Risiken
- 86 Branchenspezifische Chancen
und Risiken
- 86 Unternehmensspezifische Chancen
und Risiken
- 88 Finanzwirtschaftliche Chancen
und Risiken
- 91 Gesamteinschätzung

91 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

92 PROGNOSEBERICHT

- 92 Gesamtwirtschaftliche und
branchenwirtschaftliche
Rahmenbedingungen
- 97 Ausblick für die Wilo Gruppe

DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 IM ÜBERBLICK

UMSATZERLÖSE

1.463,5 Mio. EUR

Die Wilo Gruppe hat ein kräftiges währungsbereinigtes Wachstum von 6,2 % erzielt. Mit Umsatzerlösen in Höhe von 1.463,5 Mio. EUR wurde ein neuer Rekordwert erreicht. Das Wachstum einschließlich sämtlicher Währungseffekte betrug 2,7 %.

INVESTITIONEN

154,8 Mio. EUR

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Wilo Gruppe 154,8 Mio. EUR unter anderem in neue moderne Fertigungstechnologien sowie den Neu- und Ausbau von Vertriebs- und Produktionsstandorten investiert. So viel wie nie zuvor!

KONZERNERGEBNIS

64,2 Mio. EUR

EBIT

91,9 Mio. EUR

Wilo erwirtschaftete ein EBIT in Höhe von 91,9 Mio. EUR und ein Konzernergebnis in Höhe von 64,2 Mio. EUR. Dabei sank die EBIT-Marge vor allem aufgrund stark gestiegener Rohstoffpreise, Aufwendungen im Zusammenhang mit verschiedenen zukunftsichernden und kostensenkungsorientierten Reorganisationsmaßnahmen sowie Projekten zur Förderung der Vertriebseffizienz auf 6,3 %. Bereinigt um die Einmalaufwendungen aus den Reorganisationsmaßnahmen betrug die EBIT-Marge 7,7 %.

MITARBEITER

7.830

Basis und treibende Kraft für den wirtschaftlichen Unternehmenserfolg sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Wilo Gruppe. Weltweit waren im Jahresdurchschnitt über 7.800 Menschen bei Wilo beschäftigt.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

66,3 Mio. EUR

Die Wilo Gruppe unterstreicht mit ihrer Unternehmensstrategie Ambition 2025 den Anspruch, sich als digitaler Pionier in der Pumpenindustrie zu etablieren und als Innovationsführer neue Standards zu setzen. So haben Forschung und Entwicklung einen großen Stellenwert. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung blieben mit 66,3 Mio. EUR bzw. 4,5 % vom Umsatz auch 2018 auf einem sehr hohen Niveau.

STRATEGISCHES STANDORT-ENTWICKLUNGSPROJEKT

Im Juni wurde mit der Grundsteinlegung für das neue Verwaltungsgebäude eine weitere Baumaßnahme im Rahmen des strategischen Standortentwicklungsprojekts am Stammsitz in Dortmund offiziell eingeläutet. Ab 2020 werden rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hauptverwaltung hier in einer modernen und ansprechenden Arbeitsumgebung tätig sein.

AMBITION 2025

Um in einem kompetitiven und von technologischen Umbrüchen geprägten Markt bestehen zu können, hat die Wilo Gruppe eine klare Richtung definiert. Mit der Ambition 2025 wurde die erfolgreiche Unternehmensstrategie überarbeitet und an die veränderten wirtschaftlichen und technologischen Rahmenbedingungen angepasst.

EINHEITLICHER MARKENAUFTRITT

Die Vereinheitlichung des Markenauftritts in Frankreich und Italien sowie in Afrika und Lateinamerika wurde planmäßig gestartet. Die Wilo Gruppe konzentriert sich in Zukunft auch in diesen Märkten nur auf die eine sich stark entwickelnde internationale Marke der Gruppe: Wilo. Alle Produkte der Marke Salmson werden sukzessive durch Wilo-Produkte ersetzt.

GESCHÄFTSGRUNDLAGEN DER WILO GRUPPE

- Produkte, Systemlösungen und Serviceleistungen für Gebäudetechnik, Wasserwirtschaft und Industrie
- Kundennahes, weltweites Produktions- und Vertriebsnetzwerk
- Über 7.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit
- Unternehmensstrategie *Ambition 2025*, Wachstumsinitiativen sowie Vertriebseffizienzprojekte zur Beschleunigung des profitablen Wachstums
- Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiterhin auf sehr hohem Niveau

Kunden und Produkte

Wilo ist ein global tätiger Premiumanbieter von Pumpen und Pumpensystemen, die in der Heizungs-, Kälte- und Klimatechnik, der Wasserversorgung sowie der Abwasserentsorgung eingesetzt werden. In diesen Märkten zählt die Wilo Gruppe zu den weltweit führenden Herstellern. Mit dem Portfolio aus Produkten, Systemlösungen und Services deckt Wilo das gesamte Bedarfsspektrum ab. Die umfangreiche Angebotspalette reicht von Hocheffizienzpumpen, die für den Einsatz in Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie gewerblichen Gebäuden konzipiert sind, über spezielle Pumpen und Rührwerke für den Einsatz in der Wasserwirtschaft, bis hin zu Produkten und Lösungen für industrielle Anwendungen wie großen Kühlwasserpumpen für Kraftwerke.

Die Unternehmensstrategie und der operative Fokus der über 7.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Wilo Gruppe sind dabei konsequent auf die Kunden mit ihren spezifischen Bedürfnissen und Anforderungen an die Produkte, Anwendungen und Serviceleistungen ausgerichtet. Fundament des Markterfolgs der

Wilo Gruppe ist die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den OEM-Partnern, Planern, dem Fachhandel und -handwerk sowie den Generalunternehmern, Investoren und Endnutzern. Wilos Anspruch als Premiumanbieter ist es, Spitzentechnologie und intelligente Lösungen zu entwickeln, die das tägliche Leben der Menschen spürbar einfacher machen. Dafür steht der Claim „Pioneering for You“.

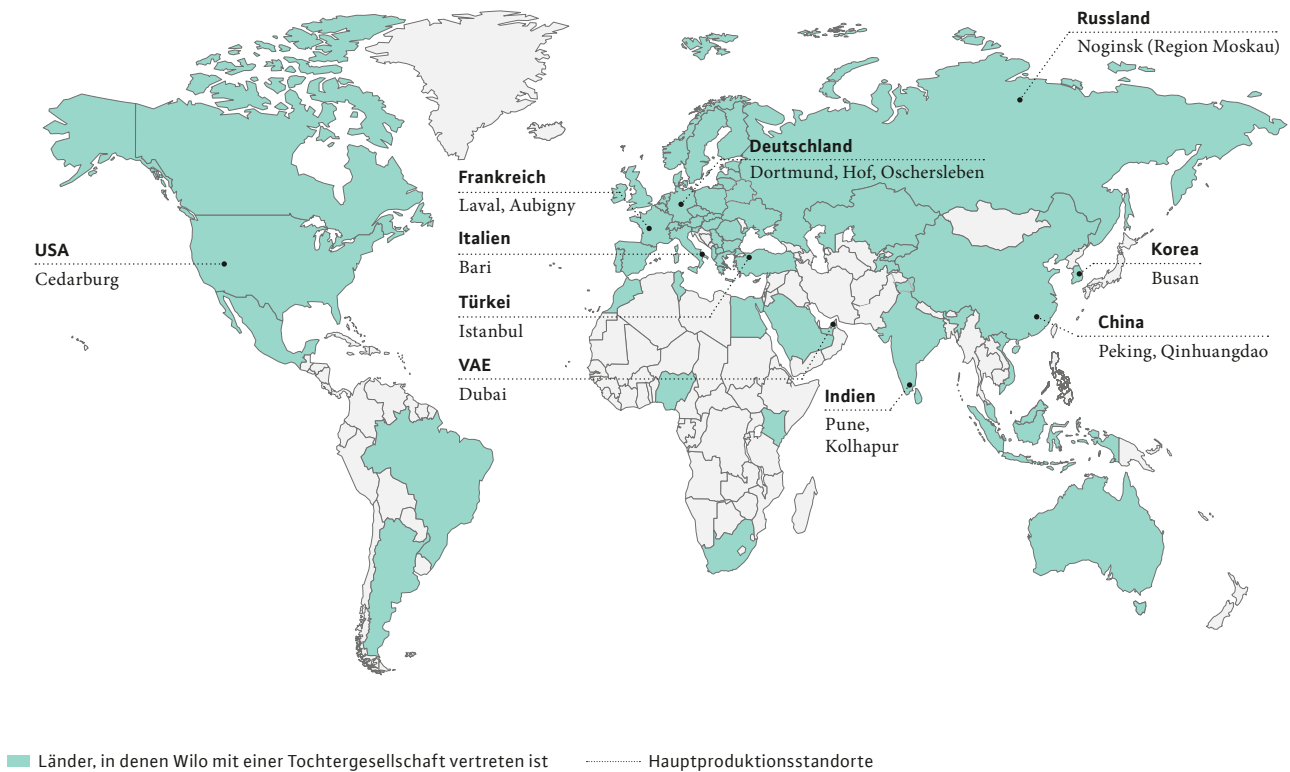
Die Wilo Gruppe fertigt an 15 Hauptproduktionsstandorten in Europa, Asien und Amerika Pumpen und Pumpensysteme. Die Produktionsstätten an diesen Standorten bilden gemäß der globalen Produktionsstrategie (GPS) das Produktionsnetzwerk im engeren Sinne. Sie werden entsprechend koordiniert und gesteuert.

An weiteren kleineren Standorten, z.B. in Wülfrath und Chemnitz, werden hoch spezialisierte Produkte wie Wasserversorgungs- oder Abwasserbehandlungssysteme entwickelt und hergestellt. Darüber hinaus erfolgt an zahlreichen Standorten eine Montage

von Produkten für den lokalen Markt. So können eine effiziente Umsetzung von lokalen Anforderungen und eine möglichst geringe Lieferzeit zum Kunden sichergestellt werden. Die Wilo Gruppe verfügt damit über ein effizientes und kundennahes Netzwerk aus gegenwärtig mehr als 70 Produktions- und Ver-

triebsgesellschaften in über 50 Ländern. Im Verbund mit einer Vielzahl zusätzlicher Repräsentanzen sowie mit unabhängigen Vertriebs- und Servicepartnern stellt Wilo auf diese Weise sicher, dass die Kundenanforderungen und -bedürfnisse weltweit jederzeit und in höchster Qualität erfüllt werden.

STANDORTE DER WILO GRUPPE



Marktsegmente

Die Wilo Gruppe ist in den Marktsegmenten Building Services Residential, Building Services Commercial, OEM (Original Equipment Manufacturers), Water Management und Industry tätig. Im Zuge der Überarbeitung der Unternehmensstrategie und Weiterentwicklung zur Ambition 2025 wurden die bisherigen drei Marktsegmente weiter untergliedert. Damit wird der zunehmend bedeutenderen Rolle der einzelnen Geschäftsfelder innerhalb des früheren Marktsegments Building Services Rechnung getragen. Dabei ist das Portfolio aus Produkten, Systemlösungen und Serviceleistungen konsequent auf den jeweiligen Bedarf der Kunden in diesen fünf Marktsegmenten ausgerichtet. Dieser noch stärkere Fokus gemeinsam mit der traditionell hohen Innovationskraft und Kundennähe durch Präsenz vor Ort sind maßgebliche Erfolgsfaktoren. Die Wilo Gruppe ist so in der Lage, weltweit unterschiedliche und sich verändernde Anforderungen frühzeitig zu identifizieren und sich schnell und flexibel darauf einzustellen.

Building Services Residential & Commercial

Energie- und Ressourceneffizienz aus ökologischen und nicht zuletzt ökonomischen Gründen gewinnt in allen Lebensbereichen weltweit spürbar an Bedeutung. Auch bei der Nutzung von Gebäuden rückt der Aspekt der Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit weiter in den Fokus. Dies erfordert in immer stärkerem Maße den Einsatz innovativer Systeme mit optimal aufeinander abgestimmten Komponenten. In den beiden Marktsegmenten Building Services Residential und Building Services Commercial bietet Wilo die dafür notwendigen energieeffizienten Konzepte an. Diese betreffen sowohl die Heizungstechnik und Klimatisierung als auch die Wasserversorgung und Entsorgung des Abwassers. Einsatzbereiche für die Produkte und Systemlösungen sind Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie öffentliche Gebäude, Industrie- oder Bürogebäude, Krankenhäuser und Hotels.

OEM

Wilo ist ein starker Partner von führenden Erstausrüstern und Herstellern, unter anderem von Heizungskesseln, Wärmepumpen und Klimaanlage. Pumpen und hydraulische Systeme der Wilo Gruppe bieten ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz. OEM-Kunden profitieren zudem von der langjährigen Erfahrung, tiefen Marktkenntnis und Anwendungs kompetenz von Wilo. Unter Berücksichtigung aktueller und zukünftiger regulatorischer Anforderungen antizipiert Wilo frühzeitig die globalen Marktbedürfnisse und ist so in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und anzubieten, die exakt auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden und des Marktes zugeschnitten sind. Dabei begegnet die Wilo Gruppe den sich beständig verändernden Marktanforderungen mit einer breiten Palette an etablierten und markterprobten integrierten Produkten sowie intelligenten, individuell entwickelten Lösungen.

Water Management

Bedingt durch Urbanisierung, Klimawandel und Umweltverschmutzung wird der Rohstoff Wasser weltweit zunehmend knapper und ist in immer mehr Regionen ein kostbares Gut. Für die schnell wachsende Weltbevölkerung sauberes Trinkwasser in ausreichender Menge bereitstellen zu können, ist ein elementares Problem. Zudem wächst der Wasserbedarf der Landwirtschaft und Industrie weltweit stark an. Die sichere und ausreichende Wasseraufbereitung und -versorgung stellen daher bereits heute eine umfassende globale Herausforderung dar. Wilo bietet professionelle Lösungen für die immer komplexeren Anforderungen der Trinkwassergewinnung und Wasserförderung sowie für den Transport und die Behandlung von Abwasser. Wilo-Pumpen und Wilo-Pumpensysteme für die Wasserwirtschaft setzen weltweit Maßstäbe hinsichtlich technischer Leistung sowie Effizienz und Nachhaltigkeit.

Die neue funktionale Organisationsstruktur führt zu einer deutlichen Komplexitätsreduzierung und Prozessoptimierung.

Industry

Wilo entwickelt und fertigt Pumpen, die ein garantiertes Höchstmaß an Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz aufweisen. Besonders im industriellen Einsatz sind dies entscheidende Parameter für Pumpen und Pumpensysteme. Die Stärke der Wilo Gruppe im Marktsegment Industry liegt vor allem in prozessbegleitenden Anwendungen für verschiedene Branchen. Weltweit kommen Wilo-Pumpen beispielsweise bei der Förderung von Kühlwasser in Kraftwerken zum Einsatz, ebenso wie zur Wasserhaltung im Bergbau.

für den gesamten Konzern und ist darüber hinaus selbst operativ tätig. Mehrheitsaktionärin mit rund 90 % der Anteile an der WILO SE ist die Wilo-Foundation. Das gezeichnete Kapital der WILO SE beträgt 26.980 TEUR.

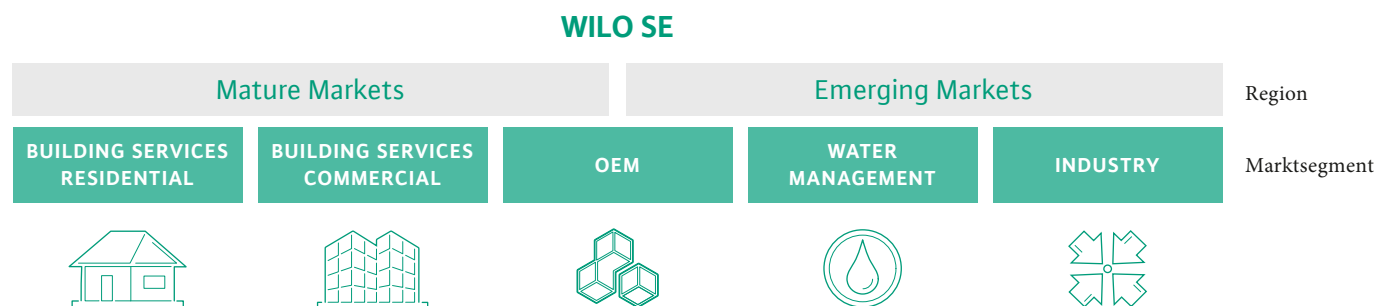
Die Wilo Gruppe umfasste zum 31. Dezember 2018 neben der WILO SE mehr als 70 Produktions- und Vertriebsgesellschaften weltweit. An ihren Tochtergesellschaften ist die WILO SE in den meisten Fällen direkt mehrheitlich beteiligt.

Die Aufbauorganisation ist ganzheitlich funktional ausgerichtet. Die Vertriebsaktivitäten der Wilo Gruppe werden weltweit unter der einheitlichen Leitung und Koordination des Vorsitzenden des Vorstands (CEO) gebündelt. Sämtliche produktions- und entwicklungsbezogenen Bereiche werden vom Vorstand für Produktion und Technologie (CTO) geführt. Die langjährig gültige Divisionsstruktur, in der die Produktions-, Entwicklungs- oder Vertriebstätigkeiten produktbezogen organisiert waren, wurde zum 1. Januar 2018 von der neuen funktionalen Organisationsstruktur abgelöst. Dies führte zu einer deutlichen Komplexitätsreduzierung bei der Unternehmenssteuerung. Zudem werden die Prozesse sowohl innerhalb einzelner als auch im Zusammenwirken verschiedener Ressorts optimiert.

Konzernorganisation und -steuerung

Die Wilo Gruppe kann auf eine lange, erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken. Der Grundstein des Unternehmens wurde bereits vor über 140 Jahren gelegt. Aus der in Dortmund im Jahr 1872 gegründeten „Kupfer- und Messingwarenfabrik Louis Opländer“ ging die heutige WILO SE, eine europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea), hervor. Sitz der Gesellschaft ist Dortmund, Deutschland. Die WILO SE übernimmt als Muttergesellschaft der Wilo Gruppe zentrale Steuerungsaufgaben

ORGANISATIONS- UND MANAGEMENTSTRUKTUR DER WILO GRUPPE



Die interne Organisations- und Managementstruktur der Wilo Gruppe gliedert sich nun nach den zwei Dimensionen Region und Marktsegment. Führende organisatorische Dimension ist weiterhin die Region, die auch die Basis für die Segmentberichterstattung bildet. Im Zuge der Neuausrichtung der Organisationsstruktur wurden auch die regionalen Berichtseinheiten angepasst. Die Vertriebsregionen werden grundlegend unterteilt in die Sales Region Mature Markets und die Sales Region Emerging Markets. Diese stehen jeweils unter der Leitung eines erfahrenen Region Managers, der direkt an den Vorstand berichtet. Diese Neustrukturierung erlaubt es, die Vertriebsaktivitäten noch stärker an den Erfordernissen der jeweiligen Märkte und Regionen auszurichten.

Die Mature Markets umfassen Europa, Russland, Weißrussland, die Ukraine und kaukasische Staaten sowie den amerikanischen Kontinent. Unter den Emerging Markets werden China, Indien, Korea, die südostasiatischen Staaten, Australien und Ozeanien, die Türkei, der Nahe und Mittlere Osten sowie Afrika zusammengefasst.

REGIONEN



Mature Markets



Emerging Markets

Im Geschäftsjahr entfielen 65,3 % der Konzernumsatzerlöse auf die Mature Markets und 34,7 % auf die Emerging Markets.

UMSATZERLÖSE nach Regionen 2018



Die Leitung und Steuerung der Wilo Gruppe obliegt dem Vorstand der WILO SE, der aus drei Mitgliedern besteht. Der folgende Geschäftsverteilungsplan bildet die Aufteilung der funktionalen Verantwortlichkeiten im Vorstand ab.

Der Aufsichtsrat der WILO SE bestellt, kontrolliert und überwacht den Vorstand. Die Bestellung des Aufsichtsrats, der aus insgesamt sechs ordentlichen Mitgliedern besteht, erfolgt durch die Hauptversammlung. Zwei Mitglieder des Aufsichtsrats sind Arbeitnehmervertreter, die auf Vorschlag des europäischen Betriebsrats der WILO SE bestellt werden. Detaillierte Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat werden im Geschäftsbericht im Rahmen des Berichts des Aufsichtsrats dargestellt.

Zur Steuerung der Wilo Gruppe richtet der Vorstand seinen Fokus auf die Entwicklung von Umsatzerlösen und Ertragskraft. Für die Ertragskraft wird dabei auf das operative Ergebnis, also das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern), und die EBIT-Marge abgestellt. Die Steuerung sowohl auf Ebene des Konzerns als auch auf den weiteren übergeordneten Organisations- und Management-

ebenen der Wilo Gruppe (Region und Marktsegment) erfolgt einheitlich nach diesen finanziellen Kernsteuerungsgrößen. Umsatz und EBIT bzw. EBIT-Marge stellen somit die zentralen Steuerungsgrößen der Wilo Gruppe dar. Daher sind sie für die Zwecke der externen Finanzberichterstattung gemäß DRS 20 Bestandteil der Analyse des Geschäftsverlaufs, der Beurteilung der Lage des Konzerns sowie der Prognoseberichterstattung.

Auf Konzernebene ist der Free Cashflow, also der erwirtschaftete Liquiditätsüberschuss der Wilo Gruppe, eine weitere wichtige finanzielle Steuerungsgröße. Ein nachhaltig positiver Free Cashflow sichert die finanzielle Unabhängigkeit und die Liquidität des Unternehmens. Wesentliche Stellgrößen zur Verbesserung des Free Cashflows sind die Steigerung von Umsatz und EBIT. Ergän-

zend wird die Entwicklung des Free Cashflows durch ein konsequentes Management des operativen Nettoumlaufvermögens (Working Capital) sowie eine abgestimmte Investitionspolitik unterstützt.

Sämtliche steuerungsrelevante Kennzahlen werden aus den Kennzahlen des Konzernabschlusses ermittelt, der auf Basis der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wird.

Im Rahmen ihrer langfristigen Finanzierungsvereinbarungen ist die Wilo Gruppe dazu verpflichtet, bestimmte marktübliche Finanzkennzahlen (Financial Covenants) einzuhalten. Dazu zählen insbesondere der Verschuldungsgrad, also das Verhältnis der konsolidierten Nettoverschuldung zum konsolidierten EBITDA

GESCHÄFTSVERTEILUNGSPLAN



**Vorsitzender des Vorstands & CEO
Oliver Hermes**

- Government & Public Affairs
- Group Human Resources & Legal
- Strategic Sales & Marketing
- Sales Regions Mature & Emerging Markets
- Strategic Business Unit OEM
- Group Service
- Digitization Team
- Koordination der Vorstandstätigkeiten



**CTO
Georg Weber**

- Group Research & Development
- Group Procurement & Supply Chain Management
- Group Operations
- Group Quality
- Group Location Management



**CFO
Mathias Weyers**

- Group Controlling
- Group Accounting & Taxes
- Group Finance
- Group Internal Audit & Compliance
- Group Information Management
- Group Mergers & Acquisitions

(Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), sowie die Eigenkapitalquote und der Zinsdeckungsgrad, der als das Verhältnis des konsolidierten EBITDA zum konsolidierten Zinsaufwand definiert ist. Um stets die Einhaltung der geforderten Mindestwerte sicherzustellen, werden diese Kennzahlen ebenfalls regelmäßig überprüft und an den Vorstand berichtet. Die Wilo Gruppe hat auch 2018 die vereinbarten Finanzkennzahlen erfüllt.

Ergänzend zu diesen wesentlichen finanziellen Steuerungsgrößen und Kennzahlen sind nichtfinanzielle Faktoren, die Mitarbeiter und Prozesse entlang der Wertschöpfungskette betreffen, für die erfolgreiche unternehmerische Entwicklung der Wilo Gruppe wichtig. Sie tragen zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens bei und zählen auf das Ziel des beschleunigten profitablen Wachstums ein. Insofern sind diese Faktoren im Rahmen der strategischen und operativen Steuerung der Wilo Gruppe grundsätzlich von Bedeutung. Die beschriebenen finanziellen Steuerungsgrößen werden jedoch mit Priorität verfolgt, da sie direkt den Fortschritt in Bezug auf die Beschleunigung des profitablen Wachstums abbilden. Nähere Erläuterungen finden sich im Abschnitt „Nichtfinanzielle Erfolgsfaktoren“.

Unternehmensstrategie

Im Berichtsjahr 2018 hat die Wilo Gruppe im Rahmen des regelmäßigen Strategiereviews ihre Unternehmensstrategie überprüft, geschärft und an neue Herausforderungen, die aus Veränderungen im sozialen, wirtschaftlichen und technologischen Umfeld erwachsen, graduell angepasst. Eine grundlegende Veränderung der langfristigen Ziele der Wilo Gruppe und ihrer Unternehmensstrategie ist nicht erforderlich. Die Kernziele bleiben weiterhin gültig. Die erfolgreiche Unternehmensstrategie Ambition 2020+ wurde vielmehr ergänzt und zur Ambition 2025 weiterentwickelt. Diese legt die Unternehmensziele bis 2025 und darüber hinaus fest.

„Gemeinsam beschleunigen wir unser profitables Wachstum als globaler Lösungsanbieter“ fasst die Hauptziele zusammen und unterstreicht die Bedeutung der grenz-, branchen- und industrieübergreifenden Zusammenarbeit mit verschiedenen Interessengruppen. So plant die Wilo Gruppe, die bestehende Globalisierungsstrategie weiter zu forcieren und die Zusammenarbeit und Vernetzung aller Stakeholder in der gesamten Wertschöpfungskette gezielt zu fördern. Deutlich hervorgehoben wird der Anspruch der Wilo Gruppe, sich noch stärker von einem Komponentenhersteller zu einem Lösungsanbieter zu entwickeln.

WILO – UNSERE AMBITION 2025

Höchste Kundenzufriedenheit

Engagierte Mitarbeiter

Innovationsführerschaft

Digitaler Pionier

Businessexzellenz

Unabhängiges & verantwortungsbewusstes Unternehmen

<p>BUILDING SERVICES RESIDENTIAL</p> <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> <p>Wir sind Vollsortiment-Anbieter und die erste Wahl des Kunden.</p>	<p>BUILDING SERVICES COMMERCIAL</p> <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> <p>Wir sind Markt- und Innovationsführer mit smarten Lösungen.</p>	<p>OEM</p> <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> <p>Wir sind bevorzugter Partner für smarte und integrierte Lösungen.</p>	<p>WATER MANAGEMENT</p> <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> <p>Wir sind ein Global Player und digitaler Lösungsanbieter.</p>	<p>INDUSTRY</p> <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> <p>Wir konzentrieren uns auf ausgewählte Branchen und Anwendungen.</p>
---	---	--	---	---



Entsprechend wird die Entwicklung von intelligenten Produkten, Systemen, Services und Lösungen weiter intensiviert und die digitale Transformation der Unternehmensgruppe mit Nachdruck vorangetrieben.

Die Wilo Gruppe strebt unverändert ein überdurchschnittliches Wachstum mit einer hohen Profitabilität von mehr als 10 % (gemessen an der EBIT-Marge) an. Das organische Wachstum soll dabei proaktiv durch gezielte M&A-Aktivitäten unterstützt werden.

Sechs strategische Säulen stützen diese Wachstumsstrategie:

- Wilo strebt höchste Kundenzufriedenheit an – dies wird durch den Claim „Pioneering for You“ unterstrichen.
- Wilo befähigt und fördert seine Mitarbeiter – sie sind das Rückgrat des Unternehmens.
- Wilo setzt neue Standards als Innovationsführer – dabei umfassen Innovationen neue Technologien und Materialien, Produkte und Dienstleistungen, Prozesse sowie (digitale) Geschäftsmodelle.
- Wilo hat den Anspruch, sich als digitaler Pionier in der Pumpenindustrie zu etablieren – dazu werden die Chancen der digitalen Transformation ergriffen.
- Wilo steht für „Business Excellence“ in allen Geschäftsprozessen – und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

- Wilo bleibt ein unabhängiges und verantwortungsbewusstes Unternehmen – dabei setzt das Unternehmen auf eine stabile Organisation und Anteilseignerstruktur.

Mit der Überarbeitung der bestehenden Unternehmensstrategie und Weiterentwicklung zur Ambition 2025 wurden die bisher drei Marktsegmente in nunmehr fünf Marktsegmente weiter untergliedert. Diese detailliertere, stärker am künftigen spezifischen Kundenbedarf orientierte Aufteilung wurde vorgenommen, um der zunehmend wichtiger werdenden Rolle der einzelnen Geschäftsbereiche innerhalb des früheren Marktsegments Building Services Rechnung zu tragen. Damit werden Entscheidungswege verkürzt und die Schlagkraft der jeweiligen Bereiche in ihren Marktsegmenten gestärkt.

Zur Erreichung der strategischen Ziele wurden für die neuen fünf Marktsegmente die grundsätzlichen strategischen Stoßrichtungen definiert. Zielsetzung im Marktsegment Building Services Residential ist es, Komplettanbieter und bevorzugter Lieferant zu sein. In Building Services Commercial steht der Ausbau der Markt- und Innovationsführerschaft als Lösungsanbieter im Vordergrund. Im Marktsegment OEM will sich Wilo weiterhin als präferierter Partner mit smarten und integrierten Lösungen positionieren. Im Marktsegment Water Management soll die globale Marktpräsenz mit digitalen Lösungen in der Wasserwirtschaft gestärkt werden.

Wilo hat Smart Urban Areas als attraktives Geschäftspotenzial identifiziert und wird hier konsequent neue Geschäftsfelder erschließen.

Im Marktsegment Industry wird sich die Wilo Gruppe auch künftig auf ausgewählte Branchen und Anwendungen fokussieren.

-  **Wilos Anspruch ist höchste Kundenzufriedenheit.**
-  **Wilo fördert engagierte Mitarbeiter.**
-  **Wilo setzt als Innovationsführer neue Standards.**
-  **Wilo entwickelt sich zum digitalen Pionier der Pumpenindustrie.**
-  **Wilo steht für Businesssexzellenz.**
-  **Wilo bleibt ein unabhängiges und verantwortungsbewusstes Unternehmen.**

Die Umsetzung der Ambition 2025 erfolgt im Rahmen von acht Wachstumsinitiativen, die von erfahrenen Managern der Wilo Gruppe geleitet werden. Zentrale Aspekte sind dabei die Abdeckung sämtlicher Anwendungsfelder über alle Marktsegmente hinweg, die Stärkung der Position als Lösungsanbieter, die regionale Expansion sowie die Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen und Märkten. Die Wachstumsinitiativen berücksichtigen explizit externes Wachstum durch gezielte Unternehmensakquisitionen und Beteiligungen an jungen Unternehmen und Start-Ups. Mit dem Erwerb einer Minderheitsbeteiligung am US-amerikanischen Smart-Water-Management-Spezialisten HydroPoint Data Systems, Inc. wurde im Geschäftsjahr 2018 ein wichtiger Schritt bei der weiteren Ausrichtung der Wilo Gruppe auf intelligente Systemlösungen für digital vernetzte Lebensbereiche vollzogen. HydroPoint entwickelt intelligente Lösungen

für die Wassernutzung und -verteilung in urbanen Infrastrukturen und in Gebäuden. Die „HydroPoint 360° Smart Water Management Platform“ deckt Einsparpotenziale unter anderem mithilfe von Echtzeit-Wasserverbrauchsdaten und -Wetteranalysen auf.

Zur nachhaltigen Sicherung und Beschleunigung des profitablen Wachstums treibt die Wilo Gruppe darüber hinaus die zwei Kosteninitiativen WIN und ICI 2.0 sowie Projekte zur Steigerung der Effizienz im Vertrieb voran. Diese umfangreichen gruppenweiten Projekte beinhalten die Analyse und Optimierung wesentlicher Kostenstrukturen und -treiber.

Im Rahmen der strategischen Langfristplanung hat Wilo sechs relevante Megatrends definiert und ihre Relevanz im Berichtsjahr überprüft und bestätigt. Globalisierung, Urbanisierung, Energieknappheit, die digitale Transformation, der Wassermangel und der Klimawandel haben Einfluss sowohl auf das zukünftige Geschäft der Wilo Gruppe als auch bereits auf die aktuelle Entwicklung des Unternehmens.

Diese sechs Megatrends zahlen insgesamt auf eine wichtige globale Entwicklung ein: die Entstehung von Smart Urban Areas. Darunter versteht Wilo den Auf- und Ausbau von urbanen Ballungsräumen, deren Organisationen, Infrastrukturen und Lebensbereiche digital und intelligent miteinander vernetzt sind. Eine Smart Urban Area nutzt moderne Informations- und Kommunikationstechnologien zur Verbesserung der Lebensqualität der Menschen. Intelligente, innovative Infrastrukturen helfen, Mobilität effizienter zu gestalten, Ressourcen zu schonen und negative Umwelteinflüsse zu reduzieren. Smart Urban Areas entstehen nicht nur in bekannten Großstädten in den reifen Märkten, sondern in zunehmendem Maße auch in vielen Schwellenländern wie Indien und China. Wilo hat Smart Urban Areas als attraktives Geschäftspotenzial identifiziert und wird hier konsequent neue Geschäftsfelder erschließen. Diese Strategie geht Hand in Hand mit der intensiven Digitalisierung der Unternehmensgruppe.

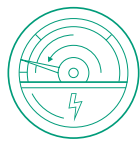
DIE WILO-MEGATRENDS



Globalisierung



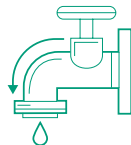
Urbanisierung



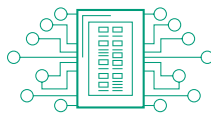
Energieknappheit



Klimawandel



Wassermangel



Digitale Transformation

Die übergeordnete Vision und Mission sowie die Unternehmenswerte bilden den Rahmen für die Ambition 2025. Die Vision ist das Leitbild, das die Wilo Gruppe erreichen will, und eine selbstbewusste Aussage, mit der Wilo klar Position in einer sich ständig wandelnden Welt bezieht.

WILO. VISION, MISSION UND WERTE

- **UNSERE VISION:** Wilo, the water solution leader for a smart and resource efficient world.
- **UNSERE MISSION:** Inventing and managing responsible water solutions that benefit everyone, everywhere.
- **UNSERE WERTE:** Integrität, Fairness, Respekt, Leidenschaft, Verantwortung.

Basierend auf dieser Vision beschreibt die Mission den wesentlichen Zweck bzw. den Auftrag, den Wilo verfolgt. Sie dient zugleich als Handlungsanweisung, um den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen des Marktes zu begegnen. Die Wilo Gruppe will mit ihren Produkten sowie den passenden Systemlösungen und Dienstleistungen das Leben der Menschen weltweit vereinfachen.

Integrität, Fairness, Respekt, Leidenschaft und Verantwortung sind dabei die unumstößlichen Werte, nach und mit denen bei Wilo gearbeitet und gelebt wird. Sie bilden die gemeinsame Basis, zu der sich jeder Einzelne im Unternehmen bekennt – unabhängig von Position, Aufgabe und Verantwortungsbereich. Traditionell beruht der nachhaltige Erfolg der Wilo Gruppe in großen Teilen auf dieser gemeinsamen Wertevorstellung.

Forschung und Entwicklung

Strategie und Ausrichtung

Der übergeordnete Rahmen für die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wird durch die Unternehmensstrategie Ambition 2025 sowie die Unternehmensziele definiert. Oberstes Ziel hierbei ist es, die führende Position der Wilo Gruppe in Bezug auf Technologie, Innovation und Qualität weiter auszubauen. Mithilfe des sogenannten Corporate-Foresight-Prozesses wurden dafür zunächst aus den für Wilo relevanten Megatrends konkret erkennbare Chancen und Risiken identifiziert. Darauf aufbauend wurden drei strategische Handlungsfelder für den Bereich Forschung und Entwicklung abgeleitet: Energie- und Ressourceneffizienz, Systemtechnik und Lösungskompetenz sowie digitale Technologien.

Die konkrete Umsetzung der damit verbundenen technischen Entwicklungen und Lösungsansätze unterliegt einer hohen Komplexität. Speziell im Bereich der Digitalisierung ergeben sich hierbei besondere Herausforderungen für die Technologie- und Produktentwicklung. Dieses Handlungsfeld betrifft sämtliche Unternehmensbereiche, und mit der Digitalisierung müssen vollkommen neue Prozesse und Werkzeuge entwickelt und implementiert werden.

Die Bearbeitung der strategischen Handlungsfelder erfolgt zum Teil auch in intensiver Kooperation mit externen Partnern, anderen Industrieunternehmen und vermehrt auch in Zusammenarbeit mit innovativen Start-Up-Unternehmen. Dabei steht die Bereicherung

und Erweiterung des internen Know-hows durch externe Expertise im Fokus. Die Wilo Gruppe hat somit ein weltweit verzweigtes Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk etabliert, mit dessen Unterstützung die vielfältigen Projekte durchgeführt werden. Für anwendungsnahe Grundlagenthemen werden auch öffentliche Förderungen genutzt. Im Zuge der Digitalisierung richtet Wilo den Entwicklungsfokus zunehmend auf neue Geschäftsmodelle und ergänzende Dienstleistungen.

Sämtliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten werden in einer zentralen Forschungs- und Entwicklungsorganisation verantwortet. Klassische Entwicklungsfelder wie die Mechanik und Hydraulik sowie die Mikroelektronik und Software werden in diesem Zusammenhang durch dedizierte zentrale Entwicklerteams für Systeme und digitale Produkte bearbeitet. Damit wird sichergestellt, dass die Herausforderungen, die sich unter anderem durch die digitale Transformation aller Unternehmensbereiche ergeben, gebündelt und schnellstmöglich bearbeitet werden können.

Die Produkt-Serienentwicklung ist ebenfalls zentral koordiniert, erfolgt aber grundsätzlich dezentral an den verschiedenen Standorten der Wilo Gruppe. Diese Organisationsform ermöglicht neben einer agilen Arbeitsweise im Hinblick auf die fortschreitende Digitalisierung auch eine weltweite, bereichs- und fachübergreifende Zusammenarbeit mit bestmöglichem Wissenstransfer. So können die speziellen Marktanforderungen unterschiedlicher Länder sowie individuelle Kundenwünsche schnell aufgegriffen und im Einklang mit technologischen Neuerungen umgesetzt werden. Ein besonderes Augenmerk der Produktentwicklung liegt dabei auf den Wachstumsmärkten im asiatischen Raum.

Ergebnisse

Der Bereich Forschung und Technologie hat im Jahr 2018 zahlreiche strukturelle Maßnahmen umgesetzt und damit signifikante Prozessoptimierungen realisiert. Mit Unterstützung externer Partner wurde ein gruppenweites Plattformkonzept mit Baukas-

tensystematik entwickelt und bereits partiell implementiert. Ziel ist es, zukünftig die Ergebnisse und Entwicklungskomponenten aus den unterschiedlichen Projekten sowohl bereichs- als auch projektübergreifend zu nutzen und somit einen nachhaltigen Technologie- und Wissenstransfer zu gewährleisten. So können die Entwicklungskosten dauerhaft gesenkt und die Markteinführungszeit verkürzt werden.

Wesentliche Bestandteile der Produktentwicklungsaktivitäten umfassten 2018 die Finalisierung laufender Entwicklungsprojekte sowie die Definition von neuen Wilo Top-Entwicklungsprojekten im Hinblick auf das neue Plattformkonzept und die fortschreitende Digitalisierung. Diese bereichsübergreifenden Projekte sollen den Kundennutzen weiter stärken und die Entwicklungsgeschwindigkeit erhöhen.

Mit dem Produktionsstart der weltweit ersten Smart-Pumpe*, der Wilo-Stratos MAXO, konnte eines der größten Entwicklungsprojekte der Unternehmensgeschichte im Herbst 2018 erfolgreich beendet und das Produkt in den Markt eingeführt werden. Die Wilo-Stratos MAXO zeichnet sich unter anderem durch einen bisher unerreichten Systemwirkungsgrad, eine bidirektionale Konnektivität sowie höchste Bedienerfreundlichkeit bei einem maximalen Anwendungsspektrum aus.

Zudem hat Wilo 2018 mit einer Neuauflage der Yonos-Baureihe eine äußerst kompakte Pumpenbaureihe vorgestellt, die sowohl höchste Effizienzkriterien erfüllt als auch sehr flexibel den Bedürfnissen und Anforderungen der OEM-Kunden angepasst werden kann. In der Wilo-Yonos PARA Premium wurde erstmalig ein Local Interconnect Network (LIN-Bus) für die Integration der Pumpe als Systemkomponente innerhalb der Kundenapplikation implementiert.

Der Digitalisierungsstrategie von Wilo folgend wurden im Berichtszeitraum die ersten Pilotprojekte für die Digital-Engineering-Plattform gestartet und das weltweite Training der Product-

Lifecycle-Management-Experten eingeleitet. Mit Einführung der Plattform ab Mitte 2019 können die global verteilten Engineering-Bereiche und deren Arbeitsergebnisse direkt mit den SAP-Geschäftsprozessen verbunden werden.

Mitarbeiter

Bei einem leicht niedrigeren Personalbestand ist die Mitarbeiterstruktur im Bereich Forschung und Entwicklung 2018 im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil geblieben. Der Anteil von Frauen im Bereich Forschung und Entwicklung lag weiterhin bei rund 10 %. Der Anteil hoch qualifizierter Akademiker betrug etwa 70 %. Der Anteil der Mitarbeiter aus dem Bereich Forschung und Entwicklung an der Gesamtbeschäftigtenzahl der Wilo Gruppe lag auch 2018 weiter auf einem hohen Niveau. Die bedarfsgerechte Gewinnung von qualifizierten Nachwuchskräften aus den technischen und naturwissenschaftlichen Disziplinen stellt allerdings eine zunehmende Herausforderung dar. Deshalb strebt die Wilo Gruppe mit umfangreichen Maßnahmen in der Personalarbeit an, bei potenziellen Bewerbern als der Employer of Choice wahrgenommen zu werden. Spezielle Talentförderungsprogramme, eine Vielzahl inner- und überbetrieblicher Weiterbildungs- und Mentoring-Programme sowie die vermehrte Zusammenarbeit mit Start-Up-Unternehmen sind einige Beispiele für entsprechende zielgerichtete Maßnahmen. Diese sollen sicherstellen, dass auch zukünftig hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfolgreich gewonnen und an Wilo gebunden werden können.

Patente und Lizenzen

Die Patentstrategie der Wilo Gruppe legt ihren Fokus auf den Schutz von Technologien und Produktinnovationen, die einen Wettbewerbsvorteil insbesondere in Form eines exklusiven Kundennutzens begründen. Entsprechende Technologie- und Produktneuentwicklungen werden im Rahmen des Wilo-Patentprozesses identifiziert und selektiert, um sie durch Schutzrechte abzusichern. Auf diese Weise wird ein effektiver Schutz für das geistige Eigentum der Wilo Gruppe erreicht und das profitable Wachstum des Unternehmens unterstützt. Der Bestand an aktiven Patenten

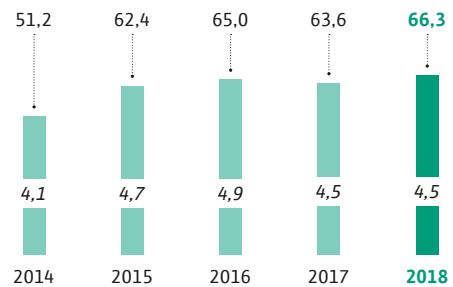
blieb 2018 stabil, obwohl das Patentportfolio um ältere, ungenutzte Technologien bereinigt wurde. Den abgelaufenen und fallengelassenen Patenten standen gezielt ausgewählte Patentanmeldungen für Technologie- und Produktneuentwicklungen gegenüber, die in Wilo-Produkten zum Einsatz kommen.

Investitionen und Aufwendungen

Die Investitionsschwerpunkte im Bereich Forschung und Entwicklung lagen 2018 im weiteren Ausbau der Labore und Testvorrichtungen. Im Vordergrund standen hier die Automatisierung bestehender Prüfstände am Standort Dortmund und deren Fernüberwachung.

F&E-AUFWENDUNGEN*

in Mio. EUR und in % vom Umsatz



* inklusive aktivierter Entwicklungskosten

Die Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung einschließlich aktivierter Entwicklungskosten betragen im Berichtsjahr 66,3 Mio. EUR (Vorjahr: 63,6 Mio. EUR). Mit einer Quote von 4,5 % vom Umsatz lagen sie auf dem gleichen hohen Niveau wie im Vorjahr. Entwicklungskosten (einschließlich Fremdkapitalzinsen) wurden in Höhe von 16,9 Mio. EUR (Vorjahr: 17,7 Mio. EUR) aktiviert. In Höhe von 50,7 Mio. EUR (Vorjahr: 47,8 Mio. EUR) wurden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen ergebniswirksam erfasst.

WIRTSCHAFTSBERICHT

- Weltwirtschaft 2018 mit stetigem Wachstum bei höheren Risiken
- Umsatzerlöse mit einem kräftigen währungsbereinigten Wachstum von 6,2 % zum neunten Mal in Folge gesteigert
- Starke Erhöhung der Rohstoffpreise sowie eingeschränkte Verfügbarkeit von Komponenten und Bauteilen belasten Profitabilität
- Umsetzung wachstumsorientierter und zukunftsichernder Reorganisationsprojekte
- Investitionen erreichen neuen historischen Höchststand

Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Robustes Wachstum der Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft ist 2018 laut Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit 3,7 % fast so stark wie im Vorjahr (3,8 %) gewachsen. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) in Kiel geht ebenfalls von einem Plus von 3,7 % aus. Allerdings hat der Aufschwung ab dem Spätsommer an Kraft verloren. Als Folge des eskalierenden US-Handelskonflikts mit China war das Jahr zunehmend von hohen Unsicherheiten geprägt. Dazu trugen auch andere politische Faktoren bei, wie die Auswirkungen des immer noch unklaren Brexit-Prozesses oder der Budgetkonflikt der neuen italienischen Regierung mit der EU. Laut dem IWF sind die Industrieländer 2018 zusammen um 2,3 % robust gewachsen (Vorjahr: 2,4 %). Mit einem Plus von 4,6 % (Vorjahr: 4,7 %) blieb die Wachstumsdynamik der Schwellen- und Entwicklungsländer hoch.

Im Folgenden werden die gesamt- und branchenwirtschaftlichen Entwicklungen des Jahres 2018 in den für die Wilo Gruppe relevanten Regionen dargestellt. Neben der allgemeinen volkswirtschaft-

lichen Entwicklung einzelner Staaten und Regionen beeinflussen unter anderem die Bau- und Sanitärwirtschaft die wirtschaftliche Entwicklung der Wilo Gruppe im besonderen Maße. Die länder-spezifische Abgrenzung der Regionen ist an die Segmentbericht-erstattung der Wilo Gruppe (Mature Markets, Emerging Markets) angelehnt. → *Detailliertere Informationen zur Segmentabgrenzung werden unter Angabe (11.) S. 144 f. des Konzernanhangs gegeben.*

Mature Markets – Robuster Wirtschaftsaufschwung mit anhaltend lebhafter Baukonjunktur in Europa und kräftige Wirtschaftsbelebung in den USA

EUROPA. Europas Wirtschaft befand sich 2018 im Einklang mit der Weltwirtschaft im Aufschwung, wobei sich die Auftriebskräfte seit dem Sommer spürbar abschwächten. Die Exporte setzten geringere Impulse, gestützt auf noch günstige Finanzierungsbedingungen und den Beschäftigungsanstieg blieb der Privatkonsum aber robust. Bei hoher Auslastung der Kapazitäten und guter Auftragslage war zudem die Investitionstätigkeit lebhaft. Nach Angaben des Statistikamts Eurostat ist die Wirtschaft im Euroraum um 1,8 % gewachsen (Vorjahr: 2,4 %). Die größten Wachstumsraten verzeichneten die osteuropäischen Länder. Dynamisch zugelegt haben Irland, die Niederlande sowie Öster-

reich und Spanien. In Frankreich und insbesondere in Italien dämpften Strukturdefizite nach wie vor die Entwicklung. Die Wirtschaft beider Länder wuchs weniger stark als der Euroraum im Durchschnitt. Großbritanniens Wirtschaftswachstum blieb im Vorfeld des anstehenden Brexits moderat.

Die Wirtschaft in Deutschland befand sich trotz nachlassender Dynamik laut Aussage der Deutschen Bundesbank in einer Hochkonjunktur mit sehr robuster Binnennachfrage. Wachstumstreiber bei nochmals höherer Beschäftigung und gestiegenen Einkommen waren der private Konsum sowie die hohe Investitionsbereitschaft. Im dritten Quartal schlugen sich Produktionsausfälle in der Automobilindustrie infolge von Schwierigkeiten mit einem neuen Emissionsmessverfahren in einer Konjunkturdelle nieder, die auch im Schlussquartal nicht ausgeglichen werden konnte. Gemäß Statistischem Bundesamt stieg das Bruttoinlandsprodukt 2018 ganzjährig um 1,5 % (Vorjahr: 2,5 %).

In diesem Konjunkturmilieu hat die Bauwirtschaft europaweit ihren Aufschwung fortgesetzt. Haupttreiber war der Wohnungsbau. Nach Angaben des Branchennetzwerks Euroconstruct ist die Bauproduktion 2018 dem Volumen nach real um 2,8 % gewachsen (Vorjahr: 4,1 %). Dabei verbuchten mit Ausnahme Großbritanniens (-0,8 %) alle anderen 18 der für den europäischen Bausektor bedeutenden Länder ein positives Wachstum. In Westeuropa stieg die Bauproduktion real um 2,2 % (Vorjahr: 3,9 %). In Portugal, den Niederlanden sowie in Irland und Spanien war das Wachstum besonders kräftig. In Osteuropa wird der Anstieg der Bauproduktion sogar mit 13,4 % beziffert (Vorjahr: 9,3 %). Die Bauwirtschaft dieser Länder profitierte von nationalen und EU-finanzierten Infrastrukturprojekten, besonders spürbar in Ungarn und Polen.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts sind die Bauinvestitionen in Deutschland 2018 mit real 3,0 % erneut kräftig gestiegen (Vorjahr: 2,9 %). Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) gibt das Bauvolumen im Wohnungsneubau für 2018

mit voraussichtlich 73,1 Mrd. EUR an. Dies entspricht einem sehr dynamischen nominalen Wachstum von 10,1 % (Vorjahr: +4,6 %). Das Neubauvolumen im gewerblichen und öffentlichen Hochbau stieg 2018 um 6,2 % auf 37,2 Mrd. EUR. Zwei Drittel des gesamten Bauvolumens entfallen auf Baumaßnahmen an Bestandsgebäuden wie Aus- und Umbau, Instandsetzung und Modernisierung. In diesem Bereich wuchs das Bauvolumen 2018 im Wohnungsbereich mit 7,9 % ebenfalls kräftig auf 156,8 Mrd. EUR (Vorjahr: +7,1 %) und bei gewerblichen sowie öffentlichen Gebäuden um 6,3 % auf 64,7 Mrd. EUR (Vorjahr: +5,9 %).

Die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft geht in einer gemeinsamen Einschätzung mit dem Ifo-Institut davon aus, dass der gesamte Branchenumsatz 2018 nominal um 3,3 % auf 24,9 Mrd. EUR gewachsen ist. Davon entfielen 20,7 Mrd. EUR Umsatz auf das Inland (+3,0 %).

RUSSLAND. Die Wirtschaft hat sich 2018 moderat weiter erholt. Seit Beginn der Sanktionen wurden zahlreiche Maßnahmen zur Stärkung der Inlandsproduktion implementiert. Dies bremste die Zunahme der Importe 2018 deutlich ab. Dagegen begünstigte die bis Oktober anhaltende Erhöhung der Öl- und Gaspreise die Exporte und den Staatshaushalt. Gemäß Daten der Notenbank stützte zudem der Privatkonsum die Konjunktur. Die Investitionstätigkeit blieb gedämpft. Der IWF schätzt, dass Russlands Wirtschaft 2018 mit 1,7 % gewachsen ist.

Russlands Bauwirtschaft bewegt sich seit Einführung der Wirtschaftssanktionen des Westens vor fünf Jahren auf einem gedrückten Niveau. 2018 hat sie sich nach einem schwachen Jahresbeginn aber erholt. Das Bauvolumen stieg nach Angaben der Branchenexperten von PMR um preisbereinigt 5,3 %. Dabei sind die Bauaktivitäten stark von Großprojekten und Infrastrukturinvestitionen geprägt. Der Wirtschaftsbau hingegen ist 2018 weiter eingebrochen. Auch der Wohnungsbau blieb schwach.

USA. Das Wachstum hat sich getrieben durch massive Steuer-senkungen und höhere Staatsausgaben im Jahr 2018 kräftig belebt. Hauptstützen der sehr lebhaften US-Binnenkonjunktur waren die Ausrüstungsinvestitionen sowie infolge steigender Beschäftigung erneut der private Konsum. Die US-amerikanische Wirtschaft ist 2018 nach Angaben des IWF voraussichtlich um 2,9 % (Vorjahr: 2,2 %) beschleunigt gewachsen.

Die US-Bauindustrie blieb auf einem Wachstumskurs. Trotz allmählich gestiegener Zinsen stimulierte die kraftvolle Gesamtkonjunktur die private Bautätigkeit. Überproportional stark wurden die öffentlichen Bauaktivitäten angehoben. Bis Ende November 2018 stiegen die Bauausgaben insgesamt nominal um 4,5 %, dabei im Wohnungsbausegment um 3,8 %. Die Bauausgaben im Bereich der Wasserversorgung wurden nominal um 18,0 % und im breit gefassten Sektor Abwasser/Müllentsorgung um 8,6 % erhöht. Gemessen an der Anzahl der Wohneinheiten wurden 2018 in den USA 4,2 % mehr Wohnungen fertiggestellt als im Vorjahr.

LATEINAMERIKA. In Lateinamerika war 2018 hinsichtlich der Konjunktur und der Entwicklung der Bauwirtschaft ein uneinheitliches Bild zu verzeichnen. Der IWF geht insgesamt von einem leicht verringerten Wirtschaftswachstum in Höhe von 1,1 % aus (Vorjahr: 1,3 %). Während in Chile laut Weltbank ein kräftiges Wachstum in Höhe von 3,9 % zu verzeichnen war, wuchsen Mexiko und Brasilien nach Angaben des IWF mit 2,1 % bzw. 1,3 % nur moderat und dabei schwächer als noch zu Jahresanfang prognostiziert. Nach Daten der Weltbank rutschte Argentinien in eine schwere Rezession (-2,8 %) und Venezuelas Wirtschaftsleistung schrumpfte mit -18 % das fünfte Jahr in Folge.

Emerging Markets – Überwiegend starke Konjunktur in Asien, aber massive Wirtschaftskrise in der Türkei

CHINA. Chinas Expansionstempo flachte 2018 erwartungsgemäß ab. Dies ist zum einen Folge des Strukturwandels zugunsten von Binnennachfrage, Dienstleistungen und Hochtechnologie. Zum anderen wurde die Kreditvergabe gedämpft, um Überhit-

zungen einzudämmen und die Verschuldung zu begrenzen. Ferner waren erste Belastungen aus dem Handelskonflikt mit den USA spürbar. Trotzdem blieben die Industrieproduktion und Investitionstätigkeit robust. Chinas Wirtschaft ist nach Angaben des Statistikamts NBS 2018 um 6,6 % gewachsen (Vorjahr: 6,9 %).

Die chinesische Bauwirtschaft wächst entlang eines sehr robusten Expansionspfads. Treiber ist der Wohnungsbau. Nach den Daten des Statistikamts NBS stiegen die Gebäudeinvestitionen um 9,5 % (Vorjahr: 7,0 %), wobei der Wohnungsbau um 13,4 % zulegte. Nach dem kräftigen Plus im Vorjahr hat China 2018 die Investitionen im Bereich der Wasserwirtschaft allerdings um 4,9 % gekürzt.

INDIEN. Laut IWF ist die Wirtschaft 2018 getragen vom privaten Konsum mit einem Plus von 7,3 % beschleunigt gewachsen. Reformen hatten das Vorjahr temporär belastet. Die Investitionstätigkeit war hingegen angesichts von Spannungen im Finanzsektor verhalten.

Indiens Bauwirtschaft konnte sich 2018 trotz dieser Probleme im Finanzsektor erholen. Die Talsohle im Wohnungs- und Bürogebäudebau wurde durchschritten. Das Segment des bezahlbaren Wohnraums, das staatlich gefördert wird, entwickelte sich sehr gut. Der Gewerbebau blieb stabil, wobei die Leerstandsquote sank. Der Tiefbau profitierte von den öffentlichen Investitionen in die Infrastruktur. Investiert wird unter anderem in eine moderne, effiziente Wasser- und Abwasserwirtschaft, insbesondere im Rahmen der Projekte der „Smart Cities Mission“ der indischen Regierung.

KOREA. Der konjunkturelle Aufschwung war 2018 robust. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts betrug laut der Koreanischen Zentralbank 2,7 % (Vorjahr: 3,1 %). Die Exporte belebten sich weiter. Zudem legte der Privatkonsum infolge höherer Beschäftigung, steigender Löhne und geringerer Verbrauchssteuern zu. Dagegen sanken die Investitionen ab dem zweiten Quartal zum Teil deutlich.

Koreas Bauwirtschaft ist 2018 geschrumpft. Die seit dem Vorjahr spürbare Eintrübung setzte sich als Folge von Maßnahmen zur Stabilisierung des überhitzten Wohnungsmarktes und wegen Budgetkürzungen für staatliche Infrastrukturinvestitionen beschleunigt fort. Laut Angaben der Zentralbank sanken die Bauinvestitionen um real 4,0 % (Vorjahr: +7,6 %). Der Rückgang machte sich vor allem im Bereich des Wohnungsbaus bemerkbar. Aber auch im Gewerbe- und im Tiefbau war die Entwicklung rückläufig.

SÜDOSTASIEN. Die dynamisch wachsenden fünf großen ASEAN-Staaten sind insgesamt laut IWF mit 5,2 % nahezu stabil gewachsen. Exporte und Investitionsprogramme stützten das Wachstum.

In den Ländern Südostasiens ist die Bauwirtschaft strukturell von hohen Infrastrukturinvestitionen geprägt. Bevölkerungswachstum, Wohlstandszunahme und Urbanisierung treiben den Wohnungsbau. Teilweise kommt es dort zu Überhitzungen. Während die Bauwirtschaft in Singapur die Talsohle 2018 noch nicht durchschritten hat, ist die Baubranche in den fünf großen ASEAN-Staaten zum Teil kräftig gewachsen.

TÜRKEI. Das Land rutschte 2018 in eine tiefe Wirtschaftskrise mit galoppierender Inflation, die im Herbst in der Spitze 46 % erreichte. Dank des kräftigen Wachstums im ersten Halbjahr 2018 dürfte das Bruttoinlandsprodukt nach Einschätzung der Weltbank ganzjährig aber noch ein Plus von 3,5 % (Vorjahr: 7,4 %) erreicht haben. Die Binnennachfrage brach bei steigender Arbeitslosigkeit und hoher Verschuldung ein. Die Notenbank hatte die Leitzinsen zur Stützung der türkischen Lira und Eindämmung der Preisexplosion in mehreren Schritten auf 24 % im September angehoben. Auf breiter Basis schwand das Vertrauen in der Wirtschaft und die Industrieproduktion fiel zurück.

Im Sog dessen sind auch die Bauaktivitäten massiv eingebrochen. So sank die Anzahl der Baugenehmigungen für Wohnungen in den ersten drei Quartalen 2018 um 58 %. Die Baukosten stiegen infolge der allgemeinen Preisexplosion in der Spitze um etwa 40 %.

NAHER OSTEN & AFRIKA. Die Wirtschaft in den ölexportierenden Staaten der Golf-Region profitierte 2018 vom Anstieg der Ölpreise. Politische Unsicherheiten und Konflikte belasteten aber weiterhin das Wirtschaftsklima. Insbesondere die neuen Iran-Sanktionen der USA wirkten sich negativ aus. So konnte zwar in Saudi-Arabien, Kuwait und dem Irak wieder ein Wachstum erzielt werden, Iran ist hingegen in eine Rezession abgesackt. In einigen ölimportierenden Ländern wie Tunesien und Ägypten beschleunigte sich das robuste Wirtschaftswachstum. Nach Angaben des IWF blieb der Aufschwung in der Sub-Sahara-Region mit einem Wachstum von 2,9 % robust, gestützt unter anderem auf ein leicht höheres Wachstum in Nigeria.

Trotz der überwiegend verbesserten Konjunktur in Nordafrika und dem Nahen Osten hat sich die dortige Bauwirtschaft 2018 nur zum Teil belebt. So trug in Ägypten der Bau wesentlich zum Aufschwung bei. Investitionsschwerpunkte sind Häfen, die Erdölförderung und getrieben durch die wachsende Bevölkerung auch der Wohnungsbau. In den Vereinigten Arabischen Emiraten war die Bautätigkeit rege, ebenso in Tunesien. Nigerias Bauwirtschaft konnte sich zwar leicht erholen, die Aktivitäten waren wegen der politischen Belastungen jedoch noch auf einem niedrigen Niveau. Dagegen schwächte sich die Konjunktur in Südafrika ab. Die dortige Krise der Bauwirtschaft hielt infolge geringer Nachfrage und bestehender Überkapazitäten an.

Die Wilo Gruppe hat mit einem kräftigen währungsbereinigten Wachstum von 6,2 % zum neunten Mal in Folge ihre Umsatzerlöse gesteigert.

Geschäftsverlauf

Die Wilo Gruppe hat im Geschäftsjahr 2018 mit einem kräftigen währungsbereinigten Wachstum in Höhe von 6,2 % zum neunten Mal in Folge ihre Umsatzerlöse gesteigert. Die Umsatzerlöse wuchsen auf 1.463,5 Mio. EUR. Unter Berücksichtigung der im Saldo deutlich negativen Währungseffekte erzielte die Wilo Gruppe ein Umsatzwachstum von 2,7 %. Die ursprüngliche Planung für 2018, die ein Wachstum von rund 3 % vorsah, wurde somit realisiert.

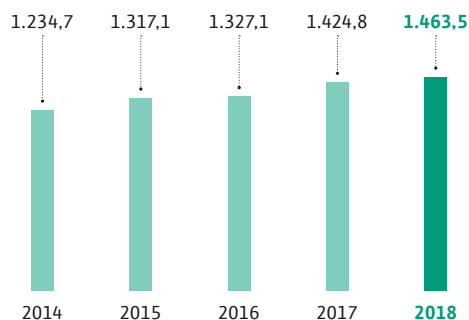
Im abgelaufenen Geschäftsjahr war die Geschäftsentwicklung der Wilo Gruppe einmal mehr regional sehr unterschiedlich. Der asiatische Raum blieb 2018 Wachstumstreiber, auch wenn die Entwicklung der Umsatzerlöse deutlich durch die Abwertung verschiedener Währungen gedämpft wurde. Hohe Zuwachsraten konnten auch in Osteuropa, den USA sowie im Nahen Osten und Afrika erzielt werden. In Deutschland bewegten sich die Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau, während in Frankreich die Umsätze rückläufig waren. Die Geschäftsaktivitäten der Wilo Gruppe in der Türkei wurden durch die im Jahresverlauf zunehmend angespannte politische und wirtschaftliche Situation deutlich belastet. Insgesamt konnte die Wilo Gruppe diese unterschiedlichen Entwicklungen einzelner Länder und Märkte gut ausgleichen. Entscheidend hierfür ist die breite regionale und sektorale Aufstellung der Geschäftsaktivitäten. Diversifikation ist ein strategischer Erfolgsfaktor, der die Risiken erfolgreich mindert und zugleich Chancen in einzelnen Märkten eröffnet.

Das operative Ergebnis (EBIT) in Höhe von 91,9 Mio. EUR blieb unter dem Vorjahreswert. Zur nachhaltigen Sicherung von Zukunftsfähigkeit und Profitabilität der Wilo Gruppe wurden verschiedene Initiativen zur Wachstumsförderung und Kostensenkung neu

initiiert bzw. fortgeführt und teilweise intensiviert. Diese Reorganisationsmaßnahmen betrafen im Wesentlichen Gruppenfunktionen der Verwaltung, des Vertriebs und der Forschung & Entwicklung am Standort Dortmund sowie Produktionskapazitäten in den USA. Darüber hinaus wurden weltweit Projekte zur Verbesserung der Vertriebseffizienz aufgesetzt. In Zusammenhang mit den beschriebenen Maßnahmen fielen Aufwendungen in Höhe von rund 21 Mio. EUR an und belasteten die Ergebnisentwicklung. Trotz dieser Einmalaufwendungen wurden wichtige wachstums- und zukunftsorientierte Projekte, wie die digitale Transformation, die Modularisierung von Produkten sowie die strategische Standortentwicklung in Dortmund, planmäßig und konsequent fortgeführt. Darüber hinaus erhöhten sich die Herstellungskosten infolge deutlich gestiegener Rohstoffpreise sowie der eingeschränkten Verfügbarkeit bestimmter Komponenten und Bauteile. Diese Faktoren bedingten in Verbindung mit den gestiegenen Umsatzerlösen eine niedrigere Profitabilität, gemessen an der EBIT-Marge, von 6,3 %. Bereinigt um die Einmalaufwendungen aus den beschriebenen Reorganisationsmaßnahmen betrug die EBIT-Marge 7,7 %.

UMSATZENTWICKLUNG

in Mio. EUR



Die Investitionspolitik der Wilo Gruppe ist langfristig und nachhaltig ausgerichtet, um entsprechend der Unternehmensstrategie auch in Zukunft den Kurs des profitablen Wachstums fortführen zu können. 2018 flossen 154,8 Mio. EUR unter anderem in neue Fertigungstechnologien sowie den Neu- und Ausbau von

Vertriebs- und Produktionsstandorten. Investitionsschwerpunkt war wiederum das strategische, auf mehrere Jahre ausgelegte, Standortentwicklungsprojekt am Hauptsitz in Dortmund.

In den einzelnen Regionen stellt sich die Umsatzentwicklung für die Geschäftsjahre 2018 und 2017 wie folgt dar:

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. EUR	2018	2017	Veränderung %	Veränderung % (währungsbereinigt)
Mature Markets	955,5	926,7	3,1	5,6
Emerging Markets	508,0	498,1	2,0	7,2
Gesamt	1.463,5	1.424,8	2,7	6,2

Die zwei berichtspflichtigen Segmente Mature Markets und Emerging Markets bestehen aus den folgenden Ländern:

- Mature Markets: alle europäischen Staaten, Russland, Weißrussland, Ukraine, kaukasische Staaten, Staaten des amerikanischen Kontinents
- Emerging Markets: Indien, China, Südkorea, südostasiatische Staaten, Australien und Ozeanien, Türkei, Staaten des Nahen und Mittleren Ostens, afrikanische Staaten

In den Marktsegmenten entwickelten sich die Umsatzerlöse in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt:

ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE NACH MARKTSEGMENTEN

Mio. EUR	2018	2017	Veränderung %
Building Services & OEM	1.189,5	1.165,2	2,1
Water Management & Industry	274,0	259,6	5,5
Gesamt	1.463,5	1.424,8	2,7

Mature Markets

In den Mature Markets konnten die Umsatzerlöse um 3,1 % auf 955,5 Mio. EUR gesteigert werden. Bereinigt um Währungskurseffekte betrug das Umsatzwachstum sogar 5,6 %.

In Deutschland, dem größten Einzelmarkt der Wilo Gruppe, bewegten sich die Umsatzerlöse in etwa auf Vorjahresniveau. Die Zuwächse in den Marktsegmenten Building Services Residential, Building Services Commercial und Water Management konnten die Rückgänge in den anderen Marktsegmenten ausgleichen. Gezielte Vertriebsaktionen trugen zur moderaten Ausweitung der Geschäftsentwicklung in den Marktsegmenten Buildings Services Residential und Building Services Commercial bei. Ein schwacher Start in die Heizsaison aufgrund der milden Witterung im Herbst 2018 sowie ein schleppendes Projektgeschäft wirkten hingegen dämpfend auf die Umsatzentwicklung. Da die Sanitärbranche unter Vollausslastung operierte und die Handwerksbetriebe nur begrenzt verfügbare Kapazitäten aufwiesen, konnte trotz hoher Marktchancen das Potenzial nicht ausgeschöpft werden.

In den Mature Markets konnten die Umsatzerlöse mit einem währungsberinigten Wachstum von 5,6 % auf über 955 Millionen Euro gesteigert werden.

Während in Österreich insbesondere infolge eines guten Projektgeschäfts im Marktsegment Water Management und einer fokussierten Vertriebsstrategie im Marktsegment Building Services Residential die Umsatzerlöse insgesamt um 2,4 % gesteigert werden konnten, sanken die Umsatzerlöse in der Schweiz um 5,7 %. Dieser Rückgang ist teilweise auf die Abwertung des Schweizer Franken gegenüber dem Euro zurückzuführen. Währungsberinigt betrug der Umsatzrückgang nur 3,4 %. Ursächlich war im Wesentlichen die Fusion zweier Großhändler mit entsprechender Lagerkonsolidierung.

In Frankreich gingen die erwirtschafteten Umsatzerlöse um 1,8 % zurück. Zuwächse in den Marktsegmenten Water Management, OEM und Industry konnten Rückgänge in den übrigen beiden Marktsegmenten nicht ganz ausgleichen. Das weiterhin stark eingetrübte Geschäftsklima in Frankreich belastete das Projektgeschäft im gesamten Building Services Markt. Hier herrscht zudem ein unverändert hoher Preisdruck. Sehr gut hat sich hingegen das Marktsegment Water Management entwickelt. Hier wurden einige größere Projekte unter anderem zur Behebung von Hurrikanschäden in den französischen Übersee-Départements abgeschlossen. Darüber hinaus wurden nach einer längeren Phase von Ausgabenkürzungen wieder vermehrt staatliche Infrastrukturprojekte aufgelegt.

In den Beneluxstaaten betrug die Umsatzsteigerung 2,3 %. In nahezu allen Marktsegmenten konnte ein Umsatzplus erzielt werden. Einzige Ausnahme mit leicht rückläufigen Umsatzerlösen war das Marktsegment OEM.

In Italien stiegen die Umsatzerlöse um 3,5 %. Dies war auf die gute Entwicklung im OEM-Geschäft zurückzuführen, in dem deutliches Wachstum erzielt wurde. In den anderen Marktsegmenten waren die Umsatzerlöse hingegen rückläufig. So war das Projektgeschäft von einem hohen Preisdruck geprägt. Darüber hinaus verzögerte sich wegen der warmen Witterung der Start in die Heizsaison. In den übrigen Mittelmeerstaaten war hingegen

ein kräftiges Umsatzwachstum von 11,7 % zu verzeichnen. In Spanien wurden insbesondere im Marktsegment Building Services Commercial unter anderem in Zusammenarbeit mit Wartungsfirmen hohe Zuwächse erzielt. Auch in Griechenland und Portugal stiegen die Umsatzerlöse kräftig. So wurden in Griechenland einige größere Projekte im Marktsegment Water Management realisiert, die maßgeblich zu dieser positiven Entwicklung beitrugen.

In Polen wurde ein deutliches Umsatzwachstum von 16,6 % erwirtschaftet. Dazu haben gestützt durch die gute Konjunktur-entwicklung alle Marktsegmente beigetragen. Besonders positiv wirkte sich die fokussiertere Bearbeitung der einzelnen Marktsegmente aus. Darüber hinaus wurde die Umsatzentwicklung wieder verstärkt durch Infrastrukturprojekte der Europäischen Union im Marktsegment Water Management unterstützt.

In den übrigen osteuropäischen Staaten sind die Umsatzerlöse insgesamt um 4,3 % gestiegen. Mit Ausnahme des Marktsegments Water Management sind alle Marktsegmente gewachsen. Die durch die europäische Union geförderten Projekte in der Wasserwirtschaft liefen hier weiterhin nur langsam an. Äußerst positiv haben sich hingegen die Marktsegmente OEM und Industry entwickelt. In Ungarn wurde ein Großprojekt zur Ausstattung einer neuen Produktionsstätte eines Kunden mit Pumpen abgewickelt. In der Slowakei produziert die Wilo Gruppe OEM-Pumpen für einen international agierenden Heizungshersteller. Das Wilo-Prinzip einer besonderen „Nähe zum Kunden vor Ort“ erwies sich dabei erneut als ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Wettbewerb.

Im Baltikum war ein differenziertes Bild zu beobachten. Hohe Umsatzzuwächse in Litauen konnten die leichten Rückgänge in Lettland und Estland deutlich überkompensieren. Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse um 12,2 %. Ein besonders kräftiges Wachstum von über 70 % wurde im Marktsegment Water Management erzielt. Hier wurden zahlreiche Projekte in Litauen und Lettland realisiert.

In Skandinavien konnten in allen Marktsegmenten mit Ausnahme von Building Services Commercial Zuwächse verzeichnet werden, sodass die Umsatzerlöse insgesamt um 2,6 % gesteigert wurden. Wachstumstreiber waren insbesondere die Marktsegmente OEM und Water Management.

Ein Umsatzrückgang in Höhe von 2,5 % war in Großbritannien und Irland zu verzeichnen. Dieser Rückgang war unter anderem auf die Abwertung des britischen Pfundes gegenüber dem Euro zurückzuführen. Währungsbereinigt sanken die Umsatzerlöse nur um 1,7 %. Das Projektgeschäft stockte, da die Unsicherheit bei den Marktteilnehmern im Vorfeld des anstehenden Brexits sehr hoch war.

In Russland stiegen die Umsatzerlöse in Konzernwährung trotz einer deutlichen Abwertung des russischen Rubels gegenüber dem Euro um 2,0 % im Vergleich zum Vorjahr. Währungsbereinigt betrug das Umsatzwachstum 13,9 %. Gezielte Vertriebsmaßnahmen sowie ein stärkerer Fokus auf lokale Produkte zur Bedienung des Middle-Market-Segments trugen zur Ausweitung der Geschäftstätigkeit in nahezu allen Marktsegmenten bei. Mit der Produktionsstätte in Noginsk nahe Moskau ist die Wilo Gruppe in der Lage, den lokalen Markt effizient und anforderungsorientiert zu bedienen und profitiert zudem von den zunehmenden Lokalisierungstendenzen. Starkes Wachstum wurde im Marktsegment Building Services Residential erzielt. Eine fokussierte und proaktive Marktbearbeitung trug zu dieser positiven Entwicklung maßgeblich bei. Lediglich im Marktsegment Building Services Commercial waren die Umsatzerlöse rückläufig. Wegen mangelnder Finanzierungsmöglichkeiten waren verstärkt Projektverzögerungen oder -verschiebungen zu verzeichnen. Darüber hinaus war bei den russischen Bauaktivitäten eine Verschiebung zugunsten einer Vielzahl von Großprojekten in der Wasserwirtschaft und bei Industrieanlagen zu beobachten.

In Nordamerika konnten die Umsatzerlöse deutlich um 19,8 % gesteigert werden. Während in den USA ein kräftiges Wachstum erwirtschaftet wurde, gingen die Umsatzerlöse in Kanada leicht zurück. Dies war allerdings ausschließlich auf die Abwertung des kanadischen Dollars gegenüber dem Euro zurückzuführen. Währungsbereinigt wurde auch in Kanada ein Umsatzwachstum in Höhe von 1,6 % erzielt. Mit dem Erwerb von Weil & Scot im vorherigen Geschäftsjahr hat die Wilo Gruppe ihre Applikationskompetenz im Berichtsjahr weiter ausgebaut und die US-Aktivitäten in den Marktsegmenten Building Services Commercial, Industry und OEM gestärkt. Die übernommenen Fertigungskapazitäten ermöglichen es, die Kundenbedürfnisse auf dem US-Markt zeitnah und bedarfsgerecht zu erfüllen und ein breiteres Spektrum an qualitativ hochwertigen Produkten „Made in USA“ anbieten zu können. Positiv hat sich die Neuausrichtung des Vertriebs ausgewirkt. So bieten nun alle drei Vertriebsseinheiten ihren Kunden eine umfassende, aus den drei Marken bestehende Produktpalette mit dem entsprechenden Service und Netzwerk an. Damit konnten Händler- und Kundenbeziehungen gestärkt und bereits erste Synergien realisiert werden, die im Rahmen der Integration von Weil & Scot identifiziert wurden. Aufgrund des sehr positiven Konjunkturmehrs in den USA war insbesondere das OEM-Geschäft 2018 sehr lebhaft. Hier konnten einige großvolumige Aufträge und Neukunden gewonnen werden. Darüber hinaus wurden Großaufträge für die Ausstattung von zwei Sportstadien mit Pumpen umgesetzt.

In Lateinamerika war ein Umsatzrückgang von 3,5 % zu verzeichnen. Die Umsatzentwicklung wurde insbesondere durch die starke Abwertung des argentinischen Pesos negativ beeinflusst. Währungsbereinigt stiegen die Umsatzerlöse um mehr als 40 %. Allerdings ist dieses starke Wachstum im Wesentlichen auf die Preissteigerungen infolge der hohen Inflation in Argentinien zurückzuführen. In Mexiko und Brasilien konnten bei einem moderat positiven konjunkturellen Umfeld zweistellige Wachstumsraten in lokaler Währung erzielt werden.

In den Emerging Markets erzielte die Wilo Gruppe ein starkes währungsbereinigtes Wachstum von 7,2 %. Die Umsatzerlöse stiegen auf 508 Millionen Euro.

Emerging Markets

Die Wilo Gruppe erzielte in den Emerging Markets ein kräftiges währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 7,2 %. Die Entwicklung in den einzelnen Regionen war zum Teil stark negativ von Währungsabwertungen beeinflusst. In Konzernwährung stiegen die Umsatzerlöse um 2,0 %.

Auf dem chinesischen Markt konnten die Umsatzerlöse um 3,0 % gesteigert werden. Währungsbereinigt betrug das Umsatzwachstum 4,8 %. Die größten Zuwächse wurden dabei im Marktsegment Water Management erzielt. Hier stiegen die Umsatzerlöse um mehr als 20 %. Ein fokussiertes Key Account Management und öffentliche Infrastrukturprojekte unterstützten die Ausweitung der Geschäftstätigkeit. Zweistellige Zuwächse wurden auch in den Marktsegmenten Building Services Residential und Building Services Commercial erreicht. Dies war unter anderem auf die fortgesetzte Ausweitung des Händlernetzwerks zurückzuführen. Deutlich rückläufig waren hingegen die Umsatzerlöse im Marktsegment OEM. Im Vorjahr hatte die Kampagne der chinesischen Regierung zur Förderung von klimafreundlicheren Heizungskesseln (Coal-to-Electricity/Coal-to-Gas) zu hohen Zuwächsen geführt. Dieser Boom flachte im Berichtsjahr erwartungsgemäß ab. Ohne Berücksichtigung der Entwicklung des Marktsegments OEM betrug das Umsatzwachstum auf dem chinesischen Markt über 15 %.

Auch in Korea konnte ein Umsatzanstieg in Höhe von 4,6 % erwirtschaftet werden. In lokaler Währung wuchsen die Umsatzerlöse sogar um 5,9 %. Trotz einer schwachen Baukonjunktur wurde in den Marktsegmenten Building Services Residential und Building Services Commercial ein kräftiges Wachstum erzielt. Eine stärkere Fokussierung der Vertriebsstrategie im mittleren Produktsegment trug maßgeblich zu dieser sehr guten Entwicklung bei. Auch in den Marktsegmenten Water Management und Industry wurde unter anderem aufgrund eines starken Projektgeschäfts ein robustes Wachstum erzielt.

Auf dem indischen Markt lag das Umsatzwachstum bei 3,6 %. Dabei haben negative Währungskurseffekte die Umsatzentwicklung deutlich gedämpft. In lokaler Währung betrug der Umsatzanstieg 12,8 %. Die Vertriebsorganisation wurde mit dem Ziel einer stärkeren Diversifikation zwischen den Marktsegmenten weiter ausgebaut und das Händlernetzwerk wurde ausgeweitet. So konnten in nahezu allen Marktsegmenten zum Teil deutliche Zuwächse erzielt werden. Die Erholung im Industriesektor setzte sich fort. Auch hier konnte nach einer ausgeprägten Schwächephase wieder ein kräftiges Wachstum erzielt werden.

In Südostasien und Ozeanien sanken die Umsatzerlöse in Konzernwährung leicht um 2,0 %. Dieser Rückgang war jedoch ausschließlich auf die Abwertung verschiedener Währungen zurückzuführen. Währungsbereinigt konnte ein Umsatzwachstum von 2,7 % erzielt werden. Dies war unter anderem auf die Stärkung der Vertriebsinfrastruktur in Indonesien, Vietnam, den Philippinen und Australien zurückzuführen. Darüber hinaus wurde die Marktpräsenz in verschiedenen Industriebranchen ausgeweitet.

In der Türkei gingen die Umsatzerlöse in Konzernwährung deutlich um über 20 % zurück. Das Land befindet sich in einer tiefen Wirtschaftskrise, die Inflation stieg im Herbst auf über 40 %. Die türkische Lira hat gegenüber dem Euro um rund 40 % abgewertet. Während in den Marktsegmenten OEM und Water Management auch in Konzernwährung weiterhin Wachstum erzielt werden konnte, gingen die Umsatzerlöse insbesondere in den Marktsegmenten Building Services Residential und Building Services Commercial stark zurück. Die Auswirkungen der Krise waren hier besonders spürbar. Infolge der angespannten politischen und wirtschaftlichen Lage wurden viele Projekte verschoben oder abgesagt. Insbesondere im zweiten Halbjahr hat sich die Situation weiter verschärft. Bei der türkischen Tochtergesellschaft wurden entsprechende Maßnahmen zur Kostenreduzierung eingeleitet. Währungsbereinigt konnte ein Umsatzplus von 4,4 % erzielt werden.

Im Nahen und Mittleren Osten betrug das Umsatzwachstum 14,5 %. Insbesondere in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi-Arabien hat sich das Projektgeschäft gut erholt. Der Umsatzrückgang im Marktsegment OEM, der vor allem auf die Einstellung der Geschäftstätigkeit in Iran zurückzuführen ist, konnte so mehr als ausgeglichen werden. Nach einem schwächeren Vorjahr deutlich erholt zeigte sich die Region Nordafrika. Hier stiegen die Umsatzerlöse um 10,4 %. Ein besonders hohes Wachstum war mit 18,2 % in Zentral- und Südafrika zu verzeichnen. Dazu hat unter anderem ein Großprojekt im Bereich der Wasserversorgung in Nigeria beigetragen.

Die Entwicklung des operativen Gewinns (EBIT) in den einzelnen Regionen stellt sich für die Geschäftsjahre 2018 und 2017 wie folgt dar:

EBIT-ENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. EUR	2018	2017	Veränderung
Mature Markets	71,2	80,5	-9,3
Emerging Markets	20,7	25,8	-5,1
Gesamt	91,9	106,3	-14,4

Der operative Gewinn (EBIT) in den Mature Markets lag mit 71,2 Mio. EUR um 9,3 Mio. EUR unter dem Vorjahresvergleichswert. Ursächlich war zum einen die niedrigere Bruttoergebnismarge. Diese ist unter anderem auf Veränderungen im Produktmix zurückzuführen. So wurde in den Mature Markets insbesondere bei den margenschwächeren OEM-Produkten erneut ein überdurchschnittliches Umsatzwachstum erzielt. Darüber hinaus haben sich die Herstellungskosten aufgrund gestiegener Rohstoffkosten sowie der eingeschränkten Verfügbarkeit von Komponenten und Bauteilen deutlich überproportional zum Umsatz entwickelt. Ferner belasteten die einmaligen Aufwendungen infolge der Reorganisations- und Vertriebseffizienzmaßnahmen das operative Ergebnis.

In den Emerging Markets sank der operative Gewinn (EBIT) um 5,1 Mio. EUR auf 20,7 Mio. EUR. Auch hier war ein Rückgang der Bruttoergebnismarge zu verzeichnen. Zwar ergaben sich positive Verschiebungen beim Produktmix, allerdings belasteten die gestiegenen Rohstoffkosten bzw. die Verknappung von Komponenten und Bauteilen auch in dieser Region die Herstellungskosten deutlich. Darüber hinaus war in vielen Märkten ein stärkerer Preisdruck zu beobachten. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen leicht überproportional zum Umsatzwachstum.

Ertragslage

Bereinigt um translatorische Währungseffekte, die sich aus der Umrechnung der verschiedenen lokalen Währungen in die Berichtswährung Euro ergeben, lagen die Umsatzerlöse 6,2 % über dem Vorjahresniveau. Die Umsatzentwicklung der Wilo Gruppe wurde im Geschäftsjahr 2018 durch die Abwertung verschiedener Fremdwährungen deutlich belastet. Unter Berücksichtigung von Währungseffekten stiegen die Konzernumsatzerlöse um 2,7 % oder 38,7 Mio. EUR auf 1.463,5 Mio. EUR.

Das operative Ergebnis (EBIT) sank um 14,4 Mio. EUR auf 91,9 Mio. EUR. Die EBIT-Marge (Relation des EBIT zum Umsatz) verringerte sich entsprechend von 7,5 % im Vorjahr auf 6,3 % im Geschäftsjahr 2018. Ursächlich waren im Wesentlichen die einmaligen Aufwendungen im Rahmen der Reorganisationsmaßnahmen. Bereinigt um diese Aufwendungen betrug die EBIT-Marge 7,7 %.

Die Ergebnisentwicklung wird im Folgenden erläutert.

ERTRAGSLAGE			
Mio. EUR	2018	2017	Veränderung %
Umsatzerlöse	1.463,5	1.424,8	2,7
Herstellungskosten	-941,7	-901,2	4,5
Bruttoergebnis vom Umsatz	521,8	523,6	-0,3
Vertriebs- und Verwaltungskosten	-373,3	-364,1	2,5
Forschungs- und nicht aktivierte Entwicklungskosten	-50,7	-47,8	6,1
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-5,9	-5,4	-9,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	91,9	106,3	-13,5
Finanzergebnis und at-equity Ergebnis	-8,5	-9,2	7,6
Ertragsteuern	-19,2	-11,2	71,4
Konzernergebnis	64,2	85,9	-25,3
EBIT in % vom Umsatz (EBIT-Marge)	6,3 %	7,5 %	
Ergebnis je Stammaktie (EUR)	6,55	8,76	

Die Bruttoergebnismarge sank gegenüber dem Vorjahr um 1,1 Prozentpunkte auf 35,7 %. Dies war insbesondere auf eine Erhöhung der Herstellungskosten infolge steigender Rohstoff- und Komponentenkosten zurückzuführen. Einsparungen aus Kostensenkungsmaßnahmen konnten die negativen Auswirkungen der gestiegenen Preise für Rohstoffe und Komponenten nur teilweise kompensieren. Verschärfte Umweltschutzauflagen in China und die resultierenden unverzüglichen Schließungen von Minen und Stahlwerken führten außerdem im Jahresverlauf zu einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Gussteilen. Ebenso war auf dem Weltmarkt eine deutliche Verknappung bei elektronischen Bauteilen sowie bestimmten Kunststoffen zu verzeichnen. Dies bedingte kurzfristige Adjustierungen der Produktionsplanung und führte zu einer niedrigeren Produktivität.

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen im Vorjahresvergleich um 2,5 % auf 373,3 Mio. EUR. Ursächlich für den Anstieg waren insbesondere zukunftsichernde und wachstums- bzw. kostensenkungsorientierte Aufwendungen im Rahmen verschiedener Reorganisationsprojekte und Initiativen der Stärkung der Effizienz im Vertrieb.

Als kundenorientierter Premiumanbieter setzt die Wilo Gruppe auf zukunftsweisende und innovative Produkt- und Technologieentwicklungen. Forschung und Entwicklung nehmen entsprechend bei Wilo eine zentrale Rolle ein. Die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, d.h. sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten einschließlich aktivierter Entwicklungskosten, betragen im Berichtsjahr 66,3 Mio. EUR (Vorjahr: 63,6 Mio. EUR). Sie lagen mit 4,5 % vom Umsatz (Vorjahr: 4,5 %) weiterhin auf sehr hohem Niveau. Die ergebniswirksam erfassten Forschungs- und nicht aktivierten Entwicklungskosten betragen 50,7 Mio. EUR (Vorjahr: 47,8 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 6,1 %.

Das sonstige betriebliche Ergebnis sank gegenüber dem Vorjahreswert leicht um 0,5 Mio. EUR auf minus 5,9 Mio. EUR. Dabei verbesserte sich das Währungsergebnis aus der operativen Geschäftstätigkeit um 2,1 Mio. EUR auf minus 2,9 Mio. EUR. Das Währungsergebnis enthält zum einen realisierte Gewinne und Verluste aus Kursveränderungen zwischen Entstehungs- und Zahlungszeitpunkt konzerninterner und konzernexterner Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten und zum anderen noch nicht realisierte Gewinne und Verluste aus der Bewertung konzerninterner und konzernexterner Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtagskurs. Gegenläufig wirkten sich die Aufwendungen aus Maßnahmen zur Reorganisation und Verbesserung der Vertriebseffizienz aus.

Das Finanzergebnis (einschließlich des Ergebnisses aus den at-equity bewerteten Beteiligungen) der Wilo Gruppe hat sich von minus 9,2 Mio. EUR im Vorjahr um 0,7 Mio. EUR auf minus 8,5 Mio. EUR im Berichtsjahr verändert. Einer Verbesserung des

EBIT

in Mio. EUR

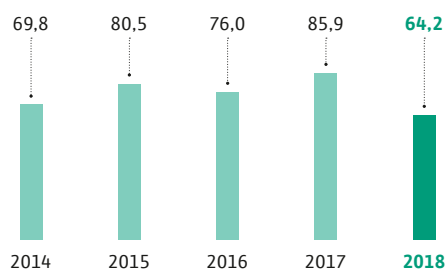


Ergebnisses aus den at-equity bewerteten Beteiligungen in Höhe von 3,5 Mio. EUR stand dabei eine Verschlechterung des Ergebnisses aus dem Verbrauch und der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten um 3,1 Mio. EUR gegenüber. Im Jahresverlauf führte ein Absinken des Kupferpreises unter den durchschnittlichen Sicherungskurs zu negativen Marktwerten bei den durch die Wilo Gruppe abgeschlossenen Kupferderivaten und damit zu einer entsprechenden Belastung des Finanzergebnisses. Das Zinsergebnis ist mit minus 3,3 Mio. EUR konstant geblieben.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betragen 19,2 Mio. EUR (Vorjahr: 11,2 Mio. EUR). Diese setzten sich aus einem Ertrag aus latenten Steuern in Höhe von 7,0 Mio. EUR (Vorjahr: 14,9 Mio. EUR) sowie einem stabilen laufenden Steuer Aufwand in Höhe von 26,1 Mio. EUR (Vorjahr: 26,1 Mio. EUR) zusammen. Der Ertrag aus latenten Steuern basierte im Wesentlichen auf der Bildung von aktiven Steuerlatenzen auf steuerliche Verlustvorträge. Das Vorjahr war durch einen außergewöhnlich hohen Ertrag aus latenten Steuern geprägt. Dieser wurden durch die Bildung von latenten Steuern auf Verlustvorträge im Zusammenhang mit der der Akquisition von Weil & Scot realisiert.

KONZERNERGEBNIS

in Mio. EUR



Das Konzernergebnis verminderte sich entsprechend um 21,7 Mio. EUR auf 64,2 Mio. EUR. Folglich sank auch das Ergebnis je Stammaktie von 8,76 EUR auf 6,55 EUR. Die Umsatzrentabilität, das Verhältnis von Konzernergebnis zu den Umsatzerlösen der Wilo Gruppe, verminderte sich von 6,0 % im Vorjahr auf 4,4 % im Berichtsjahr.

Finanzlage

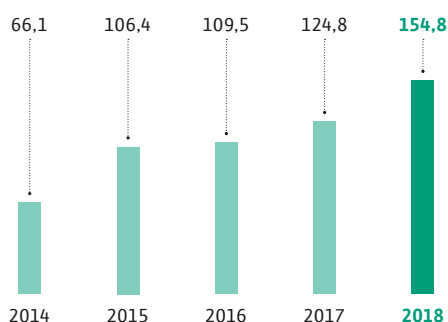
Investitionen

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (ohne Unternehmensakquisitionen) erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 30,0 Mio. EUR auf 154,8 Mio. EUR und erreichten damit einen historischen Höchststand. Im Berichtsjahr standen für das strategische Ziel eines langfristig profitablen Wachstums abermals die Weiterentwicklung von Kapazitäten und Strukturen für Produktion und Vertrieb sowie die Implementierung neuer Technologien im Vordergrund. Ein besonderer Schwerpunkt lag dabei wiederum auf der zielgerichteten Erweiterung und laufenden Modernisierung von Produktionskapazitäten, dem Aufbau von Strukturen im Zuge der Digitalisierung der Wilo Gruppe, neuen Fertigungstechnologien sowie dem Neu- und Ausbau von Vertriebs- und Produktionsstandorten.

Schwerpunkt der Rekordinvestitionen von rund 155 Millionen Euro war das strategische Standortentwicklungsprojekt in Dortmund.

Der Großteil der Investitionen für die Modernisierung und Anpassung von Produktionskapazitäten entfiel dabei auch im Berichtsjahr auf die europäischen Standorte in Deutschland und Frankreich. An diesen Standorten betrug die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte einschließlich aktivierter Entwicklungskosten insgesamt 137,3 Mio. EUR. Dies entspricht knapp 90 % der Gesamtinvestitionen der Wilo Gruppe im Berichtsjahr und reflektiert die große Bedeutung der westeuropäischen Standorte für die strategische Ausrichtung der Wilo Gruppe. Mit den zukunftsorientierten Investitionen werden diese Standorte bewusst weiter gestärkt. In den Vorjahren wurden mit Priorität die Produktions- und Vertriebsinfrastrukturen in den Emerging Markets sowie in Russland ausgebaut.

INVESTITIONEN
in Mio. EUR



Die Investitionen des Berichtsjahres betrafen vor allem das strategische Standortentwicklungsprojekt in Dortmund. Am Hauptsitz der Wilo Gruppe entsteht unter anderem eine hochmoderne intelligente Fertigungsstätte (Smart Factory). Hier sollen wesentliche Elemente der Vision Industrie 4.0 verwirklicht werden. Im

Berichtsjahr wurde mit der technischen Gebäudeausrüstung, dem Innenausbau der Fabrik, dem Hoch- und Ausbau für das Verwaltungsgebäude sowie bauvorbereitenden Maßnahmen für Verkehrsflächen und Parkplätze begonnen. Darüber hinaus wurde ein weiteres Grundstück erworben.

Zusätzlich investierte die Wilo Gruppe unter Berücksichtigung der aktuellen und künftigen Veränderung des Produktportfolios in entsprechende Produktionskapazitäten. Unter anderem wurden die Produktionskapazitäten der OEM-Fertigung am Standort Aubigny erweitert und der Aufbau von neuen, moderne Fertigungsanlagen für die Wilo-Stratos MAXO abgeschlossen. Des Weiteren entfiel erneut ein großer Teil der Investitionen auf den Ausbau der IT-Infrastruktur im Zuge der digitalen Transformation. Entwicklungskosten einschließlich Fremdkapitalzinsen wurden in Höhe von 16,9 Mio. EUR aktiviert (Vorjahr: 17,7 Mio. EUR).

Mit dem Ausbau der Produktions- und Vertriebsstandorte in den expansionsstarken Märkten Korea, China, Indien, Türkei und Russland hat die Wilo Gruppe in den vergangenen Jahren gezielt die Voraussetzung dafür geschaffen, um an dem großen Wachstumspotenzial dieser Märkte partizipieren zu können. Nennenswerte Investitionen flossen auch im Berichtsjahr in den Ausbau der Vertriebsstandorte in Rumänien, Kasachstan und Dubai. So konnte im August die neue Vertriebsniederlassung in Almaty, Kasachstan feierlich eröffnet werden. Die Baumaßnahmen für die neue Repräsentanz in Dubai wurden im Berichtsjahr abgeschlossen. Mit weiteren Investitionen in die Vertriebsinfrastrukturen in Südostasien, Afrika und Lateinamerika wurde die Basis für ein beschleunigtes Wachstum außerhalb der etablierten Märkte in Europa verbreitert.

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (ohne Unternehmensakquisitionen) der Geschäftsjahre 2018 und 2017 teilten sich folgendermaßen auf:

INVESTITIONEN IN IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

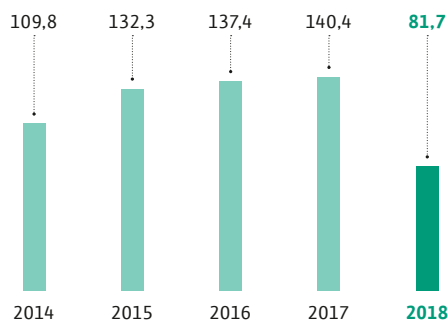
Mio. EUR	2018	2017	Veränderung
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	24,8	30,0	-5,2
Grundstücke und Bauten	21,5	22,9	-1,4
Technische Anlagen und Maschinen	8,8	8,2	0,6
Betriebs- und Geschäftsausstattung	21,4	21,4	0,0
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	78,3	42,3	36,0
Sachanlageinvestitionen	130,0	94,8	35,2
Gesamt	154,8	124,8	30,0

Cashflow und Liquidität

Im Geschäftsjahr 2018 sank der positive Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit um 58,7 Mio. EUR auf 81,7 Mio. EUR. Dies war zum einen auf das verringerte operative Ergebnis (EBIT) zurückzuführen, das um 14,4 Mio. EUR auf 91,9 Mio. EUR sank. Zum anderen hat sich das Working Capital im Berichtsjahr um 50,9 Mio. EUR liquiditätsmindernd verändert. Im Vorjahresvergleichszeitraum betrug der entsprechende liquiditätsmindernde Effekt nur 7,7 Mio. EUR. Ursächlich für den hohen Anstieg im Working Capital war im Wesentlichen die deutliche Zunahme der Vorräte um währungsbereinigt 33,6 Mio. EUR (Vorjahr: 26,3 Mio. EUR). Der starke Aufbau des Vorratsbestands war Folge einer andauernden und weltweit eingeschränkten Verfügbarkeit von bestimmten Komponenten und Bauteilen. Dieser Engpass erforderte 2018 Adjustierungen der Vorrats- und Produktionsplanung. Durch resultierende Verzögerungen bzw. Umplanungen im Produktionsablauf erhöhte sich der Vorratsbestand über das geplante Maß hinaus. Um eine reibungslose Produktion und hohe Lieferfähigkeit zu gewährleisten, wurde in diesem Zusammenhang darüber hinaus eine höhere Sicherheitsreserve bei den betroffenen Komponenten und Bauteilen geschaffen. Ferner wurde der

Vorratsbestand gezielt zur Vorbereitung des Umzugs in die neue Smart Factory aufgebaut. Zudem erhöhten sich umsatzgetrieben die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich, während die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen insbesondere im Vorjahresvergleich nur geringfügig stiegen. Der starke währungsbereinigte Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 22,4 Mio. EUR (Vorjahr: 10,7 Mio. EUR) ist im Wesentlichen auf eine starke Ausweitung der Geschäftstätigkeit zum Jahresende zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich 2018 währungsbereinigt nur um 5,1 Mio. EUR, während im Vorjahr ein deutlicher Anstieg um 29,3 Mio. EUR zu verzeichnen war. Dieser außergewöhnlich hohe Anstieg war auf den Beginn der wesentlichen Baumaßnahmen im Rahmen des Standortprojekts in Dortmund zurückzuführen. Positiv wirkten sich hingegen die um 11,1 Mio. EUR auf 22,7 Mio. EUR verminderten Ertragsteuerzahlungen aus.

CASHFLOW AUS OPERATIVER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT in Mio. EUR



Im Rahmen der Investitionstätigkeit sank die Mittelverwendung im Berichtsjahr deutlich um 44,7 Mio. EUR auf 148,6 Mio. EUR. Zwar stiegen die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen

kräftig um 35,2 Mio. EUR, allerdings beinhaltet der Vorjahreswert substantielle Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 70,9 Mio. EUR infolge der Akquisition von Weil & Scot. Die 2018 gestiegenen Investitionen in Sachanlagen resultierten im Wesentlichen aus den fortschreitenden Baumaßnahmen für die Smart Factory und das neue Verwaltungsgebäude am Standort Dortmund.

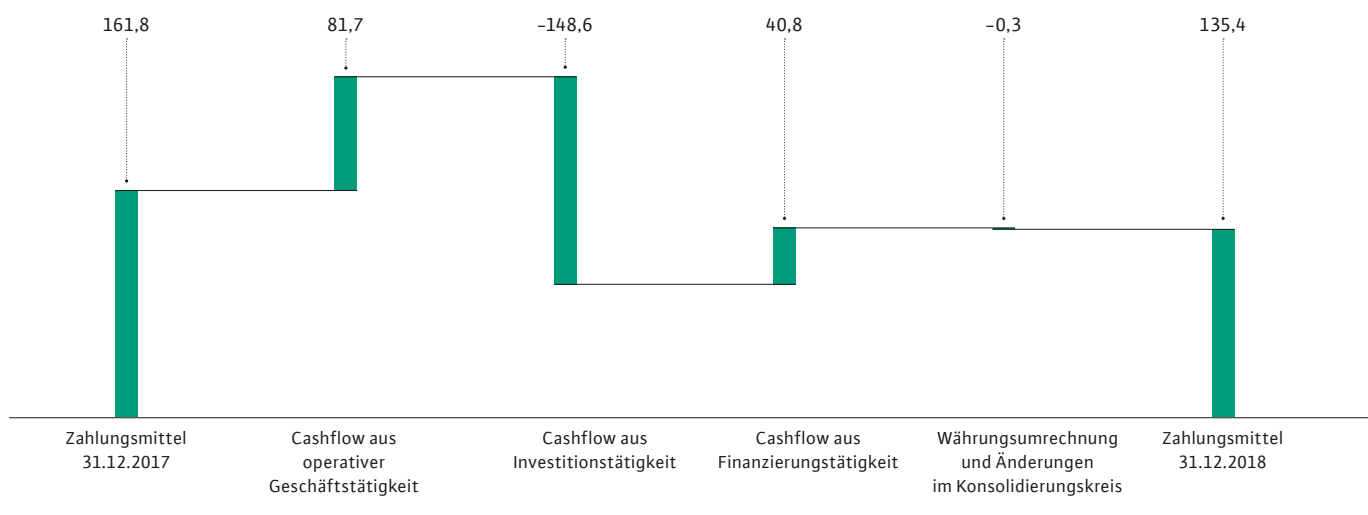
Der positive Cashflow aus Finanzierungstätigkeit blieb im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant. Im Geschäftsjahr 2018 wurden im Rahmen des Konsortialkredits 60,0 Mio. EUR und beim KfW-Förderdarlehen 8,0 Mio. EUR abgerufen. Das Vorjahr war durch die zur Finanzierung der Akquisition von Weil & Scot begebene Schuldverschreibung in Höhe von 30,0 Mio. USD und ein weiteres Schuldscheindarlehen in Höhe von 50,0 Mio. EUR geprägt. Liquiditätsmindernd wirkte die Dividendenzahlung an die Aktionäre der WILO SE in Höhe von 19,3 Mio. EUR (Vorjahr: 17,3 Mio. EUR).

Die einzelnen Cashflows stellten sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt dar:

FINANZLAGE			
Mio. EUR	2018	2017	Veränderung
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	81,7	140,4	-58,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-148,6	-193,3	44,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	40,8	41,6	-0,8
Zahlungswirksame Veränderung der Liquidität	-26,1	-11,3	-14,8
Zahlungsmittel am Ende des Geschäftsjahres	135,4	161,8	-26,4
Free Cashflow	-73,1	-58,8	-14,3

VERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL

in Mio. EUR



Insbesondere infolge des gesunkenen Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit und der hohen Investitionen im Rahmen des strategischen Standortentwicklungsprojekts in Dortmund generierte die Wilo Gruppe im Geschäftsjahr 2018 einen negativen Free Cashflow in Höhe von 73,1 Mio. EUR, ermittelt als Differenz zwischen den Cashflows aus operativer Geschäfts- und Investitionstätigkeit unter Berücksichtigung der Zinseinnahmen und -ausgaben sowie der erhaltenen Dividenden.

Unter Berücksichtigung von per Saldo negativen Effekten aus Währungsumrechnung und Änderungen im Konsolidierungskreis in Höhe von 0,3 Mio. EUR verringerte sich der Bestand an liquiden Mitteln per 31. Dezember 2018 um 26,4 Mio. EUR auf 135,4 Mio. EUR.

Finanzmanagement

Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens zu wahren, jederzeit Liquidität sicherzustellen sowie die operative Geschäftstätigkeit der Wilo Gruppe zu unterstützen. Zusätzlich zum operativen Cashflow steht der Wilo Gruppe dafür ein ausreichender Finanzierungsrahmen von international aufgestellten Kreditinstituten zur Verfügung, der aus kurz- und mittelfristigen Barkreditlinien mit einem Umfang von über 390 Mio. EUR besteht. Darin enthalten ist ein 2013 abgeschlossener Konsortialkredit. Die entsprechende Kreditlinie wurde im Berichtsjahr von 200,0 Mio. EUR auf 300,0 Mio. EUR erhöht und die Laufzeit um ein Jahr bis zum Jahr 2023 verlängert. Es besteht eine Option zur Verlängerung der Laufzeit um ein weiteres Jahr. Zum 31. Dezember 2018 wurden insgesamt Barkreditlinien in Höhe von 67,3 Mio. EUR (Vorjahr: 7,7 Mio. EUR) in Anspruch genommen.

Die Finanzschulden der Wilo Gruppe stiegen zum 31. Dezember 2018 um 66,4 Mio. EUR auf 268,5 Mio. EUR.

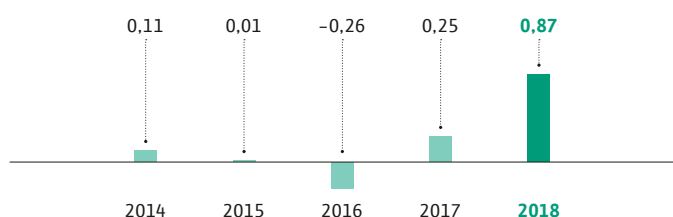
Die Finanzschulden bestehen im Wesentlichen aus Schuldverschreibungen in Höhe von 75,0 Mio. EUR, 37,0 Mio. EUR und 30,0 Mio. USD. Diese Schuldverschreibungen wurden in den Jahren 2011, 2013 und 2017 als US-Privatplatzierungen mit einer Laufzeit von jeweils zehn Jahren von der WILO SE begeben. Des Weiteren besteht ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 25,0 Mio. EUR, das im Jahr 2011 aufgenommen wurde und bis 2020 rätierlich getilgt wird. Dieses Schuldscheindarlehen wertete zum 31. Dezember 2018 mit 5,0 Mio. EUR (Vorjahr: 7,5 Mio. EUR). Ein weiteres Schuldscheindarlehen in Höhe von 50,0 Mio. EUR wurde 2017 mit einer Laufzeit von zehn Jahren aufgenommen. Die Tilgung dieses Darlehens erfolgt rätierlich ab 2022. Ferner wurde 2017 zur Finanzierung der Bauvorhaben am Standort Dortmund für das Verwaltungsgebäude ein KfW-Förderdarlehen über 19,5 Mio. EUR mit einer Laufzeit von ebenfalls zehn Jahren abgeschlossen. Die Darlehenssumme wird ab dem Jahr 2018 nach Baufortschritt abgerufen. Die Tilgung erfolgt rätierlich nach Ablauf von zwei tilgungsfreien Jahren. Zum 31. Dezember 2018 wertete das KfW-Förderdarlehen mit 8,0 Mio. EUR.

Die Wilo Gruppe betreibt ein aktives Portfolio-Management in Bezug auf die Herkunft, Art und Fristigkeit des Fremdkapitals. Im Vordergrund der Finanzierungspolitik stehen dabei sowohl Rendite- als auch Sicherheitsziele.

Die WILO SE geht aus heutiger Sicht davon aus, die Tranchen der Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen, sonstige Darlehensverbindlichkeiten sowie Kontokorrentverbindlichkeiten bei ihrer jeweiligen Fälligkeit aus dem geplanten operativen Cashflow und gegebenenfalls durch Refinanzierungsmaßnahmen bedienen zu können. Sie hat keine Erkenntnisse darüber, dass die zunehmende Volatilität und Eintrübung des weltweiten Konjunktur- und Finanzmarktumfelds wesentliche negative Auswirkungen auf die Finanzierungstätigkeit der Wilo Gruppe haben wird. Zum 31. Dezember 2018 betrug der Bestand an liquiden Mitteln 135,4 Mio. EUR (Vorjahr: 161,8 Mio. EUR). Der Verschuldungsgrad

der Wilo Gruppe als Verhältnis von Nettofinanzposition (Finanzschulden abzüglich liquide Mittel) zum konsolidierten EBITDA erhöhte sich von 0,25 am Vorjahresende auf 0,87 zum 31. Dezember 2018. → *Detailliertere Erläuterungen zur Finanzierungsstruktur sind unter der Angabe (9.12) des Konzernanhangs auf [S. 138 f.](#) aufgeführt.*

VERSCHULDUNGSGRAD



Vermögenslage

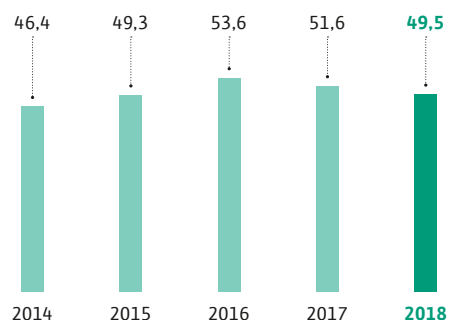
Im Berichtsjahr stieg die Bilanzsumme der Wilo Gruppe im Vorjahresvergleich um 8,9 % bzw. 121,4 Mio. EUR auf 1.490,8 Mio. EUR. Dabei erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte um 14,7 % bzw. 98,4 Mio. EUR auf 767,2 Mio. EUR. Ursächlich waren insbesondere die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 154,8 Mio. EUR. Die Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 130,0 Mio. EUR betrafen hauptsächlich neue Fertigungstechnologien sowie die Standortentwicklung in Dortmund. Darüber hinaus wurden 24,8 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte investiert. Davon entfielen 15,5 Mio. EUR auf aktivierte Entwicklungskosten zuzüglich aktivierter Fremdkapitalzinsen in Höhe von 1,4 Mio. EUR. Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betragen im Berichtsjahr 61,6 Mio. EUR. Es ergaben sich ferner negative Währungseffekte aus der Bewertung von originär in Fremdwährung gehaltenen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen in Höhe von 1,9 Mio. EUR. Per saldo erhöhten sich die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen um 85,3 Mio. EUR.

Die latenten Steueransprüche stiegen um 14,9 Mio. EUR auf 73,3 Mio. EUR. Dies war im Wesentlichen auf die Aktivierung von Steuerlatenzen auf steuerliche Verlustvorträge zurückzuführen.

Der Buchwert der kurzfristigen Vermögenswerte erhöhte sich zum 31. Dezember 2018 im Vorjahresvergleich um 3,3 % bzw. 23,0 Mio. EUR auf 723,6 Mio. EUR. Der Vorratsbestand wuchs im Wesentlichen aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit sowie Sondereffekten um 12,7 % auf 264,5 Mio. EUR. Aufgrund der andauernden und weltweit eingeschränkten Verfügbarkeit von bestimmten Komponenten und Bauteilen wurden Adjustierungen der Vorrats- und Produktionsplanung notwendig. Daraus resultierende Verzögerungen bzw. Umplanungen im Produktionsablauf führten zu einer Erhöhung des Vorratsbestands über das geplante Maß hinaus. Ferner wurde aufgrund der beschriebenen Verknappung von Materialien ebenso wie zur Vorbereitung des Umzugs in die Smart Factory eine Sicherheitsreserve aufgebaut. Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen um 5,5 % auf 283,9 Mio. EUR. Das operative Netto-umlaufvermögen (Working Capital) erhöhte sich dabei insgesamt um 12,1 % auf 378,3 Mio. EUR. Der Bestand an liquiden Mitteln lag zum 31. Dezember 2018 bei 135,4 Mio. EUR und war damit um 26,4 Mio. EUR niedriger als am Vorjahresende.

EIGENKAPITALQUOTE

in %



Das Eigenkapital der Wilo Gruppe erhöhte sich zum 31. Dezember 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 % bzw. 31,4 Mio. EUR auf 738,4 Mio. EUR. Dies war im Wesentlichen auf das positive Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2018 in Höhe von 64,2 Mio. EUR zurückzuführen. Eigenkapitalmindernd wirkten sich insbesondere die negativen Effekte aus der Umrechnung der in lokalen Währungen erfassten Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in Höhe von 12,1 Mio. EUR sowie die planmäßige Dividendenausschüttung für das Vorjahr in Höhe von 19,3 Mio. EUR an die Anteilseigner der WILO SE aus. Die Eigenkapitalquote verminderte sich im Wesentlichen aufgrund der im Geschäftsjahr zusätzlich aufgenommenen Finanzschulden leicht von 51,6 % auf 49,5 %.

Die langfristigen Verbindlichkeiten setzten sich zum 31. Dezember 2018 hauptsächlich aus Finanzschulden in Höhe von 198,1 Mio. EUR sowie Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen und pensionsähnlichen Verpflichtungen in Höhe von 80,0 Mio. EUR zusammen. Beide erhöhten sich jeweils nur leicht

um 6,9 Mio. EUR bzw. 0,4 Mio. EUR. Die latenten Steuerschulden stiegen um 7,4 Mio. EUR auf 49,7 Mio. EUR. Ursächlich hierfür waren in überwiegendem Maße aktivierte Entwicklungskosten, auf die entsprechende passive Steuerlatenzen gebildet wurden.

Der Buchwert der kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhte sich zum 31. Dezember 2018 im Vergleich zum Vorjahreswert um 73,6 Mio. EUR auf 410,1 Mio. EUR. Zum einen stiegen die kurzfristigen Finanzschulden um 59,5 Mio. EUR auf 70,4 Mio. EUR. Ursächlich war insbesondere die Inanspruchnahme der Kreditlinie des Konsortialkredits unter anderem zur Finanzierung des Standortprojekts in Dortmund. Zum anderen erhöhten sich die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten um 12,6 Mio. EUR. Dieser Anstieg war im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr durchgeführten Reorganisationsmaßnahmen zurückzuführen.

Die Vermögenslage der Wilo Gruppe stellte sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt dar:

VERMÖGENSLAGE

Mio. EUR	2018	%	2017	%
Langfristige Vermögenswerte	767,2	51,5	668,8	48,8
Vorräte	264,5	17,7	234,6	17,1
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	283,9	19,0	269,2	19,7
Zahlungsmittel	135,4	9,1	161,8	11,8
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	39,8	2,7	35,0	2,6
Gesamtvermögen	1.490,8	100,0	1.369,4	100,0
Eigenkapital	738,4	49,5	707,0	51,6
Langfristige Verbindlichkeiten	342,3	22,9	325,9	23,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	172,3	11,6	169,0	12,3
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	237,8	16,0	167,5	12,2
Gesamtkapital	1.490,8	100,0	1.369,4	100,0

Nichtfinanzielle Erfolgsfaktoren

Neben den finanziellen Steuerungsgrößen (nähere Erläuterungen dazu finden sich im Abschnitt „Geschäftsgrundlagen der Wilo Gruppe – Konzernorganisation und –steuerung“) sind für die strategische und operative Steuerung der Wilo Gruppe weitere nichtfinanzielle Erfolgsfaktoren von Bedeutung. Dazu gehören Mitarbeiter, effiziente Produktionsprozesse, ein integriertes Beschaffungsmanagement, Qualität und Ressourceneffizienz sowie Corporate Compliance.

Mitarbeiter

Die Wilo Gruppe steht für technologisch anspruchsvolle Produkte und Systemlösungen, die einen effizienten Umgang mit der Ressource Wasser ermöglichen. Basis und treibende Kraft für den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens sind die hoch engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Ihre Innovationsbereitschaft sowie ihr technologisches Know-how sichern die Zukunftsfähigkeit der Wilo Gruppe. Die Ingenieure, Techniker und Kaufleute bringen dazu Tag für Tag ihre unterschiedlichen Stärken und Kompetenzen mit Leidenschaft und Pioniergeist ein.

Auf Grundlage der Unternehmensstrategie werden die Schwerpunkte der Personalarbeit abgeleitet, umgesetzt und falls notwendig an neue Herausforderungen angepasst. Die Personalstrategie wird sowohl durch gesellschaftliche und personalwirtschaftliche Entwicklungen als auch durch langfristige Trends beeinflusst, die entsprechend in der Personalarbeit berücksichtigt werden. Die Wilo Gruppe hat das Ziel, auch langfristig als attraktiver Arbeitgeber am Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben. Das Personalwesen misst den nachfolgend dargestellten Aufgaben deshalb besondere Bedeutung bei.

eACADEMY Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter langfristig zu entwickeln und deren Potenziale zu entfalten, ist Kernaufgabe einer modernen Personalentwicklung und im Zuge der digitalen Transformation des Unternehmens unabdingbar. Um auf dem internationalen Arbeitsmarkt als erfolgreicher Arbeitgeber zu bestehen, investiert die Wilo Gruppe daher fortlaufend in den Wissensaufbau und –transfer der Beschäftigten.

Aus diesem Grunde wurde im Berichtsjahr die bestehende eLearning-Plattform sowohl im technischen als auch im Softskill-Bereich deutlich ausgebaut. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können nunmehr auf eine große Bandbreite von diversen modernen und maßgeschneiderten Lernoptionen wie Webinare, eLearnings oder eLectures zugreifen. Diese Auswahl ermöglicht es, jeden Lerntyp ganz individuell anzusprechen und gezielt weiterzuentwickeln.

Um eine an den individuellen Bedürfnissen angelehnte Entwicklung zu gewährleisten, werden den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern darüber hinaus funktionsbezogene Lerneinheiten zur Verfügung gestellt. Zusätzlich können in der eAcademy die persönliche Fortbildungshistorie und der Fortschritt des Wissensaufbaus verfolgt werden. Der Zugang zu den Kursinhalten ist weder zeitlich noch räumlich beschränkt. Die digitale Lernumgebung erlaubt es weltweit, sich individuell und flexibel fortzubilden. Damit wird allen Beschäftigten der Wilo Gruppe die Möglichkeit geboten, die individuellen Potenziale auszubauen und sich gezielt weiterzuentwickeln.

FÜHRUNG IM DIGITALEN ZEITALTER Mit der Digitalisierung und dem damit verbundenen technologischen Fortschritt wächst das Anforderungsprofil auch für die leitenden Angestellten. Zur optimalen Vorbereitung der Wilo-Führungskräfte auf ihre spezifischen Aufgaben im digitalen Zeitalter wurde ein entsprechendes Führungskräfteentwicklungsprogramm für das internationale

Top-Management entwickelt und im Berichtsjahr abgeschlossen. Dieses Programm wird derzeit für alle Standorte der Wilo Gruppe adaptiert und ausgerollt.

Neben der Behandlung von Themen wie e-Learning und Mitarbeiterführung im digitalen Wandel vermittelt das Programm primär die unternehmensweiten Führungsleitlinien. Diese wurden aus den relevanten Megatrends für die Wilo Gruppe, der Unternehmensstrategie mit der darin verankerten Digitalisierungsstrategie sowie den Unternehmenswerten abgeleitet. Bei Wilo steht dabei der Mensch jetzt und zukünftig, auch im Zeitalter des digitalen Wandels, stets im Mittelpunkt.

DIVERSITY MANAGEMENT Die Globalisierung und wachsende Vielfalt der Belegschaft eröffnen der Wilo Gruppe vielfältige Potenziale in der Zusammenarbeit und Nutzung von Ressourcen. Diversität eröffnet Chancen und bringt neue Aufgaben mit sich, die im Personalmanagement in vielerlei Hinsicht aufgegriffen werden. So fördert die Wilo Gruppe gezielt die interkulturelle Zusammenarbeit. Darüber hinaus werden moderne Arbeitsbedingungen geschaffen, die individuelle Unterschiede fördern und sich unmittelbar positiv auf den Unternehmenserfolg auswirken. Dank dieser Ausrichtung der Personalpolitik und Personalprozesse sowie zahlreicher, daraus abgeleiteter Aktivitäten und Maßnahmen werden die Beschäftigten motiviert, ihr Potenzial erfolgreich in die Organisation einzubringen.

Nach der Unterzeichnung der „Charta der Vielfalt“ im Jahr 2016 wurde im Berichtsjahr an vielen Wilo-Standorten zum zweiten Mal ein Diversity Day veranstaltet. Dieser stand 2018 im Zeichen der Internationalität. In diesem Zusammenhang entstand der Film „United in Diversity“, in dem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Wilo Gruppe ihre Zusammengehörigkeit trotz interindividueller Unterschiede zum Ausdruck bringen.

Darüber hinaus wurde 2018 ein Dashboard entwickelt, welches vielfältige Kennzahlen bezüglich der Entwicklung von Diversity visualisiert. Mit diesen Maßnahmen bekräftigt die Wilo Gruppe ihr Bekenntnis zur Anerkennung, Wertschätzung und Förderung der Vielfalt im gesamten Unternehmen.

TALENT MANAGEMENT Zu den Schlüsselaufgaben des Personalmanagements zählen der optimale Einsatz von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie die Nutzung und Weiterentwicklung von Wissen und Fähigkeiten. Beides leistet einen wesentlichen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit der Wilo Gruppe. Den Führungsnachwuchs aus den eigenen Reihen unterstützt und fördert die Wilo Gruppe mithilfe von etablierten internationalen Management Development Pools. Zudem unterstützen diese Programme maßgeblich die Bindung von Nachwuchsführungskräften an das Unternehmen. Im Berichtsjahr wurde das Programm auf internationaler, regionaler und lokaler Ebene konzeptionell überarbeitet und so auf die neue, funktionale Organisationsstruktur der Wilo Gruppe adaptiert.

NACHFOLGEPLANUNG Damit wichtige Schlüsselfunktionen zeit- und anforderungsgerecht intern besetzt werden können, wird in regelmäßigen Abständen eine systematische Nachfolgeplanung durchgeführt. Diese Maßnahme gewährleistet jederzeit einen stabilen und stetigen Geschäftsablauf. Als Voraussetzung für eine zielgerichtete Personalplanung und -entwicklung auf Team- bzw. Abteilungsebene ermittelt Wilo regelmäßig die Leistungs- und Entwicklungspotenziale der einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und trifft frühzeitig mögliche Nachfolgeregelungen. Individuelle Personalentwicklungsmaßnahmen und Karrierepfade sichern auf diese Weise stets einen anforderungsgerechten Personaleinsatz.

VERGÜTUNG Eine leistungsgerechte Vergütung der Beschäftigten ist ein bedeutendes Element der Personalpolitik der Wilo Gruppe. Dabei richtet sich die Vergütung von tariflich angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland nach den betrieblich gültigen Tarifregelungen. Außertariflich angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten zusätzlich zu ihrem Grundgehalt einen Bonus, der sowohl an Unternehmensziele als auch an die Erreichung persönlicher Ziele geknüpft ist. Grundlage der Vergütung sind klar dokumentierte, gruppenweit einheitlich formulierte Funktionsbeschreibungen. Auch bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Tochtergesellschaften orientiert sich die Vergütung an diesen Funktionsbeschreibungen. Dabei werden die örtlichen Gepflogenheiten sowie landesspezifischen Regelungen und Richtlinien berücksichtigt. Die Wilo Gruppe unterstützt ihr Personal bei der Altersvorsorge und bietet unter Berücksichtigung der Besonderheiten und Regeln einzelner Länder Vorsorgeleistungen an.

Im Geschäftsjahr 2018 waren weltweit durchschnittlich 7.830 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Wilo Gruppe beschäftigt (Vorjahr: 7.726). Zum 31. Dezember 2018 betrug die Mitarbeiterzahl 7.814 (Vorjahr: 7.802).

In den Regionen entwickelte sich die Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt wie folgt:

MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN			
	2018	2017	Veränderung %
Mature Markets	5.421	5.370	0,9
Emerging Markets	2.409	2.356	2,2
Gesamt	7.830	7.726	1,3

Produktion

Kern der globalen Produktionsstrategie (GPS) der Wilo Gruppe sind Gestaltungsleitsätze, nach denen alle Produktionsstandorte und Tochtergesellschaften ausgerichtet werden. Ziel ist es, weltweit an jedem Ort und zu jeder Zeit eine schnelle und effiziente Kundenbelieferung mit dem richtigen Produkt und Service sicherzustellen. Tiefe Marktkennntnis und das transparente Wilo-Produktionsnetzwerk sind dafür wesentliche Voraussetzungen. Strategische Entscheidungen wie Volumenallokationen und Investitionen werden systematisch aufeinander abgestimmt. Auf diese Weise harmoniert die Wilo Gruppe ihre Produktionsprozesse weltweit. Die so abgeleitete globale Lokalisierungsstrategie wird regelmäßig überprüft und auf die jeweiligen Marktbedürfnisse angepasst.

Die Wilo Gruppe ist darauf ausgerichtet, die operative Effizienz ihrer weltweiten Produktionsstandorte stets auf höchstem Niveau zu halten und fertigungstechnologisch eine Vorreiterrolle einzunehmen. Die Erreichung dieser Ziele ist Hauptaufgabe des globalen Produktionstechnologiemanagements. Es entwickelt die fertigungstechnologische Ausrichtung auf Basis der Unternehmensstrategie, Wettbewerbssituation und technologischen Kernkompetenz. Für jeden Produktionsstandort werden die optimalen fertigungstechnologischen Lösungen identifiziert und deren planmäßiger Einsatz gewährleistet. Zusätzlich wird aktiv an der Umsetzung der Vision Industrie 4.0 gearbeitet. Abgeleitet aus der Digitalisierungsstrategie des Unternehmens wurde eine globale Industrie 4.0-Strategie erarbeitet. Sie zielt darauf ab, operative Prozesse schrittweise autonomer und damit effizienter ablaufen zu lassen. Die entsprechenden Projekte sind sehr vielfältig und reichen von Piloten zu fahrerlosen Transportsystemen in Logistik und Fertigungslinie über Systeme zur Montageassistenz bis hin zur Machine-to-Machine-Interaktion. Des Weiteren werden innovative additive Fertigungsverfahren (3D-Druck) in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern auf ihre wirtschaftliche Einsatzfähigkeit untersucht. Auf diese Weise werden Potenziale frühzeitig erkannt und für die Wilo Gruppe nutzbar gemacht.

Über das Wilo-Produktionssystem (WPS) sind die Prinzipien und Methoden schlanker Produktionssysteme fest im Unternehmen verankert. Das WPS legt für alle Produktionsstätten verbindliche Vorgaben zur Gestaltung, Implementierung, Kontrolle und Verbesserung von Prozessen fest. Je nach Standort und Region werden sie an die unternehmensspezifischen und lokalen Gegebenheiten angepasst.

Abgeleitet aus der Unternehmensstrategie und den darauf basierenden jährlichen Geschäftsbereichs- und Werkszielen gibt das WPS den Rahmen und die Richtung für kontinuierliche Verbesserungsaktivitäten und einen zielgerichteten Einsatz der Methoden vor. Mit Unterstützung der Gruppenfunktion Operational Excellence definiert dazu jede operative Organisations- bzw. Produktionseinheit einen jährlichen Zielplanungs- und Zielumsetzungsprozess (Policy Deployment). Dieser Prozess wird stufenweise bis auf die einzelnen Abteilungen heruntergebrochen, mit dem Ziel, durch Einbindung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Kultur der kontinuierlichen Verbesserung zu sichern und zu fördern. Im Fokus steht dabei die Wertschöpfung aus Sicht der Kunden. Alle Wertströme im Wilo-Produktionsnetzwerk richten sich daher an den Kundenbedürfnissen aus. Die einzelnen Wertschöpfungsstufen sind effizient und flexibel gestaltet. Die WPS-Methoden und -Standards stellen den Rahmen zur Erreichung der Kundenbedürfnisse in Bezug auf Qualität, Kosten und Lieferzeiten. Wesentliche Elemente des WPS sind unter anderem die Standardisierung von Prozessen, die Vermeidung von Verschwendung, das Wertstromdesign sowie die Integration relevanter Lean-Prinzipien in die Produkt- und Prozessentwicklung. Abteilungsübergreifende Steuerungsstrukturen stellen im Abgleich mit den übergeordneten Zielen sicher, dass alle WPS-Aktivitäten kontinuierlich überwacht, abgestimmt und kommuniziert werden. Die WPS-Philosophien sind bereits bei der Konzepterstellung und Planung von neuen Standorten richtungsgebend und fest etabliert. So können verschwendungsfreie Prozesse gestaltet werden.

In jeder Produktionsstätte wird die Anwendung der WPS-Systematik einem jährlichen Bewertungsverfahren unterzogen. Dabei werden für die Themen Werkstrategie, System- und Prozessverbesserung sowie Befähigung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Reifegrade festgelegt. Basierend auf diesen Reifegraden wird für jede Produktionsstätte ein Verbesserungsplan erstellt, der Potenziale aufzeigt und die Ausrichtung für die nächsten zwölf Monate beschreibt.

Am Hauptsitz der Wilo Gruppe in Dortmund investiert das Unternehmen unter Berücksichtigung der Anforderungen an Wachstum, Infrastruktur und Modernisierungsbedarf unter anderem in eine Smart Factory. In diesem vollständig neuen Produktionskomplex wird die Fertigung gänzlich neu konzipiert. Damit wird ein Meilenstein in Bezug auf die digitale Transformation und Industrie 4.0 gesetzt, der auch die Bedeutung Dortmunds als Hightech-Standort unterstreicht.

Kern dieses strategischen Standortentwicklungsprojekts ist ein neues, zukunftsfähiges Produktions- und Logistikkonzept für eine wandlungsfähige und verschwendungsarme Produktion. Charakteristisch sind ein optimal und geradlinig ausgerichteter Materialfluss und ein entsprechendes Gebäudelay-out. Ferner wurden weitere Umsetzungsschritte für den zukünftigen Produktionsstandort erarbeitet. Der Transformationsprozess hin zur Fabrik der Zukunft erfolgt durch übergeordnete Projekte entlang der gesamten Lieferkette. Ziel ist die Etablierung eines transparenten und wandlungsfähigen Produktionsstandorts mit effizienten und stabilen Prozessen, die eine noch stärkere Wertstromorientierung und Ausrichtung nach dem Kundentakt als bisher erlauben. Dabei geht es in erster Linie um die durchgängige Planung und Steuerung der Kundenaufträge, die sinnvolle Verknüpfung der Produktionsprozesse, die Verbesserung der Inbound- und Intra-Logistikprozesse, die systemische Integration der Lieferanten sowie einen optimalen und transparenten Informationsfluss innerhalb der Lieferkette. Zudem stehen die Absicherung stabiler Produktionsprozesse und die Qualität der Zulieferungen

im Fokus ebenso wie die Erarbeitung von Konzepten hinsichtlich der zukünftigen Anforderungen der Smart Factory an Arbeitszeit und Entlohnungssysteme. Alle Teilprojekte werden durch ein dediziertes Projektmanagement begleitet, das speziell die digitale Transformation aller Produktions- und Logistikprozesse steuert. Zudem wurde ein umfassendes Veränderungsmanagement etabliert, das die Einbindung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Transformationsprozess sicherstellt. Hierzu wird unter anderem ein Smart-Training-Room etabliert, in dem Prozesse möglichst realitätsnah abgebildet und neue digitale Anwendungen geübt werden können. Ziel ist es, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frühzeitig auf die neuen Aufgaben und das zukünftige Arbeitsumfeld vorzubereiten, um so mögliche Unsicherheiten bereits im Voraus abzubauen.

Im Einklang mit der Digitalisierungsstrategie werden fortlaufend neue Technologien wie die Vernetzung von Maschinen und Produkten analysiert und erprobt. Die Vernetzung ermöglicht eine Echtzeitprüfung von Prozessdaten in der Produktion. Die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie erfordert neben einer leistungsfähigen IT-Infrastruktur vor allem stabile Prozesse. Diese Voraussetzungen werden mit der Umsetzung des neuen, zukunftsfähigen Produktions- und Logistikkonzepts für die Smart Factory in Dortmund sichergestellt.

Beschaffung

Als produzierendes Technologieunternehmen ist Wilo in hohem Maße von der Entwicklung der Materialkosten abhängig. Darüber hinaus beeinflussen bereits die Leistungen der Partner entlang der gesamten Lieferkette den Erfolg und die Qualität der Wilo-Produkte nachhaltig.

Das effiziente, integrierte Beschaffungs- und Lieferantenmanagement der Wilo Gruppe ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Erreichung der gesteckten Unternehmensziele, vor allem für die Beschleunigung des profitablen Wachstums. Deshalb sind

sämtliche Beschaffungsaktivitäten auf ein jederzeit ausbalanciertes Verhältnis aus Qualität, Innovationen, flexiblen und sicheren Versorgungsstrukturen sowie wettbewerbsfähigen Kosten und Preisen ausgerichtet.

Für dieses Ziel hat der Bereich Group Procurement & Supply Chain Management ein klar strukturiertes globales Warengruppen-Managementsystem mit entsprechenden warengrupenspezifischen Strategien sowie ein internationales Partner- und Lieferantennetzwerk etabliert. Die aus diesen Strategien resultierenden Aktivitäten werden konsequent umgesetzt, sodass die erhöhten Anforderungen an Kostenziele, Qualitätsrichtlinien, Lieferperformance und entsprechende Nachhaltigkeitsaspekte erfüllt werden.

Um weitere Synergiepotenziale zu schaffen, wird das gruppenweite Rohstoff- und Materialmanagement fortlaufend ausgebaut und optimiert. Effiziente und standardisierte Einkaufsprozesse sind wichtige Voraussetzungen für hohe Verlässlichkeit und ausgeprägte Wirtschaftlichkeit. Verschärfte Umweltschutzaufgaben in China und die daraus resultierenden unverzüglichen Schließungen von Minen und Stahlwerken führten im Jahresverlauf 2018 zu einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Rohstoffen und Komponenten. Ebenso waren auf dem Weltmarkt eine deutliche Verknappung bei elektronischen Bauteilen und ein starker Anstieg der Rohstoffpreise zu verzeichnen. Die grundsätzlich auf Langfristigkeit und Fairness angelegten Partnerschaften mit den Lieferanten weltweit trugen maßgeblich dazu bei, die Belastungen durch die generelle Materialverknappung und die gestiegenen Rohstoffpreise für die Wilo Gruppe zumindest teilweise zu begrenzen.

Die beiden Einkaufsbereiche der Wilo Gruppe, Produktionsmaterial sowie Nichtproduktionsmaterial & Dienstleistungen, entwickeln sowohl die Einkaufs- und Beschaffungsprozesse als auch die notwendigen Methoden und Instrumente kontinuierlich weiter. Unter Berücksichtigung der spezifischen Warengrup-

penstrategien trugen diese international implementierten und in Bezug auf strukturierte Ausschreibungen, Verhandlungen und Vergabeaktivitäten überwiegend hoch standardisierten Prozesse im Geschäftsjahr 2018 dazu bei, die Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten zu optimieren. Zudem konnten weitere leistungsstarke Partner nominiert werden.

Die Wilo Gruppe verfügt darüber hinaus über ein effizientes Supplier Relationship Management (SRM). Mit dem SRM werden die Standardisierung und Automatisierung entsprechender Geschäftsprozesse stetig vorangetrieben. Gestützt auf das WILO Purchasing Collaboration Portal (WPC), einem leistungsfähigen elektronischen Beschaffungssystem, werden die Prozesszeiten im Unternehmen deutlich verkürzt. Wesentliche Effizienzsteigerungen im Einkauf erzielt die Wilo Gruppe mittels des elektronischen Datenaustauschs zwischen Wilo und ihren Lieferpartnern durch EDI- (Electronic Data Exchange) bzw. WebEDI-Anbindungen und mithilfe der Anwendung systemgestützter Anfrage- bzw. Abfrageprozesse.

Als Bestandteil der digitalen Transformation wurde 2018 das Projekt zur Einführung eines neuen Lieferantenmanagementsystems mit dem Ziel der nachhaltigen Prozesskostenoptimierung fortgeführt. Ein wichtiges Element dieses Systems ist das Lieferantenportfoliomanagement zur Komplettabdeckung sämtlicher Phasen der Lieferantenbeziehungen. Es beinhaltet unter anderem die eigenständige onlinegestützte Registrierung potenzieller Zulieferer mit den entsprechenden Angaben zu den vom Lieferanten angebotenen Komponenten und Dienstleistungen sowie vorhandenen Zertifikaten. Das Lieferantenmanagementsystem der Wilo Gruppe hat die Aufgabe, durch weitere Optimierung der Lieferantenstruktur Kosteneinsparungen bei gleichzeitiger Beibehaltung höchster Liefertreue und Qualität zu generieren. Die mit der digitalen Transformation forcierte Automatisierung und höhere Standardisierung der Einkaufsprozesse leisten dazu einen wichtigen Beitrag.

In enger Zusammenarbeit mit dem Value Management werden kontinuierlich sowohl für den Produktionsmaterialeinkauf als auch für den Einkauf von Nichtproduktionsmaterial und Dienstleistungen diverse Einkaufsprozesse sowie Materialkosten analysiert, um Potenziale zur Kosteneinsparung zu realisieren.

Im Geschäftsjahr 2018 lag der Fokus beim Einkaufsbereich Nichtproduktionsmaterial & Dienstleistungen weiterhin auf einer intensivierten Internationalisierung und der warengruppenspezifischen Analyse der Lieferantenmarktstruktur. Darüber hinaus wurden gruppenweite, regionale und nationale Synergiepotenziale ermittelt. Durch die neu etablierte funktionale Organisationsstruktur konnte die gruppeninterne Zusammenarbeit weiter verbessert werden, wodurch sich ein erhöhtes Potenzial zur Kostenoptimierung ergibt. Des Weiteren konnten sowohl der Grad der Geschäftsprozessautomation kontinuierlich erhöht als auch die Integration der einzelnen Anwendungen optimiert werden.

Das vor einem Jahr etablierte Konzept der Topic Days wurde 2018 fortgeführt. So fanden beispielsweise Topic Days für die Lieferantenintegration und Logistikkonzepte am Standort Dortmund statt. Gemeinsam mit internationalen Lieferanten wurden dabei in funktionsübergreifenden Teams Lösungen zu spezifischen Fragestellungen bzw. Technologieanforderungen erarbeitet. Auf diese Weise konnten neue Technologien, Know-how und Innovationspotenziale der Partner der Wilo Gruppe bestmöglich und frühzeitig in die Wertschöpfungskette integriert werden. Das Konzept der Topic Days liefert somit entscheidende Beiträge zur digitalen Transformation und zur Entwicklung innovativer Produkte.

Qualität

Als Premiumanbieter stellt die Wilo Gruppe entlang der gesamten Wertschöpfungskette höchste Ansprüche an eine verlässlich hohe Qualität ihrer Produkte und Servicedienstleistungen. Qualitätssicherung ist daher eine der Kernaufgaben im Unternehmen. Sie beginnt bereits bei der Entwicklung von Produkten und dem Einkauf von Komponenten und erstreckt sich über die Produktion bis

zum Kundenservice. Im Zentrum der Maßnahmen zur Qualitätssicherung stehen die Kunden mit ihren spezifischen Anforderungen und ihre Zufriedenheit mit den Leistungen der Wilo Gruppe.

Der Bereich Group Quality stellt das systematische Qualitätsmanagement in der Unternehmensgruppe sicher und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zum strategischen Unternehmensziel der Beschleunigung des profitablen Wachstums. Das Qualitätsmanagement ist über das sogenannte House of Quality organisiert.

Im Berichtsjahr wurde die Organisation von Group Quality grundlegend verändert. Der Bereich wurde entsprechend der im Berichtsjahr eingeführten, ganzheitlich funktional ausgerichteten Aufbauorganisation der Gruppe neu ausgerichtet. Damit können unter anderem Prozesse, Zuständigkeiten und Schnittstellen weltweit noch stärker vereinheitlicht werden. Zudem wird auf diese Weise ein auf allen Ebenen und an allen Standorten gleich hoher Qualitätsstandard sichergestellt. Das sogenannte House of Quality besteht grundsätzlich unverändert aus vier Säulen/Prozessen. Dabei bleiben „Preventive Quality“, „Customer Quality“ und „Supplier Quality“ in ihrer Zielausrichtung bestehen. Sie werden nun aber international als Gruppenfunktion betreut und weiter vorangetrieben. Die Säule „Production Quality“ wurde mit den zuvor lokal organisierten, operativen Qualitätseinheiten der Produktionswerke zentral zusammengefasst.

Das Fundament des House of Quality bildet die Systemqualität mit den Bereichen „System Quality“, „HSE“ (Health, Safety, Environment) und „PCI“ (Product Compliance Intelligence).

Die einzelnen Säulen/Prozesse des House of Quality werden stetig weiterentwickelt. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Implementierung und Harmonisierung der weltweiten Prozesse und der gruppenweiten Strategie. Ziel ist es, damit die Effizienz und Schnelligkeit der internationalen Organisation zu steigern und somit die Qualität stetig zu verbessern.

Die Preventive Quality-Aktivitäten zielen unter anderem darauf ab, bereits in der Entwicklungsphase von neuen Produkten mögliche Produktrisiken frühzeitig zu identifizieren und diese durch geeignete Maßnahmen sowie eine optimale Gestaltung der Produktionsprozesse zu vermeiden. Auf diese Weise werden zum einen positive Effekte für die komplette Wertschöpfungskette erzielt. Zum anderen wird die Wilo Gruppe ihrem Anspruch an eine bestmögliche Erfüllung immer höherer Kundenanforderungen gerecht. Mithilfe der Wilo Development Guideline und des Development Cockpits konnte 2018 die Transparenz in Entwicklungsprojekten maßgeblich gesteigert werden. Dies lässt eine noch schnellere und kurzfristigere Reaktion auf mögliche Probleme zu. Zusätzlich wurden die sogenannten Milestone Reviews im Rahmen des Entwicklungsprozesses standardisiert. Diese werden nun durch Preventive Quality koordiniert und durchgeführt. Darüber hinaus lag 2018 der Qualifizierungsreifeegrad von Produkten und Prozessen im Fokus der Preventive Quality-Aktivitäten.

Die Säule Production Quality hat die Aufgabe, die Produktionsprozesse methodisch zu unterstützen, um über eine hohe Prozessstabilität eine zuverlässige Produktionsqualität sicherzustellen. Im Rahmen der sogenannten Quality Hour erfolgt regelmäßig mit allen Standorten eine enge Abstimmung qualitätsrelevanter Kennzahlen. So werden Standardprozesse gruppenweit harmonisiert und eine einheitliche Methodik zur qualitätsrelevanten Überwachung der Produktionsprozesse gewährleistet. Auch zukünftig will die Wilo Gruppe eine stabile Qualität in den Produktionsprozessen garantieren. Für die in Dortmund entstehende Smart Factory sind dabei der Ausbau der digital erfassten Prozesskennzahlen und die Anwendung modernster Qualitätsstandards von zentraler Bedeutung. Unterstützend werden sogenannte Auto-Quality-Projekte zur Absicherung der Stabilität der zukünftigen Produktionsprozesse in der Smart Factory und der Qualität der Zulieferungen durchgeführt.

Die Aktivitäten der Säule Customer Quality sind darauf ausgerichtet, die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern und dabei eine Reduktion bzw. Vermeidung von Gewährleistungskosten zu erzielen. Wichtige Bestandteile sind die Sammlung und Auswertung von Reklamationsdaten sowie der enge und durch monatliche Abstimmungsrunden regelmäßige Kontakt zu den Tochtergesellschaften. Aus den gewonnenen Erkenntnissen werden die Top-Qualitätsthemen abgeleitet und entsprechend priorisiert, sodass gezielte Fehlerbeseitigungsprojekte durchgeführt werden können. Ziel ist es, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Garantiekosten entsprechend zu reduzieren. 2018 wurden fünf weitere Top-Qualitätsthemen bearbeitet, sodass nun insgesamt 68 Quality-Updates zur Verfügung stehen. Die Tochtergesellschaften der Wilo Gruppe erhalten damit strukturierte Informationen zu den Ursachen identifizierter Qualitätsmängel sowie zu Maßnahmen und Reparaturlösungen, um Mängel nachhaltig abzustellen. Standardisierte Berichtsstrukturen für die weltweiten Reklamationsdaten mittels Isochron-Charts stellen eine professionelle Nachverfolgung dieser Optimierungsmaßnahmen sicher. Um bei etwaigen Garantieentscheidungen einen effizienten und schnellen Prozess für den Kunden zu gewährleisten, wurde 2017 eine erste sogenannte Trouble Shooting-Guideline entwickelt und den Tochtergesellschaften zur Verfügung gestellt. Diese Aktivitäten wurden im Berichtsjahr weiterverfolgt, sodass nun über alle Produktlinien hinweg eine umfassende Trouble Shooting-Guideline zur Verfügung steht. Die Aktivitäten von Customer Quality erzielten 2018 eine Reduktion der Garantiekosten um 6,7 % gegenüber dem Vorjahr.

Im Supplier Quality-Management, der vierten Säule im House of Quality, wird die Lieferantenqualität während des gesamten Produktlebenszyklus systematisch und in enger Zusammenarbeit mit Einkauf und Produktion gesteuert. Qualitätskosten, die durch Mängel bei angelieferten Kaufteilen entstehen können, werden auf diese Weise minimiert und eine zuverlässige Lieferantenqualität sichergestellt. Neben der fortlaufenden Verbesserung der Qualität sowie der kontinuierlichen Reduktion der ppm-Kenn-

zahlen, lag der Fokus 2018 auf der Implementierung der neuen funktionalen Aufbauorganisation. Durch die Straffung der Auditplanung, einen verbesserten Wissensaustausch sowie eine Dynamisierung der Wareneingangsprüfung und die Standardisierung von Prozessen konnten Synergien geschaffen werden. Des Weiteren wurden die Transparenz von Prüfergebnissen unter anderem aus der Überprüfung der Lieferantenqualität durch detailliertere Balance Score Cards verbessert. Ebenso standen 2018 die engere Verbindung und der stärkere Austausch mit der Gruppenfunktion Group Procurement & Supply Chain Management im Zentrum der Aktivitäten. Ziel war es, das Supplier Quality-Management mit seinen Qualitätsaspekten bereits zu einem frühen Zeitpunkt in die Lieferantenauswahl einzubinden. So werden spätere Risiken minimiert oder von Beginn an ausgeschlossen.

Das integrierte Managementsystem für QHSEE (Qualität, Gesundheit, Sicherheit, Umwelt, Energie) definiert Standards und Methoden, die sicherstellen, dass alle relevanten Rechts- und Normen Anforderungen erfüllt werden. Zentrale Instrumente sind hierfür digitale Rechtsinformationssysteme sowie das gruppenweite Prozess- und Dokumentenmanagement. Ein wesentlicher Meilenstein bestand 2018 in der erfolgreichen Rezertifizierung nach ISO 9001:2015 und ISO 14001:2015. Alle Wilo Standorte erfüllen nun die neuen Anforderungen.

Im Teilbereich Arbeitssicherheit, Gesundheit und Umwelt (HSE) lag der Fokus 2018 auf der Entwicklung und Umsetzung von präventiven Maßnahmen, um das Null-Fehler-Ziel (Vision Zero) zu erreichen. Hervorzuheben ist die Implementierung von gruppenweiten Standards zu den wesentlichen Unfallrisiken sowie die Einführung von Instrumenten zur Verbesserung der Sicherheitskultur. Hierzu zählen regelmäßige Kommunikationsroutinen, standortübergreifende Unfallverhütungsmaßnahmen und eine verstärkte Visualisierung von Arbeitssicherheit in den Werken.

Angesichts der wachsenden Produktvielfalt sowie der unterschiedlichsten regulatorischen Anforderungen in den einzelnen Absatzmärkten ist das Thema produktbezogene Compliance von großer Bedeutung. Der Bereich Product Compliance Intelligence (PCI) analysiert und bewertet weltweit technische Bestimmungen, zu deren Einhaltung die Wilo Gruppe gesetzlich verpflichtet ist oder die sich als Industriestandard etabliert haben. Er stellt sicher, dass Risiken aus den sich stetig ändernden länderspezifischen technischen Vorgaben frühzeitig identifiziert werden können. Zudem können auf diese Weise proaktiv entsprechende Maßnahmen in Bezug auf Produktdesign, Produktion oder Dokumentation eingeleitet werden. So sind die länderindividuelle Produktkonformität und damit ein globaler Marktzugang jederzeit gewährleistet. Langfristiges Ziel ist es darüber hinaus, vermeintliche Nachteile in Vorteile umzuwandeln, beispielsweise technische Barrieren als Wettbewerbsvorteil und Innovationsquelle zu nutzen.

Ressourceneffizienz

Der Megatrend Globalisierung ist ein Treiber für die sich weltweit verschärfende Ressourcenknappheit. Dies erfordert immer konsequenter eine sehr hohe Effizienz im Umgang mit Ressourcen und bei deren Nutzung. Diese Herausforderung ist für die Wilo Gruppe von besonderer Relevanz. Aus diesem Grund ist Ressourceneffizienz seit vielen Jahren ein fest verankertes Unternehmensziel, das systematisch und wirksam verfolgt wird. Die zahlreichen Produktinnovationen der Wilo Gruppe, die international effizienzbezogene Technologie- und Produktstandards im Markt gesetzt haben, sind dabei nur ein Aspekt des nachhaltigen Umgangs mit Ressourcen.

Produktrecycling ist eine weitere bedeutende Dimension der Ressourceneffizienz. Hauptansatzpunkt ist hier ein langfristig möglichst ressourcenschonendes Handeln am Ende des Produktlebens. Dafür sollen alte, aus dem Markt retournierte Produkte so sortenrein wie möglich getrennt und aufbereitet werden können. Schon in den Frühphasen eines Produktlebenszyklus bestehen

Potenziale für Ressourceneffizienz. Mittels Ökodesign-Vorgaben berücksichtigt Wilo deshalb bereits bei jeder Produktneuentwicklung eine recyclinggerechte Konstruktion unter Berücksichtigung von Demontage- und Wiederverwertungsaspekten wie auch der dafür notwendigen, recyclinggerechten Fertigungsprozesse. Dazu wurde eine unternehmensinterne Richtlinie entwickelt, die auf der VDI-Richtlinie 2243 und der Ökodesign-Direktive der Europäischen Kommission basiert. Wilo schafft damit frühzeitig die Voraussetzungen für ein effektiv und effizient recycelbares Produkt am Ende seines Lebenszyklus. Die mögliche Recyclingquote einer Wilo-Pumpe beträgt so nahezu 100 %. Des Weiteren führt Wilo Magnete mit ressourcenkritischen Seltenen Erden wieder in den Fertigungsprozess zurück. Gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Industrie werden Forschungsprojekte durchgeführt, die Möglichkeiten einer noch weitreichenderen und effizienteren Wiederverwertung der Magnete bzw. der Optimierung des Rücknahmeprozesses von Altprodukten untersuchen.

An den Standorten Dortmund und Hof werden unter Federführung der Gruppenfunktion Quality moderne Analysis, Repair & Recycling Center betrieben. Unter dem Leitbild „Vermeidung durch Verwendung vor Verwertung und Entsorgung“ werden hier unter anderem gruppenweite Recycling-Standards entwickelt. Diese berücksichtigen auch die Nutzung von Potenzialen in den Bereichen Fertigung und Produktretouren. Ein IT-gestützter Prozess gibt dem werkseigenen Kundendienst die Möglichkeit, bestimmte Ersatzteile zielgerichtet direkt aus der Retourenbearbeitung zu verwenden. Komponenten, die während ihrer Betriebszeit keinem Verschleiß unterlagen, werden auf diese Weise effizient und ressourcenschonend durch das Repair Center genutzt. So können jährlich rund 30.000 Bauteile im Kreislauf gehalten werden. Komponenten, die nicht wiederverwendet werden können, werden sortenrein getrennt und über einen zertifizierten Verwertungspartner in den Wertstoffkreislauf zurückgeführt.

Durch die Formulierung präziser Anforderungen an eine recycling-gerechte Produktgestaltung unterstützt der Bereich Recycling darüber hinaus auch die Produktentwicklung. Ebenso werden gruppenweit die vorhandenen Prozesse analysiert und geeignete Kennzahlen erstellt, die eine Bewertung und Priorisierung von Recyclingaktivitäten ermöglichen. Oberstes Ziel ist es, die Recyclingaktivitäten so zu konzipieren und zu koordinieren, dass sie sowohl ökologischen als auch ökonomischen Nutzen stiften.

Für sämtliche neu zu errichtenden Produktions- und Verwaltungsgebäude hat sich die Wilo Gruppe selbst hohe ökologische Standards gesetzt. Weltweit werden Wilo-Gebäude nach Gebäudestandards geplant, erstellt und betrieben, die auf Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit ausgerichtet sind. Für die neuen Gebäude, die Wilo in den letzten Jahren in Korea, China, Indien, der Türkei, Russland, Dubai und Kasachstan fertiggestellt hat, wurde eine LEED-Zertifizierung in Gold erreicht. LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ist ein ökologischer Gebäudestandard, der vom U.S. Green Building Council entwickelt wurde. Er gibt strenge Standards für umweltfreundliches, ressourcenschonendes sowie nachhaltiges Bauen vor. Die geplanten modernen Produktions- und Verwaltungsgebäude am Standort Dortmund werden ebenfalls mit diesen hohen Standards hinsichtlich Ressourceneffizienz konzipiert und realisiert.

Corporate Compliance

Eine Grundlage für den nachhaltigen Erfolg der Wilo Gruppe sind nicht zuletzt die gemeinsamen Wertvorstellungen und ethischen Prinzipien, an denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihr tägliches Handeln ausrichten. Der Vorstand der Wilo Gruppe bekennt sich daher klar zu den Wilo-Grundwerten Integrität, Fairness, Respekt, Leidenschaft und Verantwortung. Sie sind Ausgangspunkt für das gemeinsame Grundsatz- und Wertesystem über alle Kulturkreise hinweg. Der darauf basierende Verhaltenskodex „Verantwortlich Handeln“ definiert die verbindlichen Wilo-Prinzipien für das Handeln jeder Führungskraft und jedes Mitarbeiters der Wilo Gruppe.

Zentrale Wilo-Prinzipien sind unter anderem die:

- Einhaltung sozialer Grundprinzipien wie das Respektieren der Menschenrechte, die Gleichbehandlung und Chancengleichheit,
- Einhaltung internationaler und nationaler Gesetze, Verordnungen und Normen,
- nachhaltige Unternehmensentwicklung unter Berücksichtigung von Ökonomie, Ökologie und sozialen Themen,
- Verpflichtung zu fairen Wettbewerbspraktiken,
- Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften im Umgang mit unseren Geschäftspartnern,
- Verpflichtung zu fairen Arbeitsbedingungen und einem vertrauensvollen Umgang der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter miteinander.

Organisatorisch verankert und gesichert ist die Corporate Compliance in der Wilo Gruppe durch das Compliance Office sowie den Leiter der Gruppenfunktion Group Internal Audit & Compliance. Der Leiter Group Internal Audit & Compliance berichtet direkt an den Chief Financial Officer über Vorgänge, die Compliance betreffen. Das Compliance Office verantwortet unter anderem das Wilo Business Keeper Monitoring System (BKMS®). Mithilfe dieses zertifizierten Hinweisgebersystems können sowohl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch Externe Verstöße gegen den Verhaltenskodex vertraulich und anonym melden. Neben dem Vorstand wird dem Audit Committee regelmäßig sowie fallbezogen über Compliance-Vorgänge berichtet.

Im Berichtsjahr wurde zur Stärkung der Compliance-Kultur und des Verständnisses für relevante Compliance-Regelungen bei allen Führungskräften und Mitarbeitern die gruppenweite e-Learning-Initiative mit dem Schwerpunktthema Wettbewerbsrecht fortgeführt. Ergänzend hierzu wurden durch das Compliance Office internationale Trainingsveranstaltungen mit Führungskräften in den verschiedenen Vertriebsregionen weltweit durchgeführt. Die Compliance-Verantwortlichen in den Tochtergesellschaften setzen

sukzessive ein gruppenweit einheitliches Trainingskonzept für alle lokalen Mitarbeiter um. Darüber hinaus wurden die Regelungen zur Korruptionsprävention weiter verfeinert und deren Überwachung stärker systematisiert.

Diese Aktivitäten sind Teil der kontinuierlichen Weiterentwicklung und Verfeinerung des bestehenden Compliance Management Systems (CMS), unter anderem in Anlehnung an die Empfehlungen der Norm ISO 19600:2014 „Compliance Management Systeme“. Mittelfristig strebt die Wilo Gruppe eine Zertifizierung des CMS gemäß dem Prüfungsstandard 980 „Grundsätze ordnungsgemäßer Prüfungen von Compliance Management Systemen“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) an.

Aufbauend auf der 2017 durchgeführten Analyse der Anforderungen gemäß der europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) wurden die seinerzeit abgeleiteten Maßnahmen und Konzepte bezüglich Datenschutzorganisation, -prozessen, richtlinien und -dokumentation mit Blick auf deren europaweite Wirksamkeit zum 25. Mai 2018 umgesetzt. Verbunden hiermit waren unter anderem Anpassungen der Verfahrensverzeichnisse, Aktualisierungen der Verträge zur Auftragsdatenverarbeitung mit Dienstleistern sowie Ergänzungen der Datenschutzerklärungen auf den Internetseiten. Darüber hinaus wurden 2018 erneut umfassende e-Learning-Kampagnen durchgeführt, die in den Folgejahren konsequent fortgesetzt werden.

Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage

Die Wilo Gruppe blickt auf ein herausforderndes Geschäftsjahr 2018 zurück. Nach einem konjunkturell guten Start flachte der Aufschwung im Jahresverlauf zunehmend ab. Die geopolitischen und wirtschaftlichen Risiken nahmen zu und die Unsicherheit unter den Marktteilnehmern stieg zunehmend. Der Handelsstreit zwischen China und den USA, die Sanktionen gegen den Iran und Russland, Italiens hohe Verschuldung sowie die Sorge vor einem harten Brexit waren nur einige der globalen Unsicherheitsfaktoren. Die politische und wirtschaftliche Lage in der Türkei – einem für die Wilo Gruppe wichtigen Markt – hat sich im Jahreslauf massiv verschlechtert und auch in Argentinien weitete sich die Wirtschaftskrise aus. Nach Jahren, in denen sich die Weltwirtschaft in einem kräftigen Aufwärtstrend befunden hat, mehren sich die Anzeichen für ein Abflauen der Wachstumsdynamik. In diesem anspruchsvollen Umfeld konnte die Wilo Gruppe im neunten Jahr in Folge ihre Umsatzerlöse steigern und hat mit 1.463,5 Mio. EUR einen neuen Rekordumsatz erzielt.

Das kräftige währungsbereinigte Umsatzwachstum von 6,2 % bestätigt die strategische Ausrichtung und verdeutlicht die Wirksamkeit der zur Umsetzung der Ambition 2025 gestarteten acht großen Wachstumsinitiativen. Unter Berücksichtigung der erheblichen negativen Währungseffekte betrug das Umsatzwachstum 2,7 %. Damit wurde die ursprüngliche Planung für 2018, die ein Wachstum von rund 3 % vorsah, realisiert.

Wachstumstreiber blieb der asiatische Raum, auch wenn die Entwicklung der Umsatzerlöse deutlich durch die Abwertung verschiedener Währungen gedämpft wurde. In China, Indien und Korea konnte die Wilo Gruppe ihre Marktpräsenz weiter ausbauen. Hohe Zuwachsraten wurden auch in Osteuropa, den USA sowie im Nahen Osten und in Afrika erzielt. Die Integration der 2017 erworbenen Geschäftsaktivitäten von Weil & Scot unter dem

Das kräftige währungsbereinigte Wachstum von 6,2 % bestätigt die strategische Ausrichtung und verdeutlicht die Wirksamkeit der zur Umsetzung der Ambition 2025 gestarteten acht großen Wachstumsinitiativen.

Dach der Wilo USA verläuft planmäßig und erfolgreich. Wilo USA wird schon 2019 zu den profitabelsten Gesellschaften der Unternehmensgruppe gehören.

In Russland erzielte die Wilo Gruppe im Berichtsjahr ein solides Wachstum. Mit der Produktionsstätte in Noginsk nahe Moskau ist die Wilo Gruppe in der Lage den lokalen Markt effizient, kundenspezifisch und anforderungsorientiert zu bedienen. Sie profitiert zudem von den zunehmenden Lokalisierungstendenzen.

In Europa war die Entwicklung sehr heterogen. Während in Osteuropa, insbesondere in Polen, kräftige Zuwächse erzielt werden konnten, gingen die Umsatzerlöse in Frankreich und Großbritannien zurück. In Deutschland, dem größten Einzelmarkt, lagen die Umsätze in etwa auf Vorjahresniveau. Die wegen der hohen Auslastung im Handwerk bestehenden Engpässe haben die Geschäftsentwicklung in Deutschland gebremst.

In der Türkei wurden die Geschäftsaktivitäten der Wilo Gruppe hingegen durch die im Jahresverlauf zunehmend angespannte politische und wirtschaftliche Situation deutlich belastet.

Die Wilo Gruppe hat die unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungen einzelner Regionen, Länder und Märkte gut ausgeglichen. Entscheidend hierfür war die breite regionale und sektorale Aufstellung der Geschäftsaktivitäten. Diversifikation ist ein strategischer Erfolgsfaktor, der die Risiken erfolgreich mindert und zugleich Chancen in einzelnen Märkten eröffnet. Die Umsatzentwicklungen in den einzelnen Regionen verdeutlichen, dass die Wilo Gruppe in der Lage ist, externe Belastungen und Risiken in einzelnen Ländern sowohl durch eine gute Marktbearbeitung vor Ort zu begrenzen als auch durch starkes Wachstum in anderen Ländern auszugleichen.

EBIT und Konzernergebnis blieben unter dem Vorjahresniveau und hinter den Erwartungen des Vorstands zurück. Die Profitabilität, gemessen anhand der EBIT-Marge, sank von 7,5 % auf 6,3 % und lag somit unter dem langfristig angestrebten strategischen Zielkorridor von 9 % bis 11 %. Dieser Rückgang ist auf verschiedene Einflussfaktoren zurückzuführen. So erhöhten sich infolge eines deutlichen Anstiegs der Rohstoffpreise die Herstellungskosten. Die eingeschränkte Verfügbarkeit von bestimmten Materialien und Komponenten auf dem Weltmarkt erforderte Adjustierungen in der Produktionsplanung. Dies führte zu einer niedrigeren Produktivität und trug ebenfalls zum Anstieg der Herstellungskosten bei. Eine wesentliche Kostenkomponente stellten darüber hinaus die 2018 durchgeführten Reorganisationsmaßnahmen dar. Bereinigt um die Aufwendungen aus diesen Reorganisationsmaßnahmen lag die EBIT-Marge bei 7,7 %.

Mit den Kosteninitiativen WIN und ICI 2.0 sowie der Neuausrichtung der Organisationsstruktur hat die Wilo Gruppe bereits im Vorjahr damit begonnen, wesentliche Kostenstrukturen und -treiber zu analysieren und zu optimieren. Die aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Entwicklungen machten es jedoch erforderlich, weitere Maßnahmen zur Sicherung der in der Ambition 2025 formulierten Wachstums- und Profitabilitätsziele zu ergreifen. Die laufenden Maßnahmen wurden teilweise intensiviert und unter anderem durch Projekte zur Steigerung der Vertriebseffizienz ergänzt. Dies erforderte das volle Engagement aller Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und belastete den operativen Gewinn und damit die Profitabilität der Wilo Gruppe maßgeblich. Unter strategischen Gesichtspunkten, d.h. für die zielgerichtete und planmäßige Umsetzung der Ambition 2025, sind diese Maßnahmen allerdings unumgänglich. Sie sichern die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens und stärken die Basis für ein beschleunigtes und profitables Wachstum.

Eine Profitabilität, die nachhaltig und stabil innerhalb des Zielkorridors liegt, garantiert unternehmerische Handlungsfähigkeit und Flexibilität. Darüber hinaus sichert sie die Unabhängigkeit der Wilo Gruppe, ein übergeordnetes Ziel, das im Rahmen der Unternehmensstrategie Ambition 2025 bekräftigt wurde. Insofern hat sich die Wilo Gruppe strikte Profitabilitätsziele gesetzt. Kurzfristige Beeinträchtigungen der Profitabilität werden akzeptiert, wenn sie der langfristigen Sicherung der Zukunftsfähigkeit und Stärkung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens dienen. Die im Geschäftsjahr 2018 durchgeführten Maßnahmen zur Kostensenkung und Förderung der Kosteneffizienz dienen dazu, die strukturellen Voraussetzungen für ein profitables Wachstum zu optimieren und damit die Profitabilität kurz- bis mittelfristig in den strategischen Zielkorridor zu lenken.

Seit 1984 gehört die französische Marke Salmson, ein erfolgreicher Hersteller von Pumpen- und Pumpensystemen, zur Wilo Gruppe. Im Vorgriff auf aktuelle Markttrends und die digitale Transformation wurde die Entscheidung getroffen, sich in Zukunft nur auf die eine, sich stark entwickelnde internationale Marke der Gruppe zu konzentrieren: Wilo. Die Vereinheitlichung des Markenauftritts in Frankreich und Italien sowie Afrika und Lateinamerika wurde 2018 planmäßig gestartet. In diesen Märkten werden Produkte der Marke Salmson sukzessive durch Wilo-Produkte ersetzt.

Ein im Rahmen der Ambition 2025 formuliertes strategisches Ziel der Wilo Gruppe ist es, ihre Innovations- und Technologieführerschaft zu stärken und damit ein beschleunigtes, nachhaltig profitables Wachstum auch zukünftig sicherzustellen. Die Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung einschließlich aktivierter Entwicklungskosten blieben 2018 mit über 66 Mio. EUR bzw. 4,5 % vom Umsatz auf einem sehr hohen Niveau.

Die Investitionen erreichten mit rund 155 Mio. EUR einen neuen historischen Höchststand. Die Wilo Gruppe hat insbesondere in eine moderne und leistungsfähige Unternehmensinfrastruktur investiert. Schwerpunkt war erneut das strategische Standortprojekt am Stammsitz in Dortmund. Hier entsteht unter anderem eine Smart Factory, in der wesentliche Elemente der globalen Vision Industrie 4.0 verwirklicht werden, sowie ein modernes Bürogebäude.

Unter Berücksichtigung des herausfordernden Umfelds wie auch der spezifischen Faktoren für das Geschäft der Wilo Gruppe beurteilt der Vorstand den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage in Bezug auf das erzielte Wachstum, die hohe Marktpräsenz und Innovationskraft sowie die starke Finanzierungsstruktur des Unternehmens als insgesamt positiv. Allerdings blieb die operative Profitabilität, gemessen an der EBIT-Marge, auch aufgrund der beschriebenen besonderen Effekte hinter den Erwartungen zurück und lag unterhalb der strategischen Zielvorgaben.

Zusammenfassend schätzt der Vorstand die wirtschaftliche Lage der Wilo Gruppe als sehr stabil und nachhaltig ein. Diese Einschätzung beruht auf den Ergebnissen des Konzernabschlusses und des Einzelabschlusses 2018 der WILO SE und berücksichtigt den Geschäftsverlauf bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts 2018. Die Geschäftsentwicklung zu Beginn des Jahres 2019 entspricht zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Konzernlageberichts den Erwartungen des Vorstands.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

- Integriertes Risikomanagementsystem schafft Transparenz und Sicherheit
- Systematische Identifikation und Realisation von operativen und strategischen Chancen
- Zum Vorjahr weitgehend unveränderte Gesamtrisikosituation
- Keine bestandsgefährdenden Risiken

Chancen- und Risikopolitik

Ziel der Unternehmensstrategie und Geschäftspolitik der Wilo Gruppe ist es, die Unabhängigkeit des Unternehmens zu sichern, profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Als ein weltweit operierendes Unternehmen ist die Wilo Gruppe vielfältigen Risiken ausgesetzt. Zugleich eröffnen sich durch die globale Ausrichtung aber auch zahlreiche Chancen. Insofern erfordert unternehmerisches Handeln eine sorgfältige Überwachung aller relevanten Chancen und Risiken. Der Vorstand trifft seine strategischen und operativen Entscheidungen grundsätzlich auf Basis einer systematischen Analyse und Bewertung aller identifizierten Chancen und Risiken in Bezug auf die Ertrags- und Liquiditätssituation der Wilo Gruppe sowie in Bezug auf die zukünftige Entwicklung. Bestandsgefährdende, unangemessen hohe oder unüberschaubare Risiken werden grundsätzlich nicht eingegangen.

Das in der gesamten Wilo Gruppe etablierte, umfassende und systematische Risikomanagementsystem sowie das vorausschauende Verfahren zum Management der Chancen sind feste Bestandteile der Unternehmenssteuerung.

Chancenmanagement

Zur Förderung und Sicherstellung des angestrebten profitablen Wachstums ist die systematische Identifikation und Realisierung von operativen und strategischen Chancen unerlässlich.

Das Chancenmanagement ist nicht unmittelbar in das Risikomanagementsystem integriert. Daher werden die Chancen nicht nach Maßgabe der durch das Risikomanagement vorgegebenen Methodik bewertet.

Operative Chancen identifiziert und bewertet die Wilo Gruppe vielmehr direkt in den Regionen, Marktsegmenten und Zentralfunktionen. Dort werden die jeweiligen Märkte beobachtet und analysiert. So können Trends und neue Entwicklungen frühzeitig erkannt und potenzielle Chancen abgeleitet werden. Diese werden dann im Rahmen des Planungsprozesses detailliert bewertet. Mithilfe von Szenariorechnungen fließen sie unmittelbar in die Mittelfristplanung ein. Die Koordination und Ressourcenallokation erfolgen auf Konzernebene.

Chancen von übergeordneter strategischer Bedeutung, die sich aus Akquisitionen oder Kooperationen ergeben können, werden ebenso wie Strategieanpassungen auf Vorstandsebene analysiert, bewertet und umgesetzt. Im Rahmen des Corporate-Foresight-Prozesses werden sowohl Risiken als auch Chancen abgeleitet und analysiert, die sich aus den für die Wilo Gruppe relevanten globalen Megatrends und den damit zukünftig verbundenen Implikationen für das Unternehmen ergeben können. Entsprechende Chancen werden somit im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie systematisch berücksichtigt.

Risikomanagementsystem

Die Wilo Gruppe verfügt über ein modernes, integriertes, weltweit verfügbares Risikomanagementsystem. Es sichert die frühzeitige Erkennung von Unternehmensrisiken und gewährleistet, dass wirkungsvolle Gegenmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Ein wesentlicher Bestandteil des Systems ist die Kontrolle von eingeleiteten Maßnahmen und deren konsequenter Umsetzung. Dazu gilt folgendes Grundprinzip: Nach der Identifizierung von Risiken werden diese bewertet, so weit wie möglich gesteuert und fortlaufend überwacht. Das Risikomanagementsystem wird jährlich von der Internen Revision auf Basis des Prüfungsstandards Nr. 2 des Deutschen Instituts für Interne Revision (DIIR) geprüft.

Das Risikomanagement der Wilo Gruppe ist dezentral organisiert. Verantwortlich für die Erfassung und Berichterstattung der Risiken sind gruppenweit die Manager der zweiten Führungsebene. Sie fungieren als Risikomanagementbeauftragte. Dazu arbeiten sie eng mit dem Group Risk Manager zusammen und werden durch das Controlling unterstützt. Checklisten und eine Kategorisierung der Risiken gewährleisten eine einheitliche Risikoeinschätzung und Vergleichbarkeit in der Vorgehensweise in der gesamten Wilo Gruppe. Eine anforderungsgerechte Software stellt dafür die relevante Kommunikations- und Informationsplattform bereit.

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das Risikomanagement und legt die Risikostrategie für die Wilo Gruppe fest. Die Risikostrategie wird konzernweit über einheitliche Richtlinien und Prozesse umgesetzt.

Integrale Bestandteile des Risikomanagementsystems sind:

- Risikomanagementrichtlinie
- Risikoatlas
- Risikomanagementbeauftragte in den Regionen und Zentralfunktionen
- Group Risk Manager
- regelmäßige Risikoberichterstattung
- Ad-hoc-Risikoberichterstattung

Die Risikomanagementrichtlinie der Wilo Gruppe legt die Grundsätze für die Behandlung von Risiken fest. Darüber hinaus regelt sie die Anforderungen an die Risikoberichterstattung, die Vorgehensweise bei der Bewertung der Risiken sowie verbindliche Meldegrenzen. Zudem definiert die Richtlinie die Aufgaben und Befugnisse der Beteiligten des Risikomanagementprozesses.

Der Risikoatlas gibt einheitlich zu verwendende Kategorien für die Strukturierung der Risikoidentifizierung vor. Um zu gewährleisten, dass zu jeder Zeit alle relevanten Risikofelder erfasst sind, wird der Risikoatlas fortlaufend auf Vollständigkeit überprüft und bei Bedarf entsprechend angepasst.

Die jeweiligen Risikomanagementbeauftragten der Wilo Gruppe stellen die Erfassung und Kontrolle der Risiken in den von ihnen verantworteten Unternehmensbereichen sicher. Auf diese Weise werden die Risiken für die einzelnen Vertriebsregionen und Zentralfunktionen spezifisch identifiziert und berichtet. Der Group Risk Manager koordiniert den gesamten Risikomanagementprozess und berichtet regelmäßig quartalsweise und bei Bedarf auch als Ad-hoc-Meldung an den Vorstand der WILO SE.

Zur Risikoidentifikation werden Informationen über Kunden und Lieferanten ausgewertet sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen erstellt. Darüber hinaus werden auch Risiken aus dem politischen und gesamtwirtschaftlichen Umfeld beobachtet und ausgewertet.

Die Bewertung der identifizierten Risiken erfolgt anhand einer einheitlichen Methodik, die durch die Risikomanagementrichtlinie vorgegeben ist. Für jedes identifizierte Risiko werden die Eintrittswahrscheinlichkeit (für die nächsten zwölf Monate) sowie das Brutto- und das Nettorisiko ermittelt. Das Nettorisiko berücksichtigt risikovorbeugende oder -begrenzende Maßnahmen. Diese Maßnahmen haben das Ziel, das Schadenspotenzial und/oder die Eintrittswahrscheinlichkeit zu verringern. Sofern möglich und wirtschaftlich sinnvoll, werden Risiken durch den Abschluss von Versicherungen oder bei finanzwirtschaftlichen Risiken durch den Einsatz geeigneter derivativer Finanzinstrumente begrenzt. In der Risikomanagementrichtlinie sind Melderegeln verbindlich festgelegt. Danach müssen die Risikomanagementbeauftragten unabhängig von der Eintrittswahrscheinlichkeit jedes Risiko melden, bei dem das Nettoschadenspotenzial einen definierten Wert übersteigt.

Das Risikomanagementsystem stellt die aus den Unternehmensbereichen gemeldeten Risiken auf Konzernebene aggregiert zur Verfügung. Der Vorstand erhält quartalsweise sowie, falls im Einzelfall erforderlich, auch unregelmäßig und unverzüglich Berichte über die Ergebnisse der Risikoanalysen. Darüber hinaus wird der Aufsichtsrat bzw. der von ihm beauftragte Prüfungsausschuss (Audit Committee) umfassend und kontinuierlich über den Stand und die Entwicklung des Risikomanagementsystems informiert.

Mit diesem Steuerungssystem wird das grundsätzliche Ziel verfolgt, das Gesamtrisiko für die Wilo Gruppe transparent und in einem unternehmerisch akzeptablen Rahmen zu halten.

Risikoklassifizierung und Risikobewertung

In den folgenden Abschnitten werden die für die Wilo Gruppe wesentlichen Risiken beschrieben. Im Rahmen der Ermittlung der jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeit und des potenziellen Schadensausmaßes werden geeignete Gegenmaßnahmen, Absicherungen und die gegebenen Rahmenbedingungen berücksichtigt.

Die Risiken, deren Eintrittswahrscheinlichkeiten und deren mögliche finanzielle Auswirkungen auf das operative Ergebnis (EBIT) werden wie folgt bewertet und klassifiziert:

EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEITEN

unwahrscheinlich	≤ 20 %
möglich	> 20 % ≤ 50 %
wahrscheinlich	> 50 %

Liegt die Eintrittswahrscheinlichkeit eines potenziellen Risikos im Bereich von mehr als 20 % und bis zu 50 %, wird das entsprechende Risiko als möglich eingestuft. Ein potenzielles Risiko gilt als wahrscheinlich, wenn die Möglichkeit des tatsächlichen Risikoeintritts bei über 50 % liegt, und als unwahrscheinlich, wenn die Eintrittswahrscheinlichkeit maximal 20 % beträgt.

MÖGLICHE NEGATIVE EBIT-AUSWIRKUNGEN

niedrig	≤ 10 %
mittel	> 10 % ≤ 50 %
hoch	> 50 %

Die ableitbaren finanziellen Auswirkungen auf das operative Ergebnis (EBIT) werden im Falle eines unterstellten Risikoeintritts anhand der erwarteten prozentualen Verschlechterung des EBIT in den drei Kategorien niedrig, mittel und hoch unterschieden.

Als mittlere Ergebnisbeeinträchtigung gilt dabei eine EBIT-Verschlechterung von über 10 % und bis maximal 50 %. Somit entspricht eine denkbare, aber als niedrig eingeschätzte Ergebnisbelastung einem geschätzten negativen Effekt auf das EBIT von bis zu 10 %. Eine hohe finanzielle Auswirkung gilt bei einem erwarteten negativen Effekt von mehr als 50 %.

Das in der Tabelle „Übersicht über die Unternehmensrisiken“ zusammengefasste Risikoprofil der Wilo Gruppe hat sich im Vergleich zum Vorjahr in Bezug auf die übergeordnete Klassifizierung der Risiken nicht verändert.

Allgemeine Chancen und Risiken

Wirtschaftliches Umfeld

Konjunktur- und Marktrisiken können aufgrund allgemeiner konjunktureller, politischer oder gesellschaftlicher Einflüsse entstehen. Branchenwirtschaftlich sind die speziellen Entwicklungen des Bausektors und der Sanitärwirtschaft in den jeweiligen Ländern und Regionen von besonderer Bedeutung. Die Wilo Gruppe ist in erheblichem Maße von diesen Entwicklungen abhängig. Die breite internationale Präsenz der Wilo Gruppe ermöglicht aber auch einen tendenziellen Risikoausgleich zwischen den Aktivitäten in einzelnen Regionen.

Die Konjunktorentwicklungen und -erwartungen werden von der Wilo Gruppe aufgrund ihrer Unsicherheiten und Risiken sowohl gesamtwirtschaftlich und politisch als auch mit Blick auf die Branchenentwicklungen der Kunden aufmerksam beobachtet und fortlaufend analysiert. Falls erforderlich, können so frühzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen getroffen werden, um die derzeitige bzw. geplante wirtschaftliche Situation der Wilo Gruppe bestmöglich zu sichern. Besondere Berücksichtigung finden in diesem Zusammenhang spezifische Länderrisiken, zu deren Minimierung gezielte Gegenmaßnahmen definiert werden. Wenngleich die Rahmenbedingungen auf den Weltmärkten weiterhin zum Teil extrem unsicher und die Zukunftserwartungen somit risikobehaftet sind, bieten ausgewählte asiatische, lateinamerikanische und afrikanische Märkte sehr gute Wachstumschancen.

ÜBERSICHT ÜBER DIE UNTERNEHMENSRISENEN

	Eintritts- wahrscheinlich- keiten	Mögliche negative EBIT-Aus- wirkungen
Allgemeine Risiken		
Wirtschaftliches Umfeld	möglich	mittel
Außergewöhnliche externe Störfälle	unwahrscheinlich	mittel
Rechtliches und regulatorisches Umfeld	möglich	mittel
Branchenspezifische Risiken		
Wettbewerb	möglich	mittel
Unternehmensspezifische Risiken		
Forschung & Entwicklung	möglich	niedrig
Produktion	unwahrscheinlich	mittel
Personal	möglich	niedrig
Informationstechnologie	unwahrscheinlich	mittel
Akquisitionen und strategische Partnerschaften	möglich	mittel
Finanzwirtschaftliche Risiken		
Währungskurse	wahrscheinlich	niedrig
Zinsen*	möglich	keine
Rohstoffe	möglich	niedrig
Forderungsausfälle	möglich	niedrig
Finanzierung und Liquidität	unwahrscheinlich	niedrig

* Die möglichen Auswirkungen des Zinsrisikos betreffen das Finanzergebnis und werden als niedrig eingestuft. Detailliertere Informationen werden unter dem Abschnitt „Finanzwirtschaftliche Chancen und Risiken“ des Konzernlageberichts gegeben.

Diese Märkte bergen jedoch auch erhöhte Risiken. Die Wilo Gruppe verringert deren Risikopotenzial durch gezielte organisatorische Maßnahmen, den Auf- und Ausbau von lokalen Produktionskapazitäten, deren optimierte Nutzung sowie durch die Realisierung von Synergien erheblich.

Die Weltwirtschaft ist 2018 stetig gewachsen. In den Industrieländern war ein robustes Wachstum zu verzeichnen und in den Schwellen- und Entwicklungsländern blieb die Wachstumsdynamik hoch. Für 2019 rechnen die Wirtschaftsforscher allerdings mit einer Abschwächung des Wachstumstrends. Die Prognosen unterliegen darüber hinaus großen Unsicherheiten. Wachsender Nationalismus und Protektionismus sind große Risikofaktoren, ebenso kann eine Ausweitung der US-Handelskonflikte auch auf Europa nicht ausgeschlossen werden. Zudem sind die Krisen in der Ostukraine, Syrien, Iran oder Nordkorea weiter ungelöst. Die wirtschaftlichen Folgen des Brexits sind noch nicht abschätzbar, darüber hinaus könnten innerhalb der EU Zweifel an der Qualität und Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen in hochverschuldeten Mitgliedstaaten bei einem Übergreif auf die inländischen Bankensektoren die Finanzstabilität infrage stellen. Die Wilo Gruppe überwacht diese Entwicklungen aufmerksam und wird bei Bedarf zeitnah unternehmerische Entscheidungen gezielt anpassen, um so die finanziellen Risiken auf die Unternehmensgruppe einzugrenzen und die Chancen neu zu bewerten. Insgesamt bewertet die Wilo Gruppe mögliche negative Auswirkungen des wirtschaftlichen Umfelds auf die Ertragslage des Unternehmens als moderat (mittlere Ergebnisauswirkung gemäß Risikoklassifizierung).

Außergewöhnliche externe Störfälle

Als global agierende Unternehmensgruppe ist Wilo unterschiedlichen externen Risiken ausgesetzt. Naturkatastrophen, Terroranschläge, Feuer oder politische Unruhen können die Geschäftstätigkeit am betroffenen Standort potenziell beeinträchtigen. Die Wilo Gruppe klassifiziert die Eintrittswahrscheinlichkeit außergewöhnlicher Störfälle insgesamt als unwahrscheinlich, wobei politische Unruhen als möglich angesehen werden. In Bezug auf

die aktuellen geopolitischen Krisen in einzelnen Ländern und Regionen sowie die relevanten prognostizierten Risiken für das Geschäft der Wilo Gruppe wurden gezielte Maßnahmen getroffen, um mögliche Auswirkungen zu minimieren. Im Falle einer weiteren Eskalation werden zusätzliche risikobegrenzende Schritte umgesetzt. Soweit möglich und sinnvoll, ist die Wilo Gruppe zudem adäquat gegen Betriebsausfälle und Sachschäden versichert. Um potenzielle negative Auswirkungen zu minimieren hat Wilo darüber hinaus entsprechende Notfallpläne und vorbeugende Maßnahmen entwickelt und implementiert. Die Wilo Gruppe schätzt den Ergebniseffekt durch außergewöhnliche externe Störfälle als moderat ein (mittlere Ergebnisauswirkung gemäß Risikoklassifizierung).

Rechtliches und regulatorisches Umfeld

Wesentliche Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen und des regulatorischen Umfelds (z.B. Handelsbeschränkungen, Steuergesetzgebung, Produktqualitäts-, Energieeffizienz- und Sicherheitsstandards) können sich sowohl negativ als auch positiv auf die Geschäftstätigkeit der Wilo Gruppe auswirken.

Einerseits können Handelsbeschränkungen die Beschaffung von Rohstoffen erschweren bzw. verteuern und den Vertrieb von Produkten in bestimmten Märkten oder Regionen einschränken. Protektionistische Tendenzen haben weltweit zugenommen, ebenso ist eine Abkehr von Freihandel und Globalisierung zu beobachten. Unsicher ist weiterhin, in welchem Maße diese tatsächlich in restriktive Maßnahmen umgesetzt werden. So wurden die Sanktionen des Westens gegen Russland zunächst verlängert. Zudem zeigt der Handelskonflikt der USA mit China mittlerweile realwirtschaftliche Belastungen auch über diese beiden Länder hinaus. Eine Einigung beider Länder ist möglich, aber auch eine weitere Verschärfung kann nicht ausgeschlossen werden. Zudem ist es möglich, dass die USA zukünftig auch die Bedingungen im Europa-Handel verschärft. Darüber hinaus könnten sich die Regularien im Handel mit Großbritannien nach einem Brexit verschlechtern. Im Falle eines harten Brexits wären die Folgen möglicherweise sogar signifikant.

Ferner können erhöhte Anforderungen an Produktqualitäts- oder Sicherheitsstandards zu höheren Herstellungskosten führen oder einen erhöhten Forschungs- und Entwicklungsaufwand bedingen.

Andererseits können aus Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen und des regulatorischen Umfelds auch Chancen erwachsen. Beispielsweise kann die Einführung oder Verschärfung von Energieeffizienzrichtlinien zu einer erhöhten Nachfrage nach energieeffizienten Produkten führen.

Die Wilo Gruppe ist mit ihrem breiten Portfolio an Hocheffizienzpumpen optimal aufgestellt, um die jeweiligen Märkte schnell und umfassend zu bedienen. Die rechtlichen Rahmenbedingungen und das regulatorische Umfeld in sämtlichen wichtigen Märkten werden fortlaufend beobachtet, um so potenzielle Problemfelder oder Chancen frühzeitig zu erkennen und die Geschäftsaktivitäten entsprechend schnell anpassen zu können. Das Auftreten von Risiken aus dem rechtlichen oder regulatorischen Umfeld ist möglich. Die Auswirkungen auf die Ertragslage der Wilo Gruppe werden als moderat eingeschätzt (mittlere Ergebnisauswirkung gemäß Risikoklassifizierung).

Urbanisierung

Das rasante Wachstum der Weltbevölkerung ist ungebrochen, vor allem in Asien und Afrika explodiert die Bevölkerungszahl. Die Vereinten Nationen (UN) gehen davon aus, dass im Jahr 2050 fast 10 Milliarden Menschen die Erde bevölkern. Zugleich nimmt weltweit der Anteil der Bevölkerung in urbanen Ballungsräumen rapide zu. Gegenwärtig lebt über die Hälfte aller Menschen in Städten. Nach Schätzungen der UN werden es 2050 voraussichtlich gut zwei Drittel sein. Neben den bestehenden Städten und Metropolregionen, die stetig wachsen, entstehen ganz neue Städte. Nach Analysen der Unternehmensberatung Strategy& fließen bis 2030 weltweit Investitionen von mehr als 350 Billionen US-Dollar in die Städte- und Infrastrukturentwicklung. Ein Großteil davon entfällt auf die Schwellenländer, insbesondere auf den asiatischen Raum.

Mit dieser massiven Verstädterung, verbunden mit dem anhaltenden starken Bevölkerungswachstum, sind zahlreiche ökologische, ökonomische und soziale Herausforderungen verbunden. Dies macht eine nachhaltige und intelligente urbane Entwicklung der betroffenen Regionen unerlässlich. Ähnliches gilt für wachsende etablierte Ballungsräume in Industrieländern, die vermehrt ihre städtischen Strukturen und öffentlichen Netze modernisieren. Weltweit werden sogenannte Smart Cities und Smart Urban Areas geplant, die digitale Infrastrukturen integrieren, um Städte effizienter, ressourcenschonender und sozialer zu gestalten. Aus dem Megatrend der Urbanisierung – insbesondere in der Ausprägung der Smart Urban Areas – ergeben sich nennenswerte langfristige Wachstumspotenziale für die Marktsegmente Building Services Residential und Commercial sowie Water Management.

Wassermangel

Wasser ist in vielen Regionen der Welt eine knappe Ressource. Nach Schätzungen der WHO (Weltgesundheitsorganisation) und UNICEF fehlt gegenwärtig 844 Millionen Menschen der Zugang zu einer elementaren Trinkwasserversorgung. Rund 2,3 Milliarden Menschen leben ohne angemessene sanitäre Grundversorgung. Gerade in den im Zuge der Urbanisierung schnell wachsenden Städten stellt die Wasserver- und Abwasserentsorgung ein zunehmendes Problem dar. So führt die Übernutzung der Grundwasserreserven dort vielfach zu einem Absinken des Grundwasserspiegels, gleichzeitig versickern infolge veralteter und maroder Leitungssysteme jährlich riesige Mengen an Trinkwasser ungenutzt. Künftig wird es daher umso wichtiger sein, die vorhandenen Ressourcen effizient zu nutzen und intelligente Technologien zur Wassergewinnung und -aufbereitung einzusetzen. Wilo hat sich mit den Produkten und Systemlösungen aus dem Marktsegment Water Management auf diesen Megatrend ausgerichtet und bietet professionelle Lösungen für die komplexen Anforderungen an die Trinkwassergewinnung, Wasserförderung, den Abwassertransport sowie die Abwasserbehandlung. Hieraus ergeben sich insbesondere in den Emerging Markets erhebliche Wachstumschancen.

Für die Wilo Gruppe ergeben sich aus der Digitalisierung zahlreiche Chancen. Neben Effizienz- und Produktivitätssteigerungen entstehen auch für die Pumpenindustrie Möglichkeiten für neue innovative Geschäftsmodelle.

Klimawandel & Energieknappheit

Der vom Menschen verursachte Klimawandel ist anhand der globalen Erderwärmung und Häufung von Wetterextremen immer stärker sicht- und spürbar. Die Polkappen schmelzen weiter ab, der Meeresspiegel steigt, Dürren und Unwetter häufen sich. Dies sind nur einige der erwarteten und bereits jetzt relevanten Auswirkungen des Klimawandels. Drastische Maßnahmen sind weltweit erforderlich, um den Klimawandel und seine Folgen zu stoppen oder mindestens zu begrenzen. Eine wesentliche Maßnahme ist die Reduzierung von Treibhausgasen. Neben dem vermehrten Einsatz von erneuerbaren Energien liegt der Fokus auf der Entwicklung und Nutzung von energieeffizienteren Verfahren und Technologien. Gleichzeitig ziehen der stetig zunehmende Welt- handel, die im Zuge der Urbanisierung massiv wachsenden Städte und die rasante Wirtschaftsentwicklung der Schwellenländer einen signifikant steigenden Energiebedarf nach sich. Auch in den Industrieländern ist die Nachfrage weiter hoch. Dem globalen Wettbewerb um Rohstoffe steht die Endlichkeit fossiler Ressourcen wie Öl, Kohle und Gas gegenüber. Insofern besteht nicht nur aus ökologischen, sondern auch aus ökonomischen Gründen die Notwendigkeit zur Nutzung von erneuerbaren Energien bzw. zur Realisierung von nachhaltigen Energieeinsparungen.

Aus den Megatrends Klimawandel und Energieknappheit ergeben sich substanzielle Wachstumschancen für alle fünf Marktsegmente der Wilo Gruppe in sämtlichen Regionen, in denen das Unternehmen präsent ist. Insbesondere in den urbanen Ballungsräumen bieten sich zahlreiche Chancen. Dort stellen steigende Bevölkerungszahlen, strenger werdende Umweltstandards und höhere Anforderungen an Energie- und Ressourceneffizienz die Stadtplaner vor neue Herausforderungen. Weltweit entstehen innovative städtische Infrastrukturen, die sich durch smarte Systeme und digitale Lösungen auszeichnen. Die Nachfrage nach zukunftsorientierten, ressourcensparenden Produkten und Systemlösungen wird auch durch die Verschärfung von gesetzlich verankerten Mindeststandards zunehmen. Wilo-Produkte ermöglichen den Kunden schon heute eine höhere Energieeffizienz

während der gesamten Betriebsphase. Hocheffizienzpumpen senken den Stromverbrauch um bis zu 90 % gegenüber älteren, unregulierten Pumpen. Anspruch der Wilo Gruppe ist es, die Zukunft als Innovationsführer und digitaler Pionier zu prägen und sich entsprechend der Unternehmensvision zum führenden Systemanbieter mit maßgeschneiderten, intelligenten und ressourceneffizienten Lösungen zu entwickeln. So trägt Wilo dazu bei, die CO₂-Belastung der Umwelt durch einen geringeren Energieverbrauch zu reduzieren.

Digitalisierung

Die digitale Transformation von Gesellschaft, Handel und Industrie ist allgegenwärtig. Kaum ein Bereich ist nicht von den tiefgreifenden Veränderungen durch die Etablierung neuer Technologien berührt. Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien halten Einzug in sämtliche Lebens- und Wirtschaftsbereiche. Neue digitale Technologien verändern klassische Produktions- und Geschäftsprozesse. Komplette Wertschöpfungsketten von Unternehmen werden vom digitalen Wandel erfasst. Etablierte Geschäftsmodelle werden infrage gestellt, neue innovative Geschäftsmodelle entstehen. Für die Wilo Gruppe ergeben sich aus der Digitalisierung zahlreiche Chancen. Neben Effizienz- und Produktivitätssteigerungen und der entsprechenden Optimierung bestehender Geschäftsprozesse entstehen auch für die Pumpenindustrie Möglichkeiten für neue innovative Geschäftsmodelle. Die Digitalisierung des Unternehmens selbst und die Wahrnehmung der daraus entstehenden Chancen erfordern eine grundlegende und nachhaltige Neuausrichtung von Wertschöpfung und Geschäftsprozessen. Wilo hat dazu als festen Baustein der Unternehmensstrategie eine Digitalisierungsstrategie festgelegt. Um die digitale Transformation der Wilo Gruppe voranzutreiben, wurde eine unternehmensinterne interdisziplinäre Expertengruppe gebildet.

Wilo erwartet, dass die strategisch gezielt vorangetriebene Digitalisierung des Unternehmens die Geschäftsaktivitäten mittel- bis langfristig positiv beeinflussen wird. Als besonderes Geschäftspotenzial wurden in diesem Zusammenhang die weltweit entstehenden Smart Urban Areas identifiziert. Hier wird die Wilo Gruppe konsequent neue Geschäftsfelder erschließen. Zum derzeitigen frühen Zeitpunkt lassen sich die Effekte auf Ergebnis und Liquidität allerdings nur schwer abschätzen. Insofern werden diese noch nicht in die konkrete Ergebnis- und Finanzplanung der Wilo Gruppe einbezogen.

Branchenspezifische Chancen und Risiken

Wettbewerb

Die Wettbewerbsrisiken sind im Vergleich zum Vorjahr größtenteils unverändert geblieben. Der zunehmende Preiswettbewerb ist zwar mit Unwägbarkeiten verbunden, diesen Risiken wirkt die Wilo Gruppe aber vor allem durch den vermehrten Einsatz von Produktlinien mit Alleinstellungsmerkmalen entgegen. Die Wilo Gruppe sichert ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit zudem durch den technologischen Vorsprung, insbesondere im Bereich der Energieeffizienz, sowie durch die herausragende Produktqualität und die überdurchschnittliche Dichte ihres globalen Servicenetzes. Der Eintritt von Wettbewerbsrisiken ist möglich. Von der Unternehmensplanung abweichende Ergebniseffekte für die Wilo Gruppe, die aus dem Wettbewerbsumfeld entstehen können, schätzt Wilo als moderat ein (mittlere Ergebnisauswirkung gemäß Risikoklassifizierung).

Technologischer Fortschritt im Gebäudemanagement

Das Thema Smart Living rückt bei Herstellern und Verbrauchern immer stärker in den Fokus. In sogenannten Smart Homes werden alltägliche Geräte und Systeme des privaten Wohnbereichs elektronisch vernetzt. Damit soll höhere Energieeffizienz mit zugleich mehr Komfort, Wirtschaftlichkeit, Flexibilität und Sicherheit

kombiniert werden. Die Steuerung und der Zugriff auf die Geräte und Systeme können zentral und aus der Entfernung erfolgen. Smart Homes bieten mittel- bis langfristig attraktive Wachstumschancen für die Marktsegmente Building Services Residential & Commercial. Die Wilo Gruppe verfügt auf diesem Gebiet über weitreichende System- und Lösungskompetenz. Die sich hieraus ergebenden Chancen können die Geschäftsaktivitäten der Wilo Gruppe mittel- bis langfristig positiv beeinflussen.

Unternehmensspezifische Chancen und Risiken

Forschung und Entwicklung

Wilo richtet sich konsequent am technologischen Fortschritt aus. Zur Stärkung der eigenen Marktposition investiert das Unternehmen kontinuierlich in die Entwicklung neuer Technologien und Produkte. 2018 betrug die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung einschließlich der aktivierten Entwicklungskosten 4,5 % des Konzernumsatzes. Um die Chancen neuer Technologien frühzeitig zu erkennen, betreibt Wilo regelmäßiges Technologie-Screening und pflegt einen kontinuierlichen Austausch mit Hochschulen und Forschungsinstituten. Das Risiko, Kundenbedürfnisse im Entwicklungsprozess nicht angemessen zu berücksichtigen, wird durch Kundenbefragungen, Trendanalysen und gezielte Markttests begrenzt.

Sämtliche Entwicklungsaktivitäten werden kontinuierlich auf Wirksamkeit und Zielkonformität überprüft. Dadurch sollen qualitative, zeitliche und finanzielle Risiken in den Entwicklungsprojekten minimiert werden. Kundenanforderungen werden durch professionelles Projektmanagement und regelmäßige Abweichungsanalysen stets im Blick behalten. Dazu gelten konzernweite verbindliche Standards und Richtlinien. Das Auftreten von Risiken aus der Forschung und Entwicklung ist zwar möglich, die Auswirkungen auf die Ertragslage der Wilo Gruppe werden jedoch als niedrig eingeschätzt.

Produktion

Das Risiko von Qualitätseinbußen wird durch die gruppenweit einheitlichen Produktionsstandards des Wilo-Produktionssystems (WPS) und durch das umfassende Qualitätsmanagement des Unternehmens vermindert. Es wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Produktionsausfallrisiken werden durch den Einsatz moderner Fertigungsanlagen und professioneller Steuerungssysteme eng begrenzt. Beschaffungsrisiken begegnet die Wilo Gruppe durch ein integriertes Beschaffungs- und Lieferantenmanagement. Der Gefahr von Lieferengpässen wird vorrangig durch die Verfügbarkeit von Second-Source-Lieferanten vorgebeugt. Darüber hinaus trägt der Abschluss geeigneter Versicherungen zur Reduzierung der wirtschaftlichen Folgen derartiger Geschäftsrisiken bei. Sollten dennoch entsprechende Risiken eintreten, könnte damit für die Wilo Gruppe nach Einschätzung des Unternehmens ein mittlerer Ergebniseffekt verbunden sein.

Personal

Basis für den Erfolg der Wilo Gruppe sind die qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrer Kompetenz, ihrem Engagement und ihrer Motivation. Der Verlust von qualifiziertem Personal in strategischen Positionen kann zum Verlust von unternehmensspezifischem Wissen, zu Kapazitätsengpässen oder Produktivitätseinbußen führen. Diesem Risiko begegnet die Wilo Gruppe unter anderem mit einem abgestimmten Demografie-Management. Dessen Kernelemente sind eine aktive Nachfolgeplanung und die Entwicklung von Nachwuchskräften im Rahmen eines gruppenweiten Talent-Managements. Der Eintritt von Personalrisiken ist generell möglich. Die Auswirkungen auf das EBIT werden jedoch als niedrig eingeschätzt.

Informationstechnologie

Alle für die Wilo Gruppe wichtigen Geschäftsabläufe sind in IT-Systeme integriert. Der Ausfall von bedeutenden Systemen oder größere Datenverluste könnten im Extremfall Geschäftsunterbrechungen zur Folge haben. Diesen IT-Risiken beugt Wilo durch die tägliche Sicherung der kritischen Unternehmensdaten

vor. Insbesondere die Unternehmensdatenbank zur Unterstützung der Produktion, Materialwirtschaft, Auftragsabwicklung, Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung erfüllt höchste Sicherheitsstandards. Die Wilo Gruppe betreibt kritische Unternehmensapplikationen in zwei räumlich getrennten, zertifizierten und sehr leistungsstarken Rechenzentren. Für Katastrophenfälle existieren zertifizierte Prozesse und Wiederanlaufpläne. Zur Aufrechterhaltung des Zertifikats wird ein jährliches Überwachungsaudit durchgeführt. Systemausfallzeiten werden zusätzlich durch den gezielten Einsatz eines eigenen Supportteams und externer Dienstleister minimiert. Angesichts dieser Maßnahmen ist der Eintritt von IT-Risiken unwahrscheinlich und die Ergebniseffekte sind auf ein mittleres Maß begrenzt.

Akquisitionen und strategische Partnerschaften

Im Rahmen der Unternehmensstrategie setzt die Wilo Gruppe zur Erweiterung des technologischen Spektrums und der geografischen Präsenz auch auf die Realisierung externer Wachstumsoportunitäten. Ein Unternehmenserwerb kommt nur dann in Betracht, wenn er sowohl unter strategischen als auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten als vorteilhaft bewertet wird. Die Chancen, die sich aus Akquisitionen und strategischen Partnerschaften ergeben, sind vielfältig. Akquisitionen und strategische Partnerschaften bieten zusätzliche Potenziale für Wachstum und Effizienz. Zudem können sie Zugang zu neuen Vertriebskanälen und Märkten eröffnen. Insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung geht die Wilo Gruppe strategische Partnerschaften ein, um gemeinsame Technologieprojekte voranzutreiben, und arbeitet hier mit namhaften Universitäten und Forschungsinstituten zusammen.

Neben den Chancen, die sich unter anderem aus den zu erwartenden Synergien ergeben, sind mit Unternehmensakquisitionen stets auch Risiken verbunden. Vor jeder Investitionsentscheidung wird daher eine sorgfältige Unternehmensbewertung und Analyse der kommerziellen, technischen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Rahmenbedingungen durchgeführt (Due Diligence).

Ziel ist es, die mit der Akquisition verbundenen Risiken aufzudecken, zu quantifizieren und entsprechend zu begrenzen. Für jede Akquisition werden zudem eine individuelle Strategie zur Integration in die Wilo Gruppe entwickelt sowie entsprechende Maßnahmen geplant und umgesetzt.

Trotz sorgfältiger Prüfung können nach erfolgter Akquisition Risiken auftreten, die im Rahmen der Due Diligence nicht erkannt, als nicht wesentlich erachtet oder nicht zutreffend quantifiziert wurden. Darüber hinaus können die identifizierten Vorteile und Synergien nicht oder nicht im erwarteten Maße bzw. Zeitrahmen eintreten. Ebenso könnte der Integrationsprozess schwieriger und kostenintensiver als erwartet sein und damit die Realisierung der geplanten Ziele und Synergien gefährden. Entwickelt sich das Geschäft schlechter als erwartet, könnten dann erforderliche Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte zu Ergebnisbelastungen führen.

Das Auftreten von Risiken aus Akquisitionen und strategischen Partnerschaften ist generell möglich. Die damit verbundenen Ergebniswirkungen werden von der Wilo Gruppe als moderat (mittlere Ergebnisauswirkung gemäß Risikoklassifizierung) eingeschätzt.

Finanzwirtschaftliche Chancen und Risiken

Währungskurse

Aufgrund der weltweiten Unternehmenspräsenz hat das Management von Währungskursveränderungen eine hohe Bedeutung. Währungskursrisiken resultieren für die Wilo Gruppe im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit und den Finanzierungsmaßnahmen. Die überwiegend in Lieferungen und Leistungen an Konzerngesellschaften bestehenden Währungskursrisiken werden sowohl durch gegenläufige Geschäfte in derselben Währung als auch durch den Einsatz von derivativen Finanzgeschäften begrenzt.

Ein Eintritt von Währungskursrisiken aus operativen Tätigkeiten der Konzernunternehmen mit externen Kunden und Lieferanten ist wahrscheinlich. Die damit verbundenen Ergebnisauswirkungen schätzt die Wilo Gruppe jedoch als niedrig ein. Diese Aktivitäten werden überwiegend in ihrer lokalen Währung abgewickelt.

Währungskursrisiken aus Finanzierungsmaßnahmen ergeben sich vor allem gegenüber externen Kreditgebern aus finanziellen Verbindlichkeiten in Fremdwährung. Darüber hinaus werden Konzerngesellschaften zur Finanzierung Fremdwährungsdarlehen gewährt. Derartige Währungskursrisiken reduziert Wilo durch den Einsatz von derivativen Finanzgeschäften.

Zur Aufstellung des Konzernabschlusses werden die Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen, die ihren Sitz außerhalb des Euroraumes haben bzw. deren funktionale Währung nicht der Euro ist, in die Berichtswährung Euro umgerechnet. Änderungen des durchschnittlichen Wechselkurses einer Währung können daher durch die Umrechnung sowohl den Umsatz als auch den Ertrag rechnerisch beeinflussen. Mit diesem Translationsrisiko sind jedoch keine Auswirkungen auf die Zahlungsströme in lokaler Währung verbunden.

In Summe wird der Eintritt von Währungskursrisiken als wahrscheinlich angesehen, die damit verbundenen Ergebnisauswirkungen schätzt die Wilo Gruppe jedoch als niedrig ein. → *Weitere Angaben zu Währungsrisiken gemäß IFRS 7 sowie eine entsprechende Sensitivitätsanalyse werden im Kapitel (13.) „Risikomanagement und derivative Finanzinstrumente“ S. 150 ff. des Konzernanhangs dargestellt.*

Zinsen

Das Zinsrisiko ergibt sich hauptsächlich aus variabel verzinslichen Finanzschulden und der Anlage von flüssigen Mitteln. Zinsrisiken entstehen dabei sowohl aus dem Anstieg als auch aus der Absenkung der Zinskurve. Gegen negative Wertveränderungen aus unerwarteten Zinsbewegungen sichert sich die Wilo Gruppe fallweise durch derivative Finanzinstrumente ab. Der Eintritt von Zinsrisiken wird als möglich, die Wirkung auf das Finanzergebnis als niedrig eingeschätzt, da der überwiegende Teil der Finanzschulden langfristig festverzinslich ist. Günstige Zinsentwicklungen können sich andererseits positiv auf das Zinsergebnis auswirken. Der Bereich Group Treasury der Wilo Gruppe beobachtet und analysiert die Entwicklungen auf den Finanzmärkten, um die Balance zwischen Liquiditätshaltung und Anlage der flüssigen Mittel in Termingeldern oder Fremdkapitaltiteln höchster Bonität mit einem maximalen Zeithorizont von bis zu zwei Jahren zu optimieren. → *Weitere Angaben zu Zinsrisiken gemäß IFRS 7 werden im Kapitel (13.) „Risikomanagement und derivative Finanzinstrumente“ auf S. 152 des Konzernanhangs dargestellt.*

Rohstoffe

Rohstoffpreisrisiken bestehen für die Wilo Gruppe hauptsächlich durch Preisschwankungen auf den Weltmärkten für Kupfer, Aluminium und Edelstahl sowie deren Legierungen. Zur Minimierung von Rohstoffpreisrisiken verwendet die Wilo Gruppe gezielt Rohstoffderivate. Deren Einsatz erfolgt dann, wenn die Ergebniseinflüsse aus der Veränderung der Rohstoffpreise für die Wilo Gruppe signifikant sind und entsprechende Finanzinstrumente angeboten und zugleich auch effizient eingesetzt werden können.

Um die Ergebniseinflüsse aus der Veränderung des Kupferpreises für die Wilo Gruppe zu minimieren, wurde der überwiegende Teil des Beschaffungsvolumens von Kupfer für das Geschäftsjahr 2019 bereits preislich fixiert. Dagegen wird das Beschaffungsvolumen für Edelmehle und deren Legierungen nicht preislich gesichert, da die angebotenen Finanzinstrumente nicht geeignet sind, das Preisveränderungsrisiko aus diesen spezifischen Rohstoffen effizient zu minimieren.

Ab dem Geschäftsjahr 2020 könnte die Ertragslage der Wilo Gruppe aus aktueller Sicht primär durch Preisschwankungen auf den Weltmärkten für Kupfer und Aluminium beeinflusst werden.

Rohstoffpreisrisiken sind möglich, die damit verbundenen Ergebnisauswirkungen schätzt die Wilo Gruppe jedoch als niedrig ein. → *Weitere Angaben zu Rohstoffpreisrisiken gemäß IFRS 7 sowie eine entsprechende Sensitivitätsanalyse werden im Kapitel (13.) „Risikomanagement und derivative Finanzinstrumente“ auf S. 152 des Konzernanhangs dargestellt.*

Forderungsausfälle

Forderungsausfallrisiken auf der Kundenseite begegnet die Wilo Gruppe durch ein konzernweit einheitliches, wirksames System. Es umfasst ein konsequentes Forderungsmanagement und die Überwachung des Zahlungsverhaltens. Da mit keinem Kunden mehr als 10 % des Konzernumsatzes erwirtschaftet werden, ist die Abhängigkeit von einzelnen Kunden begrenzt. Die Wilo Gruppe hat im vergangenen Geschäftsjahr keine wesentlichen negativen Einflüsse aus dem Zahlungsverhalten ihrer Kunden verspürt. Mögliche Ergebniseffekte aus Forderungsausfällen werden aus heutiger Sicht für 2019 ebenfalls als niedrig eingeschätzt.

Darüber hinaus besteht das Risiko, dass Kreditinstitute ausfallen, mit denen Anlagegeschäfte getätigt werden, bei denen Kreditlinien bestehen oder mit denen Sicherungsgeschäfte abgeschlossen wurden. Ein potenzieller Ausfall dieser Partner würde sich negativ auf die Ertrags- und Finanzlage der Wilo Gruppe auswirken. Insgesamt ist ein Eintritt dieses Risikos jedoch als unwahrscheinlich einzuschätzen, da Wilo solche Geschäfte nur mit bonitätsmäßig guten bis sehr guten Banken abschließt. Der Bereich Group Treasury beobachtet und bewertet fortlaufend die Bonitätsentwicklung dieser Banken und ergreift bei Bedarf adäquate Maßnahmen, um das Kontrahentenrisiko zu reduzieren.

Finanzierung und Liquidität

Liquiditätsrisiken ergeben sich aus einem eventuellen Mangel an liquiden Mitteln, um fällige Verbindlichkeiten in voller Höhe und der vereinbarten Währung fristgerecht begleichen zu können. Bei Liquiditätsengpässen und Verwerfungen auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten besteht ferner das Risiko, ungünstige Finanzierungsbedingungen akzeptieren zu müssen. Zur Minimierung von Liquiditäts- und Finanzierungsrisiken strebt die Wilo Gruppe eine langfristige, kostengünstige und jederzeitige Deckung des Liquiditäts- und Kapitalbedarfs an. Dazu werden unterschiedliche Finanzierungsinstrumente eingesetzt. Das Liquiditätsmanagement liefert so einen wichtigen Wertbeitrag zum profitablen Wachstum der Wilo Gruppe.

Die Finanzierungsinstrumente umfassen verbindlich zugesagte Barkreditlinien der Mutter- und Tochtergesellschaften von über 390 Mio. EUR mit international aufgestellten Kreditinstituten guter bis sehr guter Bonität. Zum 31. Dezember 2018 waren die Barkreditlinien in Höhe von 67,3 Mio. EUR in Anspruch genommen. Des Weiteren bestanden zum 31. Dezember 2018 Schuldscheindarlehen in Höhe von 55,0 Mio. EUR und Schuldverschreibungen in Höhe von 138,2 Mio. EUR, die im Rahmen von US-Privatplatzierungen begeben wurden sowie ein KfW-Förderdarlehen, das in Höhe von 8,0 Mio. EUR in Anspruch genommen war.

Der Verschuldungsgrad der Wilo Gruppe, d.h. das Verhältnis von Nettofinanzposition (Finanzschulden abzüglich liquide Mittel) zum konsolidierten EBITDA, erhöhte sich infolge der strategisch gezielt hohen Investitionen von 0,25 am Vorjahresende (Nettoverschuldung) auf 0,87 zum 31. Dezember 2018 (Nettoverschuldung).

Um eine bedarfsgerechte und fristenkongruente Bereitstellung sowie gruppenintern optimale Allokation liquider Mittel zu erreichen, stellt die Wilo Gruppe entsprechende Liquiditäts- und Finanzpläne auf. Basis dafür sind die Budget- und die strategische Fünfjahresplanung sowie die unterjährige Prognose. Zusätzlich wird monatlich für jede Konzerngesellschaft eine rollierende Drei-monatsliquiditätsplanung erstellt. Die der Wilo Gruppe unmittelbar zur Verfügung stehenden liquiden Mittel einschließlich der zugesagten Barkreditlinien lagen im Jahresverlauf 2018 immer oberhalb der vom Vorstand der WILO SE vorgegebenen Mindestreserve von 100,0 Mio. EUR.

Die Wilo Gruppe wendet Cash-Pool-, Netting- und Darlehensvereinbarungen an, soweit dies nach lokalen handels- und steuerrechtlichen Vorschriften möglich und sinnvoll ist. Auf Konzernebene werden sämtliche Finanzgeschäfte mit einer zentralen Treasury-Software erfasst und von der WILO SE überwacht. Dies ermöglicht einen Risikoausgleich zwischen den Einzelgesellschaften.

Im Rahmen ihrer langfristigen Finanzierungsverträge hat sich die Wilo Gruppe dazu verpflichtet, bestimmte marktübliche Finanzkennzahlen (Financial Covenants) einzuhalten. Werden bestimmte Mindestwerte unterschritten, berechtigt dies die Kreditgeber unter anderem dazu, eine vorzeitige Rückzahlung zu verlangen. Eine Nichteinhaltung der vereinbarten Mindestwerte hätte damit potenziell hohe finanzielle Auswirkungen. Diese Kennzahlen werden regelmäßig überprüft, geplant und an den Vorstand der WILO SE berichtet, um stets die geforderten Mindestwerte einhalten und bei Bedarf frühzeitig geeignete Maßnahmen einleiten

zu können. Aufgrund der hohen Eigenkapitalausstattung und Profitabilität geht die Wilo Gruppe unverändert davon aus, die geforderten Mindestwerte während der Laufzeit der bestehenden Finanzierungen einhalten zu können.

Die Wilo Gruppe hält den Eintritt von Liquiditäts- und Finanzierungsrisiken aufgrund der verfügbaren liquiden Mittel und Kreditlinien, der Finanzierungsstruktur sowie des Geschäftsmodells für unwahrscheinlich. Die finanziellen Auswirkungen auf den Konzern werden als niedrig eingeschätzt. → *Detailliertere Erläuterungen zum Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten werden unter den Angaben (12.) und (13.) auf [S. 146 ff.](#) des Konzernanhangs gegeben.*

Gesamteinschätzung

Die Risikosituation der Wilo Gruppe ist im Vergleich zum Vorjahr weitgehend unverändert. Das integrierte Risikomanagementsystem gewährleistet jederzeit die Steuerung aller identifizierten Risiken. Nach Einschätzung des Vorstands sind Risiken oder Risikokombinationen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, aus heutiger Sicht nicht erkennbar. In Kombination mit den überwiegend mittel- und langfristig attraktiven Chancen verfügt die Wilo Gruppe über ein ausgewogenes, zukunftsgerichtetes Risiko-Chancen-Profil, um gemäß der Unternehmensstrategie weiter profitabel zu wachsen.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Informationen zu signifikanten organisatorischen, gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, gesellschaftsrechtlichen oder finanzierungstechnischen Änderungen, die nach dem Ende des Geschäftsjahres eingetreten sind und die nach Einschätzung des Managements einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsaktivitäten der Wilo Gruppe haben könnten, werden unter Angabe (14.6) des Konzernanhangs gegeben.

PROGNOSEBERICHT

- Weltwirtschaft expandiert 2019 weniger kraftvoll als in Vorjahren
- Politische Unsicherheiten und potenzielle Krisen verstärken die Wachstumsrisiken
- Moderate Umsatzsteigerung für 2019 erwartet
- Reorganisationsmaßnahmen entfalten Wirkung – Profitabilität innerhalb des strategischen Zielkorridors geplant
- Fertigstellung der Smart Factory am Hauptsitz in Dortmund

Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der globale Aufschwung schwächt sich 2019 merklich ab

Die Weltwirtschaft wird 2019 voraussichtlich weiter zulegen, hat aber den zyklischen Höhepunkt bereits überschritten. Wichtige Frühindikatoren wie der World Economic Survey des Ifo-Instituts signalisieren eine Abschwächung der globalen Wachstumskräfte. Somit ist es möglich, dass die aktuelle konjunkturelle Eintrübung anhält oder sich sogar verstärkt. Dies dürfte sich besonders in einer Abkühlung der Industrieproduktion und verminderten Investitionen niederschlagen. Dagegen wird erwartet, dass der langfristige und strukturelle Bedarf für die Digitalisierung und den Umbau von Energiewirtschaft, Mobilität und Infrastruktur die Investitionstätigkeit stabilisieren wird. In vielen Industrieländern herrscht mittlerweile Fachkräftemangel, sodass die Beschäftigung auf einem hohen Niveau bleiben und damit den privaten Konsum stützen sollte.

Nachdem die Zinswende weltweit überwiegend vorsichtig und konjunkturell angepasst vollzogen wurde und sich tendenziell fortsetzt, fehlen geldpolitische Impulse für die Wirtschaft. Viel-

fach übernimmt nun eine expansivere Fiskalpolitik diese Rolle. Wegen der zum Teil erheblichen Strukturdefizite in einigen EU-Staaten und großen Schwellenländern sind deren Möglichkeiten, die Konjunktur zu stimulieren, jedoch begrenzt.

Mit Mehrheit gehen führende Volkswirte davon aus, dass 2019 für die Weltwirtschaft ein Jahr mit fortgesetztem, wenngleich flacherem Wachstum sein wird. So rechnet das Kieler IfW mit einem Anstieg des globalen Bruttoinlandsprodukts um 3,4 %. Der IWF hat seine Schätzung für 2019 auf 3,5 % nach unten revidiert. Dabei verlangsamt sich das Wachstumstempo der Industrieländer auf 2,0 %. Zudem flacht die Dynamik der Schwellen- und Entwicklungsländer auf 4,5 % ab.

Diese Prognosen unterliegen angesichts des verschlechterten Risikoprofils höheren Unsicherheiten als in den Vorjahren. Die größten Risikofaktoren sind Nationalismus und Protektionismus. So ist eine Verschärfung des Handelskonflikts der USA mit China bzw. eine Ausweitung auf Europa möglich. Ferner dürften nunmehr die Folgen des Brexits die Wirtschaft in Europa belasten, wobei das gesamte wirtschaftliche Ausmaß aus heutiger Sicht nicht abschätzbar ist. Die hohen Staatsschulden Frankreichs und

vor allem Italiens stellen zusätzliche Risiken dar – auch für den Zusammenhalt der Währungsunion. Unterschiedliche nationale Interessen einzelner EU-Länder und zum Teil komplizierte Regierungskoalitionen tragen zu den Unsicherheiten bei. Darüber hinaus kann nicht ausgeschlossen werden, dass politische Krisenherde wie in der Ostukraine, Syrien, Iran oder Nordkorea erneut aufflammen, die Flüchtlingszahlen wieder ansteigen oder dass – beispielsweise in Taiwan – neue Krisen entstehen. Letztlich könnten massive Bewertungskorrekturen an den Immobilien- und Finanzmärkten sowie Währungsturbulenzen die Realwirtschaft belasten. Die skizzierten Risiken sind erheblich, sodass die Weltwirtschaft trotz der robusten Grundtendenz 2019 äußerst störanfällig bleibt.

Im Folgenden werden für das Jahr 2019 die voraussichtlichen gesamtwirtschaftlichen und die branchenwirtschaftlichen Entwicklungen in den für die Wilo Gruppe relevanten Regionen dargestellt. Neben der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung einzelner Staaten und Regionen wird die wirtschaftliche Entwicklung der Wilo Gruppe im besonderen Maße durch die Bau- und Sanitärwirtschaft beeinflusst. Die länderspezifische Abgrenzung der Regionen ist an die Segmentberichterstattung der Wilo Gruppe (Mature Markets, Emerging Markets) angelehnt. → *Detailliertere Informationen zur Segmentabgrenzung werden unter Angabe (11.) auf **S. 144 f.** des Konzernanhangs gegeben.*

Mature Markets – Abschwächung der Konjunktur in Europa und robustes Konjunkturmilieu in den USA

EUROPA. Das wirtschaftliche Expansionstempo lässt nach Einschätzung des Kieler IfW und des IWF allmählich nach. Zugleich sind die Herausforderungen für Europas Wirtschaft vor dem Hintergrund der skizzierten Risiken im Jahr 2019 besonders hoch. Die Komponenten des Wachstums bleiben ohne eine Eskalation dieser Risiken in der Breite zwar intakt. So sind die Finanzierungsmöglichkeiten weiterhin günstig und die Fiskalpolitik dürfte zumindest leicht expansiv wirken. Die Produktion sollte demnach voraussichtlich leicht steigen und die Beschäftigung nochmals

moderat zunehmen. Allerdings lässt die Dynamik in allen Bereichen des Wachstums nach. Einige Länder des Euroraums stoßen wegen der zunehmenden Knappheit an Arbeitskräften an ihre Wachstumsgrenzen. Fehlende Reformen in Frankreich und die strukturellen Defizite Italiens bremsen die dortigen Wachstumsmöglichkeiten. Nach IWF-Einschätzung flacht das Wachstum im Euroraum 2019 auf 1,6 % ab, das IfW rechnet mit einem Plus von 1,7 %. Das IfW geht dabei davon aus, dass sich das Expansions-tempo nahezu im gesamten Euroraum abschwächt, unter anderem in Frankreich, Italien, Spanien, Österreich und den Niederlanden. Auch in der Schweiz und bedingt durch den Brexit in Großbritannien wird ein schwächeres Wachstum erwartet. In den osteuropäischen Ländern bleiben die Zuwachsraten voraussichtlich höher als in den anderen europäischen Ländern.

In Deutschland wird sich laut Prognosen der Wirtschaftsforscher 2019 der Konjunkturaufschwung zunächst fortsetzen. Das Wachstum dürfte sich dabei aber im Jahresverlauf abflachen. Die Produktionskapazitäten sind hoch ausgelastet und wachsen trotz reger Investitionstätigkeit nur noch leicht. Der Fachkräftemangel begrenzt das Wachstum zunehmend. Als Hauptstütze der Konjunktur sieht die Deutsche Bundesbank den privaten Konsum, wobei steigende Löhne und eine expansive Fiskalpolitik wichtige Impulse setzen dürften. Zudem wird unterstellt, dass die Einbußen durch die letztjährigen Produktionsausfälle der Automobilindustrie aufgeholt werden. Der IWF erwartet für Deutschland im Jahr 2019 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,3 %, die Deutsche Bundesbank geht von einem Wachstum von 1,6 % aus. Die Bundesregierung hat in ihrem Jahreswirtschaftsbericht ihre Wachstumsprognose deutlich nach unten korrigiert und rechnet für 2019 nur noch mit einem Wachstum von 1,0 %.

Für Europas Bauindustrie geht das Branchennetzwerk Euroconstruct von einem anhaltenden Aufschwung bis 2021 aus, wenn gleich die Zuwachsraten sukzessive abschmelzen. Erwartet wird für 2019 ein Volumenanstieg in der Bauproduktion von real 2,0 %. Insbesondere in Osteuropa wird ein starkes Wachstum von 9,1 %

erwartet, für Westeuropa wird eine moderate Zuwachsrate von 1,5 % prognostiziert. Dabei wächst die Bautätigkeit voraussichtlich in den Niederlanden, Spanien, Portugal und Irland besonders kräftig. Das strukturelle Umfeld für die Bauindustrie dürfte mittelfristig aufgrund des hohen Bedarfs positiv bleiben, insbesondere im Bereich der Infrastruktur sowie bei Modernisierung und Instandhaltung von Gebäuden. Ferner sind Impulse von zusätzlichen Förderprogrammen zur CO₂-Einsparung zu erwarten. Dies stützt Investitionen zur Wärmedämmung von Gebäuden und in die Modernisierung von Heizungs- und Klimaanlage.

Die deutsche Bauindustrie geht mit einer sehr guten Auftragslage ins neue Jahr. Vor allem im Wohnungsbau legten die Ordereingänge weiterhin kräftig zu. Aber auch im gewerblichen Hochbau und im Tiefbau waren Zuwächse zu verzeichnen. Laut Deutscher Bundesbank operiert die Bauwirtschaft aber unter hoch ausgelasteten Kapazitäten. Bislang konnte sie trotz Anspannung am Arbeitsmarkt die Produktion merklich ausweiten. Mittelfristig dürfte die Dynamik wegen der demografischen Engpässe jedoch abflachen. Das Kieler IfW prognostiziert, dass die realen Bauinvestitionen 2019 mit 3,1 % nochmals kräftig steigen werden, mit besonders hohen Zuwächsen vor allem im Wohnungsbau (+4,0 %).

Gemäß der Prognose des Ifo-Instituts und des Branchenverbands VDS wird die deutsche Sanitärbranche ihr Wachstum 2019 fortsetzen. Der Gesamtumsatz soll trotz Vollausslastung des Handwerks um 2,8 % auf 25,6 Mrd. EUR und der Inlandsumsatz um 2,9 % auf 21,3 Mrd. EUR stiegen. Die Heizungswirtschaft erwartet eine strukturelle Expansion. Gemäß dem Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) kann durch die Umrüstung einer Heizungsanlage auf digitale Steuerung durchschnittlich bis zu 15 % Energie eingespart werden, bei Umrüstung einer komplett veralteten Anlage sogar bis zu 30 %.

RUSSLAND. In ihrem Basisszenario für 2019 erwartet die russische Notenbank, dass sich die Konjunktur leicht abkühlt. Dem liegt die Annahme niedrigerer Ölpreise zugrunde, sodass die Exporte langsamer wachsen. Infolge der Mehrwertsteueranhebung von 18 % auf 20 % ab Anfang 2019 und der Rubelabwertung wird ein Anstieg der Inflation zwischenzeitlich auf gut 5 % prognostiziert. Zudem wurde die Kreditvergabe an Privathaushalte erschwert. Somit dürfte der Privatkonsum nur geringfügig zulegen. Der russische Staat plant hingegen höhere Ausgaben und Maßnahmen, um Investitionen in Schlüsselindustrien zu fördern. Der IWF rechnet für 2019 damit, dass Russlands Wirtschaft mit 1,6 % nochmals moderat wächst.

Mit einem Großprogramm für die Transportinfrastruktur soll die Bauwirtschaft angekurbelt werden. Bis 2024 sollen in bis zu elf Großprojekten 82 Mrd. EUR investiert werden. Mit einem weiteren nationalen Projekt forciert die Regierung den Wohnungsbau. Von 2018 bis 2024 sollen so insgesamt rund 425 Mio. m² Wohnfläche entstehen. Das Projekt ist mit 12,5 Mrd. EUR budgetiert, wobei allein für 2019 bis 2021 gut 6,5 Mrd. EUR für den Wohnungsbau und die kommunale Infrastruktur eingeplant sind. Nach 2024 soll die jährliche Fertigstellungsrate bei etwa 120 Mio. m² liegen. Das übersteigt die entsprechende Bauleistung von 2017 um etwa die Hälfte. Im Rahmen des Programms sollen Millionen von Bewohnern abbruchreifer Häuser in neue Wohnungen umgesiedelt werden. Für den Wirtschaftsbau (Gewerbe, Logistik, Einzelhandel) zeichnet sich frühestens für 2020 eine Erholung ab.

USA. Mit dem Abklingen der im letzten Jahr starken Impulse durch die Steuerreform und angesichts von wahrscheinlichen Einbußen durch die bisherigen Handelskonflikte zeichnet sich für 2019 eine gewisse konjunkturelle Verlangsamung ab. Der IWF prognostiziert dennoch ein robustes Wachstum von 2,5 %. Der private Konsum und die Investitionen dürften dabei zinsbedingt etwas an Schwung verlieren.

Die US-Bauwirtschaft wächst in diesem Umfeld voraussichtlich ebenfalls robust. Allerdings kühlte die Dynamik im Hochbau, besonders im Bereich des Wohnungsbaus, zuletzt aufgrund hoher Baukosten und gestiegener Zinsen ab. Dagegen gewinnen die Bauinvestitionen von Unternehmen vermehrt an Schwung. Zudem erhöht die öffentliche Hand substanziell ihre Ausgaben, auch für Bauaktivitäten an der Infrastruktur. So wurde 2018 ein mehrjähriges Budget von 4,2 Mrd. USD für Projekte zur Verbesserung der Frischwasseraufbereitung bewilligt. Rund 1,2 Mrd. USD davon sollen im Jahr 2019 eingesetzt werden.

LATEINAMERIKA. In Lateinamerika bleiben die konjunkturellen Aussichten heterogen. Insgesamt geht der IWF für die Region von einem deutlich beschleunigten Wachstum von 2,0 % aus. Für Brasilien rechnet der IWF mit einer leichten Belebung des Wachstums auf 2,5 %, während die Wirtschaft in Mexiko mit 2,1 % stabil wachsen dürfte. In Chile sollte sich nach Einschätzung der Weltbank der Wirtschaftsaufschwung fortsetzen, wenn auch mit einer leicht flacheren Expansionsrate von voraussichtlich 3,5 %. Argentinien wird laut Prognosen der Wirtschaftsforscher auch 2019 in einer Rezession bleiben und die Wirtschaftsleistung gemäß Weltbank um 1,7 % schrumpfen.

Emerging Markets – Asiens Konjunktur bleibt 2019 dynamisch, Erwartungen für die Türkei weiter stark eingetrübt

Für den asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum bleiben die Aussichten auch im Umfeld des getrübt globalen Umfelds positiv. Zwar wird das Expansionstempo in China tendenziell weiter abflachen und als Folge global geringerer Impulse für Exporte und der Verschlechterung der Kapitalströme zeichnet sich für die Schwellen- und Entwicklungsländer Asiens im Jahr 2019 insgesamt eine etwas langsamere konjunkturelle Gangart ab. Der IWF prognostiziert aber, dass diese Länder zusammen mit 6,3 % weiterhin der Wachstumsmotor der Weltwirtschaft bleiben.

CHINA. China wächst mit 6,2 % laut IWF-Prognose im Jahr 2019 langsamer, aber weiterhin dynamisch und bleibt allein angesichts der Größe der Volkswirtschaft von besonderer Bedeutung für die globale Konjunktur. Allerdings könnte eine Verschärfung des Handelskonflikts mit den USA das Wachstum zumindest temporär merklich belasten. Wegen der mittlerweile hohen Verschuldung im Privatsektor und bei den Kommunen dürften die Möglichkeiten für massive Konjunkturprogramme eher begrenzt sein.

Chinas derzeitige Struktur der Gebäudeinvestitionen signalisiert Zuwächse für 2019. So sind die Gesamtinvestitionen bezogen auf die Fläche aller neu begonnenen Gebäudeneubauvorhaben zuletzt robust gewachsen. Heute und über viele Jahre hinaus stellen die rasche Urbanisierung und massive Umweltverschmutzung China vor enorme Probleme. Erforderlich sind unter anderem massive Investitionen in die Klima- und Wasserwirtschaft. Dazu wurde im Jahr 2018 ein neues Umweltministerium geschaffen. China hat sich zum Ziel gesetzt, die sehr schlechte Wasserqualität zu verbessern. Bis 2020 sollen 70 % des Oberflächenwassers trinkbar sein. Dies erfordert substanzielle Investitionen. Im laufenden Fünfjahresplan (2016–2020) sind für die Modernisierung der Wasserwirtschaft 600 Mrd. USD geplant. Zusätzlich soll nun auch der Abwasserbereich mit erheblichen Investitionen in das Rohrsystem modernisiert werden. Dafür werden weitere Investitionen in Höhe von 131 Mrd. EUR veranschlagt.

INDIEN. Die Wirtschaft ist nach dem Reformschock vor zwei Jahren wieder auf einen Wachstumspfad von mehr als 7 % zurückgekehrt. Durch verschiedene Anreize kurbelt die Regierung den Konsum der Privathaushalte an. Zwar hat sich die Kapazitätsauslastung der Unternehmen zuletzt verbessert, die Probleme im Finanzsektor, hohe Bürokratie, neue Importzölle und gestiegene Zinsen stehen einer nachhaltigen Belebung der Investitionen jedoch entgegen. Der IWF erwartet ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 7,5 % im Jahr 2019.

Indiens rasantes Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum und die Urbanisierung treiben die Bauwirtschaft strukturell an. Im Rahmen des Regierungsprogramms gegen die Wohnungsnot sollen bis 2022 etwa zehn Millionen Wohnungen gebaut werden. Zudem investiert Indien im Rahmen des AMRUT-Projekts substanziell in den Aufbau von 100 Smart Cities sowie in den Umbau von Infrastrukturen und die Bereitstellung günstigen Wohnraums in 500 Städten. Diese Projekte sehen unter anderem eine effiziente Wasser- und Abwasserwirtschaft vor. Bei steigender Wassernachfrage sind sinkende Grundwasserspiegel und die erhebliche Verschmutzung des Oberflächenwassers zentrale Probleme. Nur für etwa ein Drittel der Abwässer gibt es Kläranlagen, die zudem alt und marode sind. Industriebetriebe investieren daher zunehmend selbst in die Wasserversorgung und Kläranlagen.

KOREA. Für die Wirtschaft des Landes zeichnet sich 2019 nach Einschätzung der Notenbank (Bank of Korea) ein stetiges Wachstum von erneut 2,7 % ab. Die Notenbank hat begonnen, die Zinspolitik zu normalisieren. Dagegen setzt der Staat vermehrt fiskalische Impulse. Neben lebhaften Exporten dürfte der Privatkonsum eine Stütze des Aufschwungs bleiben. Zudem wird erwartet, dass die Ausrüstungsinvestitionen vor allem im Halbleitersektor wieder zulegen.

Die Bauwirtschaft befindet sich 2019 noch im Anpassungsmodus. Staatliche Maßnahmen zur Eindämmung von Marktüberhitzungen, speziell im Wohnungsbau, wirken nach. Zudem waren die Auftragseingänge zuletzt spürbar rückläufig. Damit zeichnet sich eine Fortsetzung der Schwäche sowohl im Tiefbau als auch im Hochbau ab. Die Notenbank erwartet, dass die Bauinvestitionen 2019 real um 2,5 % sinken.

SÜDOSTASIEN. Für die fünf großen ASEAN-Staaten zusammen rechnet der IWF für 2019 trotz eingetrübter Exportperspektiven mit einem wiederum kräftigen Wirtschaftswachstum von 5,1 %.

Die Perspektiven für die Bauwirtschaft in Südostasien sind damit überwiegend positiv, insbesondere in Thailand, Indonesien und Vietnam. Die Zuwachsraten sind voraussichtlich meist zweistellig. Nur in Malaysia dürfte ein Überangebot in allen Gebäudesegmen-ten die Entwicklung dämpfen. Die Philippinen, Indonesien und Vietnam planen zudem hohe Investitionen in die Wasserwirtschaft.

TÜRKEI. Die Aussichten für die türkische Konjunktur bleiben 2019 stark eingetrübt. Zentrale Eckdaten sind negativ, dazu zählen die schwache Währung, sehr hohe Zinsen und Inflation sowie eine ausufernde private und öffentliche Verschuldung. Zudem ist angesichts der gesunkenen Industrieproduktion die Arbeitslosigkeit hoch. In diesem Umfeld ist nicht mit einer Belebung der Investitionen zu rechnen, zumal die Regierung für 2019 beschlossen hat, keine neuen Projekte anzustoßen. Die EU-Kommission rechnet mit einem Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen um real 12 % im Jahr 2019. Die Weltbank erwartet, dass das Bruttoinlandsprodukt in der Türkei 2019 nur um 1,6 % wächst.

Damit bleiben die Aussichten für die türkische Bauindustrie ebenfalls negativ. Schlechte Finanzierungsbedingungen stehen einer Trendwende entgegen. Des Weiteren belastet ein erhebliches Wohnungsüberangebot die Branche, besonders in Istanbul. Der Wirtschaftsbau wird durch den Währungsverfall und die schwache Binnenkonjunktur gedrückt. Zudem fährt der Staat die Infrastrukturinvestitionen 2019 zurück. Im Industriebau sollen strategische Großprojekte in der Erdöl- und petrochemischen Industrie aber fortgesetzt werden. Obwohl die Türkei im Gebäudebau, speziell in der Klimatechnik, sowie in der Wasser- und Abwasserwirtschaft mittel- und langfristig ein attraktives Potenzial bietet, zeichnet sich für 2019 somit ein weiteres schwieriges Jahr ab.

NAHER OSTEN & AFRIKA. Die Länder sind politisch und wirtschaftlich sehr heterogen und selektiv zu betrachten. Die Krisen in Syrien und Nigeria haben sich etwas beruhigt, die Konflikte aber nicht gelöst. Somit ist dort eine Normalisierung mit kurzfristigen wirtschaftlichen Impulsen nicht zu erwarten. Andere Krisenherde wie im Jemen und Iran bestehen weiter. In Nordafrika und vielen rohstoffexportierenden Ländern hat die Wirtschaft zuletzt dennoch Tritt gefasst. Der IWF erwartet, dass sich der Aufschwung in den Ländern des Nahen Ostens und Nordafrikas fortsetzt. Das Wachstum soll 2019 erneut 2,4 % betragen. Für die Sub-Sahara-Region wird eine Wachstumsbelebung auf 3,5 % erwartet, mit etwas mehr Dynamik in Nigeria und Südafrika.

Für die Bauwirtschaft im Nahen Osten und Afrika bleibt das Umfeld 2019 risikobehaftet und unsicher. In Südafrika und Nigeria bleiben die Perspektiven verhalten. Dagegen treiben in Ägypten mehrere Faktoren die Bauwirtschaft an. Aufgrund des starken Bevölkerungswachstums herrscht eine hohe Wohnungsnachfrage. Zudem werden für 30 Mio. Einwohner 20 neue Städte gebaut, unter anderem die neue Hauptstadt. Infrastrukturinvestitionen und ein reger Wirtschaftsbau dürften zusätzliche Impulse geben. Tunesiens Baubranche soll in den kommenden Jahren etwa 3 % jährlich wachsen. Treiber sind Neubauvorhaben im Bereich der Verkehrsinfrastruktur und von Hotels. Mit dem Bevölkerungsanstieg, der Urbanisierung und dem immensen Nachholbedarf im Bereich der Infrastruktur, vor allem in der Trink- und Abwasserwirtschaft, ist die Region langfristig attraktiv.

Ausblick für die Wilo Gruppe

Künftige Ausrichtung

Die wirtschaftlichen Perspektiven für 2019 sind herausfordernd und risikobehaftet. Zwar zeichnet sich weltweit ein fortgesetztes Wachstum ab, aber in vielen Regionen der Welt lässt die Dynamik spürbar nach. Vor allem die Auswirkungen des Handelskonflikts der USA mit China und die Gefahr von neuen Restriktionen auch im Handel mit Europa verunsichern die Wirtschaft zunehmend. Mit einer Konjunkturabflachung in China fehlen der Weltwirtschaft wichtige Wachstumsimpulse. Zudem sind die Brexit-Folgen nach wie vor unklar und größere Turbulenzen an den internationalen Währungs- und Kapitalmärkten können bei moderateren Konjunkturperspektiven, zum Teil gestiegener Staatsverschuldung und höheren Zinsen nicht ausgeschlossen werden. Das Risikoprofil für die Weltwirtschaft ist gegenwärtig deutlich schlechter als noch vor Jahresfrist.

Wesentliche Erfolgsfaktoren, besonders in herausfordernden und risikobehafteten Märkten, sind eine hohe unternehmerische Flexibilität und ausgeprägte Anpassungsfähigkeit. Dies ist vor allem in Krisensituationen und bei Verwerfungen in den Kernsegmenten der Wilo Gruppe von hoher Bedeutung. Das seit Jahren trotz wechselnden Umfelds und weltweit intensiven Wettbewerbs generierte profitable Wachstum des Unternehmens belegt die hohe Anpassungsfähigkeit der Wilo Gruppe. Um den Erfolgsfaktor Flexibilität und Anpassungsfähigkeit auch für die Zukunft abzusichern, hat die Wilo Gruppe ihre bestehende Unternehmensstrategie zur Ambition 2025 weiterentwickelt, geschärft und an die neuen Herausforderungen angepasst. Die bisherige Globalisierungsstrategie wird forciert und die Zusammenarbeit und Vernetzung aller Stakeholder entlang der Wertschöpfungskette wird gezielt gefördert. Die Wilo Gruppe hat den klaren Anspruch, sich unabhängig von kurzfristig wechselnden Rahmenbedingungen, wie sie sich voraussichtlich im Jahr 2019 ergeben

Die Entwicklung von intelligenten Produkten, Systemen, Services und Lösungen wird weiter intensiviert und die digitale Transformation der Wilo Gruppe mit Nachdruck vorangetrieben.

können, kontinuierlich zu einem Lösungsanbieter weiterzuentwickeln. Dazu wird die Entwicklung von intelligenten Produkten, Systemen, Services und Lösungen intensiviert und die digitale Transformation der Unternehmensgruppe mit Nachdruck vorangetrieben. Mit der Fokussierung auf die Kernkompetenzen in den Bereichen Heizung, Klima und Kälte sowie Wasserversorgung und Abwasserentsorgung baut die Wilo Gruppe ihr Produktportfolio weiter aus. Damit ist das Unternehmen zukunftsfest. Neben dem beschleunigten organischen Wachstum spielen wachstumsfördernde Akquisitionen von Unternehmen eine wichtige Rolle, wenn sie strategisch und ökonomisch sinnvoll sind.

Eine klare und nachhaltige Umsetzung der zukunftsorientierten Geschäftspolitik sowie ein unternehmensinterner Risikoausgleich sind für das Unternehmen von übergeordneter Bedeutung. Die Wilo Gruppe setzt dabei weiterhin auf ihre Stärken. Dazu zählt zum einen die erfolgreiche Kundenorientierung. Mit der Neuorganisation und Schaffung von jetzt fünf, noch stärker auf die jeweiligen Kunden- und Marktbesonderheiten zugeschnittenen operativen Marktsegmente, hat die Wilo Gruppe ihre Nähe zum Kunden und Flexibilität vor Ort nochmals deutlich gestärkt. Das wird sich bereits 2019 auszahlen. Zu den langjährig mit Erfolg belegten Wilo-Stärken zählt auch die starke Innovationskraft mit der kontinuierlichen Entwicklung neuer Technologien. Ferner kann die Wilo Gruppe mit ihrer hohen internationalen Marktpräsenz und Diversifikation in Bezug auf Regionen und Markt- bzw. Produktsegmente einzelne Risiken und vorübergehende Marktbeeinträchtigungen tendenziell und in gewissem Maße ausgleichen.

Ein Grundprinzip der Unternehmensführung bei Wilo ist und bleibt es, Trends und Veränderungen an den Märkten frühzeitig zu erkennen und schnell zu analysieren. So können mit sehr kurzer Umsetzungszeit Alternativszenarien erarbeitet und kurzfristig Gegenmaßnahmen initiiert werden. Dies zeigt sich auch anhand der besonderen Initiativen im zurückliegenden Jahr. Für das Ziel des beschleunigten profitablen Wachstums wurden mit Weitsicht die Investitionen in eine moderne und leistungsfähige Unterneh-

mensinfrastruktur fortgesetzt. Des Weiteren hat das Management 2018 aber auch neue Herausforderungen und Risiken antizipiert und bewertet. Als Folge daraus wurden zeitnah und konsequent wichtige Wachstumsprojekte sowie kostensenkungsorientierte Reorganisationsmaßnahmen neu aufgelegt oder fortgeführt und teilweise intensiviert. Damit wurde bewusst in Kauf genommen, die Profitabilität vorübergehend zu belasten. Zugleich war es aber ein bedeutender Schritt, um die langfristige Zukunftsfähigkeit und Profitabilität der Wilo Gruppe nachhaltig zu sichern. Diese Maßnahmen haben die Wilo Gruppe auch mit Blick auf die sich ab dem Jahr 2019 voraussichtlich weiter verschärfenden Marktbedingungen robuster gemacht. Einem effektiven Krisenmanagement kommt bei deutlichen Verwerfungen an den internationalen Finanz- und Devisenmärkten sowie sich verschärfenden geopolitischen Krisen mit negativen realwirtschaftlichen Auswirkungen und bei einer unerwartet starken Konjunkturertrübung hohe Bedeutung zu. Die Wilo Gruppe wird auch zukünftig aus dieser Position der Stärke heraus, falls erforderlich, geeignete Gegenmaßnahmen zeitnah einleiten.

Grundpfeiler der definierten Unternehmensstrategie – unabhängig von kurzfristigen Krisen und Nachfrageschwankungen – sind die für das Unternehmen relevanten Megatrends. Sie verändern, treiben und formen die Wilo-Märkte in den kommenden Jahrzehnten. Insgesamt zählen die sechs Megatrends auf eine wichtige globale Entwicklung ein: die Entstehung sogenannter Smart Urban Areas, die digitale Infrastrukturen integrieren, um Städte effizienter, ressourcenschonender und sozialer zu gestalten. Wilo hat Smart Urban Areas als Geschäftspotenzial identifiziert und wird hier konsequent neue Geschäftsfelder erschließen.

Von besonders hoher Bedeutung ist dabei der Megatrend Digitale Transformation. Er erfordert bereits heute umfassende unternehmerische Initiativen, um die sich bietenden Chancen zu nutzen und um künftige Belastungen für das Unternehmen zu vermeiden. Wilo geht dazu den Weg der eigenen digitalen Transformation konsequent weiter. So werden die eigene Wertschöpfungskette

und bestehende Geschäftsprozesse durch hohe Investitionen zunächst vor allem am Standort Dortmund grundlegend und nachhaltig neu ausgerichtet. Zentrales Element ist die intelligente, digitale Vernetzung von Fertigungstechnik, Produkten und Logistik. Diese Vernetzung verbessert die Wettbewerbsfähigkeit der Wilo Gruppe nachhaltig und generiert zugleich unmittelbare Vorteile für die Kunden, unter anderem in Bezug auf Qualitätsstandards, termingenaue Lieferfähigkeit und optimierten Service. Zudem richtet Wilo die Innovationskraft ebenfalls gezielt darauf aus, den Kunden intelligente, vernetzbare Lösungen bereitzustellen.

Ausblick für die Regionen

MATURE MARKETS Die Wirtschaftsforschungsinstitute rechnen für Europa und speziell für den Euroraum zwar mit einer weiteren Konjunkturabschwächung im Jahr 2019, aber mit weiterem Wachstum. Während sich die internationalen Perspektiven negativ bemerkbar machen, stabilisiert die robuste Binnenwirtschaft die Entwicklung. Auch die Fiskalpolitik setzt dafür Impulse. Darüber hinaus hat die EZB avisiert, mindestens bis zum Spätsommer die Nullzinspolitik fortzusetzen, falls notwendig auch länger. So bleiben die Finanzierungsbedingungen für Privathaushalte und Unternehmen 2019 günstig. Die private Konsumnachfrage und rege Bautätigkeit bilden die Säulen der europäischen Binnenkonjunktur. Andererseits steht Europa vor großen politischen Herausforderungen, die die wirtschaftliche Entwicklung bremsen könnten. Die größte Unsicherheit besteht im Brexit, der die Wirtschaft in Großbritannien bereits merklich dämpft und künftig auch in der Europäischen Union zur konjunkturellen Belastung werden könnte. Die hohen Staatsschulden und Strukturdefizite in Frankreich und vor allem Italien könnten die Spannungen politisch und wirtschaftlich erhöhen. Zudem könnten die USA ihre restriktive Handelspolitik auch auf Europa ausweiten. So sind die wirtschaftlichen Perspektiven in Europa trotz positiver Grundtendenz besonders anfällig für Störungen.

Unter der Voraussetzung, dass die Unsicherheiten und Risiken beherrschbar bleiben, sind die konjunkturellen Grundvoraussetzungen für das spezifische Geschäft der Wilo Gruppe in Europa noch positiv. Führende Volkswirte gehen davon aus, dass alle Länder im Euroraum trotz nachlassender Dynamik, unter anderem in Frankreich, Italien, Spanien, Österreich und den Niederlanden, weiter wachsen. Für Schweiz und Großbritannien wird ebenfalls ein verlangsamtes, aber positives Wachstum erwartet. In den osteuropäischen Ländern der EU und des Euroraums bleiben die Zuwachsraten 2019 überproportional hoch. In Europas Kernmärkten, die für die Wilo Gruppe wegen der Marktgröße und Wettbewerbsposition von besonders großer Bedeutung sind, vor allem Frankreich und Deutschland, bleibt das Umfeld bei moderatem Wirtschaftswachstum und niedrigen Zinsen gut, wenngleich nicht so positiv wie im Vorjahr. In beiden Ländern wie auch in Europa insgesamt setzt die Bauwirtschaft ihren Aufschwung 2019 fort.

Der Bedarf an energiesparenden und umweltschonenden Heizungs- und Klimasystemen ist in Europa groß. Ein Großteil der installierten Systeme ist veraltet und muss besonders im Hinblick auf verschärfte Umweltschutzaufgaben ersetzt werden. Das stimuliert tendenziell die Nachfrage im Neubau und in der Modernisierung. Im Einklang mit den ehrgeizigen EU-Klimazielen ist zudem zu erwarten, dass weitere staatliche Förderprogramme zur Erhöhung der Energieeffizienz aufgelegt werden. Investitionen in klimaeffiziente und ökonomisch vorteilhafte Heizungs- und Klimaanlageanlagen sowie in eine Modernisierung von Wasser- und Abwasseranlagen werden durch die noch guten Finanzierungsbedingungen begünstigt. In Europa nimmt die zuletzt hohe Dynamik im Gebäudeneubau sukzessive ab, sodass die Bedeutung der Modernisierung und Sanierung von Gebäuden steigt. Smarte, vernetzte und digital steuerbare Geräte und Systeme rücken dabei immer stärker in den Blickpunkt. Die Wilo Gruppe erwartet deshalb, dass der Bedarf an hochwertigen, energieeffizienten Pumpen in den kommenden Jahren europaweit strukturell weiter steigen wird.

Europa ist ein technologisch sehr anspruchsvoller und volumenstarker Markt für Pumpen, Pumpensysteme und damit verbundene Serviceleistungen. Daher ist Europa für die Wilo Gruppe strategisch von zentraler Bedeutung. Mit hoher Innovationskraft und Qualität sowie engen Kundenbeziehungen sichert Wilo seine starke Marktposition in Europa ab. Dies ist vor dem Hintergrund der hohen Wettbewerbsintensität besonders wichtig. Damit das Unternehmen auch in den kommenden Jahren die Herausforderungen dieses Markts bewältigen und die sich bietenden Chancen nutzen kann, sind die klar definierte Digitalisierungsstrategie, die zukunftsorientierte Neuausrichtung der Organisation, gezielte Maßnahmen zur Senkung von Kosten und Steigerung der Effizienz sowie Zukunftsinvestitionen zwingend erforderlich. Der Wilo-Produktmix in Europa ist attraktiv, aber der Markt regional sehr heterogen. Der Markt im deutschsprachigen Raum ist weitgehend gesättigt. Dafür dürfte aber das Geschäft insbesondere in den osteuropäischen Ländern das gute Wachstum fortsetzen. Verschiedene EU-Förderprogramme stützen die Entwicklung in diesen Ländern.

Russlands Wirtschaft wächst auch 2019 voraussichtlich moderat. Die Rubelabwertung, höhere Inflation und die seit Anfang des Jahres angehobene Mehrwertsteuer bremsen das Wachstum. Der Staat fördert aber Investitionen, auch in die Bauwirtschaft. So soll bis zum Jahr 2024 in vielen Städten neuer Wohnraum für mehrere Millionen Einwohner entstehen, die von derzeit abbruchreifen Häusern in Neubauten umgesiedelt werden. Dafür wurde ein nationales Projekt mit einem erheblichen finanziellen Volumen aufgelegt. Die Wilo Gruppe verfügt mit der eigenen Produktionsstätte nahe Moskau über gute Voraussetzungen, um auch im Geschäftsjahr 2019 am dortigen Wachstum zu partizipieren. Wilo profitiert mit diesem Standort von der zunehmenden Lokalisierung der Wirtschaft in Russland.

Die Konjunkturperspektiven in den USA und Lateinamerika sind für 2019 heterogen, aber bezogen auf die Produkt- und Servicemärkte der Wilo Gruppe positiv. Die Bauwirtschaft in den USA wächst insgesamt robust. Zwar flacht das Wachstum im Wohnungsbau ab, aber der Wirtschaftsbau wird dynamischer. Bemerkenswert sind zudem die staatlichen Projekte zur Verbesserung der Frischwasseraufbereitung. Die Wilo Gruppe dürfte auch von der Neuausrichtung des Vertriebs in den USA sowie weiteren Synergien nach der Übernahme von Weil & Scot profitieren. In Lateinamerika wird das konjunkturelle Gesamtbild durch die Krisen in Argentinien und Venezuela getrübt. Für das Geschäft der Wilo Gruppe sollte sich 2019 allerdings das zum Teil lebhaftes Wachstum in Mexiko, Brasilien und Chile positiv auswirken.

Die diversifizierte Aufstellung des Unternehmens in Bezug auf regionale sowie produkt- und servicespezifische Märkte ermöglicht es, unterschiedliche Trends innerhalb der Region Mature Markets auszubalancieren. In Summe erwartet die Wilo Gruppe hier im Jahr 2019 ein moderates, im Konzernvergleich jedoch unterdurchschnittlich starkes Umsatzwachstum erzielen zu können.

EMERGING MARKETS Chinas Wirtschaft wächst 2019 trotz der Transformation hin zu mehr Binnennachfrage und Hochtechnologie und der Belastungen aus dem Handelskonflikt mit den USA – beides Einflüsse, die das Expansionstempo dämpfen – mit einer global gesehen sehr hohen Dynamik. Allein durch die Größe der Volkswirtschaft stützt ein Wachstum in China die Wirtschaft in den umliegenden Ländern und in den Industriestaaten. Von besonderer Bedeutung für die Wilo Gruppe sind die chinesische Bauwirtschaft und deren Aktivitäten vor allem im Wohnungs- und Wirtschaftsbau sowie in der Trinkwasser- und Abwasserwirtschaft. Die Perspektiven im Wohnungsbau sind für 2019 positiv. Zudem investiert das Land – auch vor dem Hintergrund der

massiven Umweltverschmutzung und raschen Urbanisierung – umfangreich in die Modernisierung der Wasserwirtschaft. In Summe sind die Chancen der Wilo Gruppe für erneut hohes Wachstum gegeben.

Indiens global überdurchschnittlich kraftvolles Wirtschaftswachstum, die Urbanisierung und sehr lebhaftes Baukonjunktur bilden ein positives Umfeld für die Wilo Gruppe im Jahr 2019. Neben dem Programm zur Förderung des bezahlbaren Wohnraums in den Ballungsräumen treibt Indien mit Hochdruck moderne Zukunftsprojekte wie den Aufbau von Smart Urban Areas sowie eine effiziente Wasser- und Abwasserwirtschaft voran. Hier engagieren sich auch große Industrieunternehmen, sodass einzelne Projekte beschleunigt realisiert werden können. Auch die Philippinen, Indonesien und Vietnam planen umfangreiche Investitionen in ihre Wasserwirtschaft. Die Zuwachsraten in der Bauwirtschaft Südostasiens sind 2019 erneut überwiegend zweistellig.

In Korea bieten sich 2019 stabile Geschäftsaussichten für die Wilo Gruppe. Dagegen bleibt das Umfeld in der Türkei angesichts der wirtschaftlichen Krise und schwachen Währung erneut sehr angespannt und damit anspruchsvoll. Im Nahen Osten und in Afrika bieten sich in einzelnen Ländern attraktive Chancen für die Wilo Gruppe. Vor allem in Ägypten boomt die Bauwirtschaft. Massive Investitionen in die neue Hauptstadt und den Bau von 20 weiteren Städten sind die Haupttreiber. Auch der Wirtschaftsbau ist lebhaft. In Tunesien wächst der Bausektor robust. In Südafrika und Nigeria bestehen je nach Projekt Möglichkeiten für moderates Wachstum.

Die Wilo Gruppe rechnet daher für 2019 in der Region Emerging Markets mit einer Fortsetzung der sehr positiven Geschäftsentwicklung. Unterschiedliche Trends innerhalb der Region können auch hier durch die breite regionale Präsenz und einen marktgerechten Produktmix in hohem Maße ausgeglichen werden. Länder mit temporär gedämpfter Nachfrage oder verschlechterten Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen wie gegenwärtig die Türkei werden überkompensiert durch die Vielzahl strukturell stark wachsender Märkte. Vor allem der asiatische Raum dürfte 2019 ein Wachstumsmotor für das Unternehmen bleiben. In Summe erwartet die Wilo Gruppe in der Region Emerging Markets für 2019 ein starkes, im Konzernvergleich überdurchschnittlich hohes Wachstum der Umsatzerlöse.

Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung

Das allgemeine konjunkturelle Umfeld schwächt sich zunehmend ab. Dennoch sind die Aussichten in der speziell für die Wilo Gruppe wichtigen Bauwirtschaft, Sanitärwirtschaft sowie Heizungs- und Klimatechnik für 2019 weiterhin positiv. Eine Stütze für diese Entwicklung sind der hohe Baubedarf und die guten Finanzierungsbedingungen in den Industrieländern. Ein weiterer Treiber sind die umfangreichen, langjährig angelegten Investitionsprogramme vieler Schwellenländer zur Förderung des Wohnungsbaus und zum Auf- und Ausbau bzw. zur Modernisierung ihrer Wasserwirtschaft. Viele der für die Wilo Gruppe relevanten Märkte wachsen, einige sogar sehr dynamisch. Allerdings ist auch der Wettbewerb in einigen Regionen und Produktbereichen sehr intensiv. Dies erfordert hohe Anstrengungen innerhalb des gesamten Unternehmens.

Für das Geschäftsjahr 2019 wird ein Umsatzwachstum von rund 5 % für die Wilo Gruppe erwartet.

Die zahlreichen Risiken für die Konjunktur, Währungsrelationen wie auch Zinsen und damit für den Geschäftsverlauf der Wilo Gruppe erfordern eine besonders vorausschauende, risikobewusste und flexible Unternehmensführung. Sofern die Auswirkungen der Risiken begrenzt bleiben, sollte sich 2019 eine lebhaftere Nachfrage in den meisten der für die Wilo Gruppe wichtigen Ländern und Marktsegmenten ergeben. Die Umsatz- und Kostenplanung für 2019 wurde unter Berücksichtigung der beschriebenen Unsicherheiten aufgestellt. Zudem werden aktuelle Entwicklungen laufend beobachtet und neue Trends zeitnah antizipiert, analysiert und bewertet. So kann Wilo sowohl die Wachstumspotenziale in den sich positiv entwickelnden Regionen und Ländern gezielt ausschöpfen und weitere Maßnahmen zur Risikobegrenzung in denjenigen Regionen und Märkten umsetzen, die von möglichen Rückschlägen betroffen sein könnten. Der Vorstand der Wilo Gruppe ist überzeugt, dass sich das Unternehmen in diesem grundsätzlich positiven, aber unsicheren Umfeld gut behaupten wird und sich entsprechend der Unternehmensstrategie erfolgreich weiterentwickelt.

Auf Grundlage der zuvor beschriebenen erwarteten Geschäftsentwicklung in den Regionen rechnet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2019 mit einem Umsatzwachstum von rund 5 % für die Wilo Gruppe. Dabei gelten die Annahmen, dass sich die Weltwirtschaft wie prognostiziert und weitgehend störungsfrei entwickelt und dass es zu keinen größeren Verwerfungen an den Devisen- und Kapitalmärkten kommt.

Um die unternehmerische Handlungsfähigkeit und Flexibilität sowie die Unabhängigkeit der Wilo Gruppe jederzeit sicherzustellen, hat der Vorstand strikte Profitabilitätsziele gesetzt. Kurzfristige Abweichungen von diesen Profitabilitätszielen werden in Kauf genommen, sofern diese durch wachstums- und zukunftsichernde Maßnahmen begründet sind. Mit den 2018 initiierten bzw. fortgeführten Wachstumsprojekten und den gezielten Reorganisationsmaßnahmen zur Kostensenkung ist die Wilo Gruppe gut vorbereitet, um den Herausforderungen des neuen Geschäftsjahres zu begegnen. Mit den Initiativen wurden die strukturellen Voraussetzungen für ein beschleunigtes profitables Wachstum verbessert und die Zukunftsfähigkeit der Wilo Gruppe nachhaltig gestärkt. Ziel ist es, die Profitabilität, gemessen an der EBIT-Marge, kurz- bis mittelfristig wieder in den strategischen Zielkorridor von 9 % bis 11 % zu lenken. Im zurückliegenden Jahr war die Profitabilität auch durch Einmaleffekte gekennzeichnet. Für 2019 strebt der Vorstand der Wilo Gruppe eine Verbesserung der EBIT-Marge auf rund 9 % an. Damit soll das untere Ende dieser Spanne erreicht werden.

Die Wilo Gruppe richtet die Forschung und Entwicklung konsequent an ihrer mittel- und langfristigen Unternehmensstrategie aus. Im Rahmen der Unternehmensstrategie Ambition 2025 wurden die Hauptziele, unabhängig zu bleiben und profitabel zu wachsen, bestätigt. Eine Voraussetzung dafür ist eine beständig hohe Innovationskraft. Die Wilo Gruppe steht für zukunftsweisende und innovative Produkte und Systemlösungen und wird sich zu einem Lösungsanbieter weiterentwickeln. Somit haben Forschung und Entwicklung traditionell und auch zukünftig einen sehr hohen Stellenwert. Entsprechend werden die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung unabhängig von temporären Belastungen der Konjunktur oder Märkte auch 2019 ein hohes Niveau erreichen.

Eine weitere Basis für das angestrebte beschleunigte profitable Wachstum der Wilo Gruppe sind die hohen Investitionen der letzten Jahre. Damit wird eine moderne, zukunfts- und leistungsfähige sowie wachstumsfördernde Unternehmensinfrastruktur geschaffen. Dies ist eine Hauptvoraussetzung für nachhaltiges Wachstum und hohe Profitabilität. Mehrjährig angelegte Projekte, vor allem das strategische Standortprojekt am Stammsitz in Dortmund, werden fortgeführt. Die Baumaßnahmen für die Smart Factory werden 2019 abgeschlossen. Die Fertigstellung des neuen Verwaltungsgebäudes ist für 2020 geplant. Auch an allen anderen Standorten überprüft die Wilo Gruppe kontinuierlich die bestehenden Infrastrukturen und Kapazitäten auf ihre Zukunftsfähigkeit und investiert gezielt, wenn sich daraus positive Effekte für das Unternehmen realisieren lassen. Darüber hinaus wird auch 2019 die digitale Transformation der Wilo Gruppe in hohem Tempo vorangetrieben. Aus diesem Grund wird Wilo weltweit auch künftig substantiell in innovative Fertigungstechnologien sowie den Ausbau der vorhandenen Vertriebs- und Produktionsstandorte investieren. Im Jahr 2019 werden die Investitionen der Wilo Gruppe erneut ein hohes Niveau erreichen und voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr nochmals leicht steigen. Der Unternehmensstrategie entsprechend stehen darüber hinaus Unternehmensakquisitionen im Blickpunkt, sofern sie unter strategischen und unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten vorteilhaft erscheinen.

Die langfristig ausgerichtete Finanzierungsstruktur, die sehr hohe Eigenkapitalquote von rund 50 % und der Bestand an frei verfügbaren liquiden Mitteln in Höhe von über 130 Mio. EUR bilden eine solide Basis für ein langfristig profitables Wachstum der Wilo Gruppe. Die WILO SE ist im Rahmen ihrer zum 31. Dezember 2018 bestehenden langfristigen Finanzierungsinstrumente dazu verpflichtet, bestimmte marktübliche Finanzkennzahlen,

sogenannte Covenants, zu erfüllen. In den Geschäftsjahren 2017 und 2018 ist die WILO SE dieser Verpflichtung vollumfänglich nachgekommen und hat aus heutiger Sicht keine Erkenntnisse darüber, dass sie in Zukunft diese Finanzkennzahlen nicht erfüllen wird.

Die Risiken und die Auswirkungen möglicher Fehleinschätzungen bezüglich der Entwicklung der Absatz- und Beschaffungsmärkte sowie insbesondere auch der Devisenmärkte sind auch im Geschäftsjahr 2019 insgesamt als hoch einzuschätzen. Entsprechend sind auch die Umsatz- und EBIT-Erwartungen der Wilo Gruppe einer höheren Unsicherheit ausgesetzt. Regionale Konjunkturschwankungen können durch die globale Ausrichtung der Wilo Gruppe teilweise ausgeglichen werden. Eine deutlich stärker als bisher angenommene Abkühlung der weltweiten Konjunktur hingegen – ebenso wie massive Veränderungen relevanter Währungskurse, eine Eskalation politischer Krisen oder massive Verschlechterung von internationalen Handelsbeziehungen – können die Wachstums- und Profitabilitätsziele der Wilo Gruppe maßgeblich beeinflussen.

Die Unternehmensziele für 2019 sind eingebettet in die Unternehmensstrategie Ambition 2025. Sie basieren auf einem professionellen und detaillierten Planungsprozess. Berücksichtigt werden die Informationen und Kenntnisse über interne und externe Faktoren, die bis zur Erstellung dieses Lageberichts verfügbar waren. Künftige, unvorhersehbare Entwicklungen und Ereignisse können Anpassungen in der Erwartungshaltung nach sich ziehen und zu Abweichungen im Vergleich zu den prognostizierten Werten führen. Alle Einschätzungen gegenüber dem Vorjahr basieren auf der Annahme eines vergleichbaren Konsolidierungskreises sowie vergleichbarer Währungskurse.

KONZERNABSCHLUSS

- 105** Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 105** Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 106** Konzern-Bilanz
- 108** Konzern-Kapitalflussrechnung
- 109** Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 110** Konzernanhang

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

TEUR	Anhang	2018	2017
Umsatzerlöse	(8.1)	1.463.528	1.424.778
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	(8.2)	-941.747	-901.145
Bruttoergebnis vom Umsatz		521.781	523.633
Vertriebskosten	(8.3)	-270.986	-258.919
Verwaltungskosten	(8.4)	-102.236	-105.192
Forschungs- und nicht aktivierte Entwicklungskosten	(8.5)	-50.743	-47.826
Sonstige betriebliche Erträge	(8.6)	14.932	13.583
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(8.7)	-20.811	-19.007
Operatives Ergebnis (EBIT)	(8.10)	91.937	106.272
Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen	(9.4)	0	-3.490
Finanzergebnis	(8.8)	-8.557	-5.680
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	(8.10)	83.380	97.102
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(8.9)	-19.158	-11.183
Konzernergebnis	(8.10)	64.222	85.919
davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile		0	4
davon Ergebnisanteil der Aktionäre der WILO SE		64.222	85.915
Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis beträgt: EUR 6,55 (i. Vj. EUR 8,76) je Stammaktie	(8.11)		

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

TEUR	Anhang	2018	2017
Konzernergebnis		64.222	85.919
Posten, die zukünftig nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Neubewertung der Pensionsverpflichtung und des Planvermögens		214	5.351
darauf Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(8.9)	-107	-1.447
Erstintroduction IFRS 9 und IFRS 15	(3.0)	-778	0
darauf Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(8.9)	420	0
		-251	3.904
Posten, die zukünftig in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Unterschiedsbetrag aus Währungsumrechnung		-12.335	-17.962
Währungsumrechnung latente Steuern	(8.9)	214	-504
		-12.121	-18.466
Cashflow Hedges – Umgliederung in Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	(12.1)	-101	-668
Sonstiges Konzernergebnis		-12.473	-15.230
Gesamtkonzernergebnis		51.749	70.689
davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile		0	4
davon Ergebnisanteil der Aktionäre der WILO SE		51.749	70.685

Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2018

AKTIVA			
TEUR	Anhang	2018	2017
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	(9.1)	222.005	204.949
Sachanlagen	(9.2)	451.214	382.985
At-equity bewertete Beteiligungen	(9.4)	2.640	2.640
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(9.6)	2.299	2.762
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(9.7)	6.509	6.148
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(9.8)	9.281	10.928
Latente Steueransprüche	(8.9)	73.272	58.367
		767.220	668.779
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(9.5)	264.458	234.593
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(9.6)	283.932	269.160
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(9.7)	7.123	5.941
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(9.8)	30.833	29.130
Zahlungsmittel	(9.9)	135.412	161.814
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	(9.10)	1.811	0
		723.569	700.638
Summe Aktiva		1.490.789	1.369.417

PASSIVA			
TEUR	Anhang	2018	2017
Eigenkapital	(9.11)		
Gezeichnetes Kapital		26.980	26.980
./ Nennbetrag eigener Anteile		-1.477	-1.477
Ausgegebenes Kapital		25.503	25.503
Kapitalrücklage		26.161	26.161
Sonstige Rücklagen		716.458	685.018
Rücklage für eigene Anteile		-29.766	-29.766
Eigenkapital der Aktionäre der WILO SE		738.356	706.916
Nicht beherrschende Anteile		0	63
		738.356	706.979
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	(9.12)	198.123	191.214
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(9.13)	103	89
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(9.14)	7.196	7.462
Sonstige Verbindlichkeiten	(9.15)	3.568	1.601
Rückstellungen für Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen	(9.16)	80.030	79.669
Sonstige Rückstellungen	(9.17)	3.571	3.624
Latente Steuerschulden	(8.9)	49.690	42.282
		342.281	325.941
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	(9.12)	70.357	10.911
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(9.13)	172.287	169.024
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(9.14)	35.912	33.813
Sonstige Verbindlichkeiten	(9.15)	91.557	78.959
Sonstige Rückstellungen	(9.17)	40.039	43.790
		410.152	336.497
Summe Passiva		1.490.789	1.369.417

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

TEUR	2018	2017	Veränderung
Operatives Ergebnis (EBIT)	91.937	106.272	-14.335
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	61.557	54.257	7.300
Abnahme/Zunahme der Rückstellungen	-4.665	-12	-4.653
Verluste/Gewinne aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-56	135	-191
Zunahme der Vorräte	-33.649	-26.316	-7.333
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-22.363	-10.652	-11.711
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.085	29.282	-24.197
Zunahme/Abnahme sonstiger Aktiva und Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	6.480	13.979	-7.499
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	33	7.217	-7.184
Operativer Cashflow vor Ertragsteuerzahlungen	104.359	174.162	-69.803
Ertragsteuerzahlungen	-22.653	-33.767	11.114
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	81.706	140.395	-58.689
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-21.858	-27.374	5.516
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen	5.764	266	5.498
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-130.046	-94.779	-35.267
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	0	-70.855	70.855
Sonstige Auszahlungen, die der Investitionstätigkeit zuzuordnen sind	-2.408	-531	-1.877
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-148.548	-193.273	44.725
Dividendenzahlung	-19.323	-17.268	-2.055
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	70.068	79.584	-9.516
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden	-3.713	-14.797	11.084
Zinseinzahlungen	2.279	1.992	287
Zinsauszahlungen	-8.535	-7.889	-646
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	40.776	41.622	-846
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel	-26.066	-11.256	-14.810
Währungskursbedingte Veränderung der Zahlungsmittel	-753	-5.204	4.451
Konsolidierungskreisbedingte Veränderung der Zahlungsmittel	417	0	417
Zahlungsmittel am Anfang der Periode	161.814	178.274	-16.460
Zahlungsmittel am Ende der Periode	135.412	161.814	-26.402

Begleitende Erläuterungen können der Anhangangabe (10.) entnommen werden.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

TEUR	Ausgegebenes Kapital			Sonstige Rücklagen							Eigenkapital der Aktionäre der WILO SE	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
	Gezeichnetes Kapital	Nennbetrag eigener Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Rücklage aus der Währungsumrechnung	Hedgingrücklage	Rücklage für die Neubewertung von Pensionen	Rücklage für eigene Anteile					
1. Januar 2017	26.980	-1.477	26.161	679.079	-22.766	0	-24.690	-29.766	653.521	61	653.582		
Konzernergebnis 2017	0	0	0	85.915	0	0	0	0	85.915	4	85.919		
Sonstiges Konzernergebnis	0	0	0	0	-18.466	-668	3.904	0	-15.230	0	-15.230		
Dividendenzahlungen	0	0	0	-17.268	0	0	0	0	-17.268	0	-17.268		
Übrige Veränderungen	0	0	0	-22	0	0	0	0	-22	-2	-24		
31. Dezember 2017	26.980	-1.477	26.161	747.704	-41.232	-668	-20.786	-29.766	706.916	63	706.979		
1. Januar 2018	26.980	-1.477	26.161	747.704	-41.232	-668	-20.786	-29.766	706.916	63	706.979		
Konzernergebnis 2018	0	0	0	64.222	0	0	0	0	64.222	0	64.222		
Sonstiges Konzernergebnis	0	0	0	-358	-12.121	-101	107	0	-12.473	0	-12.473		
Dividendenzahlungen	0	0	0	-19.323	0	0	0	0	-19.323	0	-19.323		
Übrige Veränderungen	0	0	0	-986	0	0	0	0	-986	-63	-1.049		
31. Dezember 2018	26.980	-1.477	26.161	791.259	-53.353	-769	-20.679	-29.766	738.356	0	738.356		

Begleitende Erläuterungen können den Anhangangaben (7.) und (9.11) entnommen werden.

KONZERNANHANG

- 111** (1.) Allgemeine Angaben
- 111** (2.) Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses
- 111** (3.) Anwendung neuer oder geänderter Standards und Interpretationen
- 114** (4.) Konsolidierungskreis
- 114** (5.) Konsolidierungsgrundsätze
- 115** (6.) Währungsumrechnung
- 116** (7.) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
- 125** (8.) Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 131** (9.) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
- 144** (10.) Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung
- 144** (11.) Segmentberichterstattung
- 146** (12.) Angaben zu Finanzinstrumenten
- 150** (13.) Risikomanagement und derivative Finanzinstrumente
- 156** (14.) Sonstige Angaben

(1.) Allgemeine Angaben

Die WIL0 SE („Gesellschaft“) mit Sitz in Dortmund, Deutschland, eingetragen beim Amtsgericht Dortmund in Abteilung B Nr. 21356, ist die Führungsgesellschaft der Wilo Gruppe. Die Geschäftstätigkeit der Gruppe beinhaltet im Wesentlichen die Herstellung und den weltweiten Vertrieb von Maschinen, insbesondere von Flüssigkeitspumpen und Apparaten. Die Wilo Gruppe entwickelt, fertigt und vertreibt Pumpen und Anlagen der Gebäudetechnik, insbesondere für Heizungs-, Kühl- und Klimaanlageanlagen, zur Trinkwasserversorgung und zur Beseitigung von Schmutz- und Abwässern.

(2.) Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 der WIL0 SE wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind. Ferner wurden alle für das Geschäftsjahr 2018 geltenden Auslegungen des IFRS Interpretations Committee (vormals International Financial Reporting Interpretations Committee, IFRIC) berücksichtigt. Die WIL0 SE nutzt das Wahlrecht des § 315e Absatz 3 HGB und ist somit nicht verpflichtet, einen Konzernabschluss nach deutschem Handelsrecht aufzustellen. Um die Gleichwertigkeit mit einem nach handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zu erreichen, werden über die Angaben nach IFRS hinaus auch die Erläuterungen veröffentlicht, die das deutsche Handelsrecht in § 315e Absatz 1 HGB verlangt. Der Konzernabschluss steht im Einklang mit den IFRS, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind, und stellt die wirtschaftliche Lage des Konzerns zutreffend dar.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, sind verschiedene Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Konzern-Bilanz zusammengefasst. Diese Posten sind im Konzernanhang gesondert ausgewiesen und erläutert. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Im Konzernabschluss werden die Beträge grundsätzlich in Tausend Euro („TEUR“) dargestellt.

(3.) Anwendung neuer oder geänderter Standards und Interpretationen

IFRS 9 FINANZINSTRUMENTE Zum 1. Januar 2018 hat die Wilo Gruppe erstmalig den neuen Standard IFRS 9 „Finanzinstrumente“ angewendet. Wilo hat für den Übergang die kumulative Methode gewählt. Der Umstellungseffekt wird daher im sonstigen Ergebnis erfasst. Aufgrund der von Wilo gewählten Übergangsmethoden bei der Anwendung dieses Standards wurde auf eine Anpassung der Vergleichsinformationen im vorliegenden Abschluss verzichtet. IFRS 9 legt die Anforderungen für Ansatz und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten, finanziellen Schulden sowie einigen Verträgen zum Kauf oder Verkauf von nicht finanziellen Verträgen fest. Dieser Standard ersetzt IAS 39 Finanzinstrumente „Ansatz und Bewertung“.

Darüber hinaus hat Wilo Folgeänderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ auf die Anhangangaben für das Geschäftsjahr 2018 angewendet. Auf eine Anpassung der Vergleichsinformationen wurde aufgrund der gewählten Übergangsmethode verzichtet.

Die Auswirkungen aus der Erstanwendung des IFRS 9 beschränken sich bei Wilo im Wesentlichen auf die Einführung neuer Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten sowie auf die Anwendung des neuen Modells für erwartete Kreditausfälle. Das Konzept des IFRS 9 „Expected Credit Loss“ ersetzt bei Wilo das bisherige Konzept der pauschalierten Einzelwertberichtigung. Daher wird der Einführungseffekt des „Expected Credit Loss“-Modells mit der Auflösung der bisherigen pauschalierten Einzelwertberichtigung saldiert in der Umstellungsrücklage gezeigt. Beim Übergang auf IFRS 9 haben sich die Eröffnungsbilanzwerte zum 1. Januar 2018 bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen Rücklagen um 1.240 TEUR erhöht.

KLASSIFIZIERUNG UND BEWERTUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN UND FINANZIELLEN VERBINDLICHKEITEN GEM. IFRS 9

IFRS 9 enthält drei grundsätzliche Kategorien zur Klassifizierung für finanzielle Vermögenswerte: „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“, „Zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im sonstigen Ergebnis bewertet (FVOCI)“ sowie „Zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Gewinn oder Verlust bewertet (FVTPL)“. Die Klassifizierung der Finanzinstrumente und der dazugehörigen Gewinne und Verluste nach IFRS 9 wird unter (7.) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden „Finanzielle Vermögenswerte“ erläutert.

IFRS 9 behält die bestehenden Anforderungen des IAS 39 für die Klassifizierung von finanziellen Verbindlichkeiten weitgehend bei. Die erstmalige Anwendung des IFRS 9 hatte in Bezug auf finanzielle Verbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente keine wesentlichen Auswirkungen auf die Folgebewertungsprinzipien für finanzielle Vermögenswerte und Schulden der Wilo Gruppe. Eine Reklassifizierung von finanziellen Vermögenswerten und eine damit verbundene Neubewertung der Buchwerte zum 31. Dezember 2017 unter IAS 39 waren zur Überleitung nach IFRS 9 zum 1. Januar 2018 nicht erforderlich.

Die nachfolgende Tabelle erläutert die ursprüngliche Bewertungskategorie gem. IAS 39 und die neue Bewertungskategorie gem. IFRS 9 zum 1. Januar 2018 für jede von Wilo gebildete Klasse von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten:

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN ZUM 1.1.2018				
TEUR	Ursprüngliche Bewertungskategorie nach IAS 39	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert in Bilanz nach IAS 39	Buchwert in Bilanz nach IFRS 9
Langfristige und kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	271.922	273.162
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
Forderungen gegen Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführte Unternehmen und assoziierte Unternehmen	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	151	151
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	FAHfT	FVTPL	5.883	5.883
Ausleihungen und Darlehen				
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	FVOCI	723	723
Übrige finanzielle Forderungen				
Zahlungsmittel	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	161.814	161.814
Langfristige und kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten				
Finanzschulden	FLAC	Fortgeführte Anschaffungskosten	202.125	202.125
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	Fortgeführte Anschaffungskosten	169.113	169.113
Verbindlichkeiten aus Wechseln				
Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen und assoziierten Unternehmen	FLAC	Fortgeführte Anschaffungskosten	2.701	2.701
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n/a IAS 17	n/a IAS 17	5.075	5.075
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	FLHfT	FVTPL	534	534
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten				
	FLAC	Fortgeführte Anschaffungskosten	21.713	21.713

ABKÜRZUNGEN IAS 39

- Kredite und Forderungen/Loans and Receivables (LaR)
- Zur Veräußerung verfügbar/Available for Sale (AfS)
- Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte/Financial Assets Held for Trading (FAHfT)
- Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten/Financial Liabilities measured at Amortized Cost (FLAC)
- Bis zur Endfälligkeit gehaltene Verbindlichkeiten/Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)

IFRS 15 ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN Die Wilo Gruppe hat zum 1. Januar 2018 erstmalig den neuen Standard IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ angewendet. Dieser neue Standard legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. IFRS 15 ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 „Umsatzerlöse“, IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“. Gemäß IFRS 15 erfolgt die Erfassung eines Erlöses, wenn ein Kunde Verfügungsgewalt über Güter oder Dienstleistungen erlangt. Die Bestimmung, ob die Verfügungsgewalt zeitpunkt- oder zeitraumbezogen übergeht, erfordert Ermessensentscheidungen. Wilo wendet beim Übergang auf IFRS 15 die modifizierte retrospektive Methode an, nach der die kumulierten Anpassungsbeträge zum 1. Januar 2018 im sonstigen Ergebnis erfasst werden. Anhand dieser von Wilo gewählten Übergangsmethode bei der Anwendung des IFRS 15 wurde auf eine Anpassung der Vergleichsinformationen im vorliegenden Abschluss verzichtet. Die Vergleichsinformationen des Vorjahres basieren weiterhin auf IAS 18, IAS 11 und den entsprechenden Interpretationen. Darüber hinaus wurden die Angabepflichten nach IFRS 15 im Allgemeinen nicht auf Vergleichsinformationen angewendet.

Die Auswirkungen aus der erstmaligen Anwendung des Standards sind im Wesentlichen auf eine spätere Umsatzerfassung aus Verkaufsverträgen mit Garantiezusagen, die über die gesetzliche Gewährleistung hinausgehen, begründet.

Beim Übergang auf IFRS 15 wurden zum 1. Januar 2018 erstmalig Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 2.018 TEUR unter den sonstigen Verbindlichkeiten abgegrenzt. Um den gleichen Betrag wurden die sonstigen Rücklagen entsprechend erfolgsneutral gemindert.

Nachfolgende Standards, Interpretationen sowie Änderungen zu bestehenden Standards waren erstmalig im Geschäftsjahr 2018 anzuwenden, hatten jedoch keine oder keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der WILO SE:

- Änderungen an IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“
- Änderungen an IFRS 4 „Versicherungsverträge“
- Änderungen an IAS 40 „Als Investition gehaltene Immobilien“
- IFRIC 22 „Fremdwährungstransaktionen“
- Diverse Änderungen im Rahmen der „Improvements to International Financial Reporting Standards 2014–2016“ betreffend IFRS 1 und IAS 28

Das IASB und das IFRS Interpretations Committee haben die nachfolgenden Standards, Interpretationen sowie Änderungen zu bestehenden Standards verabschiedet, deren Anwendung im Geschäftsjahr 2018 noch nicht verpflichtend war bzw. die von der Europäischen Union noch nicht anerkannt wurden. Die WILO SE wendet die nachfolgenden Standards, Interpretationen sowie Änderungen zu bestehenden Standards und Interpretationen nicht vorzeitig an:

- Framework „Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept“
- Änderungen IAS 1 und IAS 8 „Definition von wesentlich“
- Änderungen IAS 19 „Planänderung, -kürzung oder -abgeltung“
- Änderungen IFRS 3 „Definition eines Geschäftsbetriebs“
- Änderungen an IFRS 9 „Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung“
- IFRS 16 „Leasingverhältnisse“
- IFRS 14 „Regulatorische Abgrenzungsposten“
- Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ – Veräußerung oder Einlage von Vermögenswerten in assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen sowie langfristige Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.
- Änderungen an IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ – Langfristige Anteile an assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen.
- IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“
- IFRS 17 „Versicherungsverträge“
- Diverse Änderungen im Rahmen der „Improvements to International Financial Reporting Standards 2015–2017“ bezüglich IFRS 3 und 11 sowie IAS 12 und 23

IFRS 16 LEASINGVERHÄLTNISSE IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht, das sein Recht auf die Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts darstellt, sowie eine Schuld aus dem Leasingverhältnis, die seine Verpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt. Es bestehen Ausnahmeregelungen für Leasingverhältnisse hinsichtlich geringwertiger Wirtschaftsgüter sowie für kurzfristige Leasingverhältnisse.

IFRS 16 ersetzt die bestehenden Leitlinien zu Leasingverhältnissen, darunter IAS 17 „Leasingverhältnisse“, IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“, SIC-15 „Operating-Leasingverhältnisse – Anreize“ und SIC-27 „Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen“. Der Standard ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Eine frühzeitige Anwendung ist zulässig für Unternehmen, die IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 oder davor anwenden. Wilo wird IFRS 16 nicht vorzeitig anwenden. Der Konzern hat mit der Beurteilung der möglichen Auswirkungen der Anwendung des IFRS 16 auf seinen Konzernabschluss begonnen, ohne diese zum jetzigen Zeitpunkt zu quantifizieren. Eine Entscheidung, welche Übergangsmethode angewendet werden soll, ist noch nicht getroffen.

Die erstmalige Anwendung der übrigen aufgeführten Standards, Interpretationen sowie Änderungen zu bestehenden Standards werden voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der WILO SE haben.

(4.) Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind die WILO SE sowie alle wesentlichen Unternehmen, die die WILO SE mittelbar oder unmittelbar beherrscht, einbezogen. Beherrschung besteht dann, wenn die WILO SE aufgrund ihres Engagements bei dem Unternehmen wechselnden wirtschaftlichen Erfolgen ausgesetzt ist oder Rechte daran hat und die Möglichkeit besitzt, diese Erfolge durch ihre Bestimmungsmacht über das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen.

Für alle einbezogenen Gesellschaften gilt der 31. Dezember als Stichtag für die Abschlusserstellung. Die Abschlüsse der Tochtergesellschaften werden vom Tag der Erlangung der Beherrschung bis zur Beendigung der Beherrschung in den Konzernabschluss einbezogen und entsprechend IFRS 10 vollkonsolidiert.

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 sind neben der WILO SE sieben (Vorjahr: sieben) inländische und 60 (Vorjahr: 56) ausländische Tochtergesellschaften einbezogen. Zusätzlich wurde ein Gemeinschaftsunternehmen (Vorjahr: ein) im Konzernabschluss nach der Equity-Methode berücksichtigt.

Eine ausländische Tochtergesellschaft befindet sich in der freiwilligen Liquidation. Der mit dem Verlust der Beherrschung einhergehende Ertrag beträgt 1.029 TEUR und wurde in der Konzern Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

In der Anlage zum Konzernanhang werden alle direkten und indirekten Beteiligungen der WILO SE dargestellt.

(5.) Konsolidierungsgrundsätze

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Unternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode gemäß IFRS 3 unter Aufdeckung aller stillen Reserven und Lasten bilanziert. Dabei werden bei der Kapitalkonsolidierung die nach den Vorschriften des IFRS 3 identifizierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten des erworbenen Unternehmens mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet und dem Kaufpreis des Erwerbs gegenübergestellt. Die nicht erworbenen Anteile an den beizulegenden Zeitwerten von Vermögenswerten und Schulden werden unter den nicht beherrschenden Anteilen ausgewiesen.

Ein Mehrbetrag des Kaufpreises über den Wert des erworbenen neubewerteten Eigenkapitals hinaus wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und in der Folge einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) auf Basis zahlungsmittelgenerierender Einheiten unterzogen, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird. Übersteigt der Wert des erworbenen Eigenkapitals den Kaufpreis, so wird der Differenzbetrag nach nochmaliger Überprüfung erfolgswirksam vereinnahmt. Immaterielle Vermögenswerte werden gesondert vom Geschäfts- oder Firmenwert bilanziert, wenn sie vom Unternehmen abtrennbar sind oder aus einem vertraglichen oder anderen Recht resultieren.

Die Aufstockung einer Beteiligung an einer beherrschten und damit vollkonsolidierten Gesellschaft wird im Konzernabschluss als Transaktion zwischen Eigentümern gemäß IFRS 10 behandelt. Ein daraus möglicherweise resultierender Unterschiedsbetrag wird unmittelbar in den Gewinnrücklagen erfasst und den Anteilseignern der WILO SE zugeordnet.

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Haftungsverhältnisse werden eliminiert. In den Vorräten enthaltene Vermögenswerte aus konzerninternen Lieferungen werden um Zwischenergebnisse bereinigt. Bei den ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden die ertragsteuerlichen Auswirkungen berücksichtigt und entsprechende latente Steuern in Ansatz gebracht.

(6.) Währungsumrechnung

In den Einzelabschlüssen der WILO SE und der einbezogenen Tochtergesellschaften werden Fremdwährungstransaktionen mit dem gültigen Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles in die funktionale Währung umgerechnet. Die Umrechnung von monetären Vermögenswerten und Schulden in Fremdwährung erfolgt zum Mittelkurs am Bilanzstichtag, wobei die eingetretenen Kursgewinne und -verluste ergebniswirksam erfasst werden. Nichtmonetäre Vermögenswerte und Schulden, deren Bewertung zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten erfolgt, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Sofern nichtmonetäre Posten mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wird der Kurs herangezogen, der am Tag der Ermittlung des Werts gültig war.

Die im Einzelabschluss eines jeden Konzernunternehmens enthaltenen Posten werden auf Basis der Währung bewertet, die der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen operiert, entspricht (funktionale Währung).

Die in der jeweiligen funktionalen Währung aufgestellten Jahresabschlüsse werden (sofern abweichend) für die Konsolidierung in Euro umgerechnet. Der Euro stellt im Konzernabschluss die Berichtswährung dar. Sämtliche Vermögenswerte und Schulden werden zum Stichtagskurs umgerechnet, die Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung werden zu Jahresdurchschnittskursen, die die Transaktionskurse angemessen approximieren, in den Konzernabschluss übernommen. Die sich aus der Umrechnung ergebenden Unterschiedsbeträge werden bis zum Abgang der Tochtergesellschaft erfolgsneutral behandelt und als gesonderter Posten im Konzerneigenkapital ausgewiesen.

Eine ausländische Tochtergesellschaft wendet IAS 29 für Hyperinflation an. Dementsprechend werden die Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum Stichtagskurs umgerechnet. Insgesamt sind die Auswirkungen aus der Anwendung des IAS 29 für den Konzern nicht wesentlich.

Der Währungsumrechnung liegen die nachfolgenden wesentlichen Währungskurse zugrunde:

WÄHRUNGSKURSE		Jahresdurchschnittskurse		Stichtagskurse zum 31.12.	
		2018	2017	2018	2017
	1 Euro =				
Britisches Pfund	GBP	0,8855	0,8753	0,8981	0,8883
Chinesischer Renminbi (Yuan)	CNY	7,8060	7,6715	7,8426	7,8216
Indische Rupie	INR	80,5622	73,9390	79,6527	76,7139
Polnischer Zloty	PLN	4,2694	4,2463	4,2938	4,1786
Russischer Rubel	RUB	74,0612	66,2766	79,7958	69,1006
Schwedische Krone	SEK	10,2972	9,6461	10,1631	9,8196
Schweizer Franken	CHF	1,1506	1,1162	1,1266	1,1705
Südkoreanischer Won	KRW	1.294,6704	1.278,7502	1.277,0302	1.283,7969
Türkische Lira	TRY	5,7070	4,1513	6,0662	4,5493
US-Dollar	USD	1,1780	1,1393	1,1446	1,201

(7.) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die im Vorjahr angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden grundsätzlich beibehalten, Erläuterungen zur erstmaligen Anwendung von neuen oder geänderten Standards und Interpretationen finden sich unter Angabe (3.). In der Bilanz wird zwischen kurzfristigen und langfristigen Posten unterschieden. Ein Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit ist kurzfristig, wenn seine bzw. ihre Realisation innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zu erwarten ist.

ANNAHMEN UND SCHÄTZUNGEN Die Aufstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der Standards des IASB erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen verwendet werden, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualforderungen und -verbindlichkeiten auswirken. Im Wesentlichen sind die nachfolgenden Sachverhalte von Annahmen und Schätzungen betroffen:

- Beurteilung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
- Beurteilung der Werthaltigkeit der aktivierten Entwicklungskosten
- Bewertung immaterieller Vermögenswerte sowie von Gegenständen des Sachanlagevermögens
- Beurteilung der Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Ansatz und Bewertung von Rückstellungen für Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen
- Ansatz und Bewertung sonstiger Rückstellungen

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests der Geschäfts- oder Firmenwerte wird der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder den höheren Nutzungswert bestimmt. Dabei spiegelt der beizulegende Zeitwert die bestmögliche Schätzung des Betrags wider, für den ein unabhängiger Dritter die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten am Bilanzstichtag erwerben würde. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit erwartet werden.

Die Wilo Gruppe stellt bei dem Werthaltigkeitstest der Geschäfts- und Firmenwerte auf den Nutzungswert ab und bestimmt diesen mittels der Discounted-Cashflow-Methode. Den diskontierten Zahlungsströmen liegt die strategische Planung für einen Zeitraum von fünf Jahren zugrunde.

Die Prognosen der Zahlungsströme berücksichtigen Erfahrungen der Vergangenheit und basieren auf der besten von der Unternehmensführung vorgenommenen Einschätzung künftiger Entwicklungen. Zahlungsströme jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung bereichsspezifischer Wachstumsraten extrapoliert.

Die wichtigsten Annahmen, auf denen die Ermittlung des Nutzungswerts basiert, beinhalten diskontierte Zahlungsströme, geschätzte Wachstumsraten, gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensätze und Steuersätze. Diese Schätzungen sowie die zugrunde liegende Methodik können einen erheblichen Einfluss auf die jeweiligen Werte und letztlich auf die Höhe einer möglichen Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts haben. Die Wilo Gruppe weist zum Bilanzstichtag Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 104.179 TEUR (Vorjahr: 102.268 TEUR) aus. Weitere Informationen werden unter den Absätzen „Immaterielle Vermögenswerte“ und „Wertminderungen von Vermögenswerten“ (Angabe (7.) des Konzernanhangs) sowie unter der Angabe (9.1) des Konzernanhangs gegeben.

Bei immateriellen Vermögenswerten sowie Gegenständen des Sachanlagevermögens unterliegt die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern der Einschätzung der Unternehmensführung. Außerdem wird im Rahmen eines Werthaltigkeitstests, sofern erforderlich, der erzielbare Betrag des Vermögenswerts beziehungsweise der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Vermögenswert zugeordnet wurde, aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder dem höheren Nutzungswert bestimmt.

Dabei spiegelt der beizulegende Zeitwert die bestmögliche Schätzung des Betrags wider, für den ein unabhängiger Dritter den Vermögenswert am Bilanzstichtag erwerben würde. Zur Ermittlung des Nutzungswerts sind die diskontierten künftigen Cashflows des betreffenden Vermögenswerts zu bestimmen. Die Schätzung der diskontierten künftigen Cashflows beinhaltet wesentliche Annahmen, die ihrerseits Schätzungsunsicherheiten unterliegen, wie z.B. den Diskontierungszinssatz. Obwohl die Unternehmensführung davon ausgeht, dass die Annahmen bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Einschätzungen der diskontierten künftigen Cashflows und die

Schätzungen der relevanten erwarteten Nutzungsdauern angemessen sind, könnte durch eine Veränderung der Annahmen oder Umstände eine Veränderung der Analyse erforderlich werden. Hieraus könnten in der Zukunft zusätzliche Wertminderungen resultieren, falls sich die von der Unternehmensführung identifizierten Trends umkehren oder sich die Annahmen und Schätzungen als falsch erweisen sollten. Die Wilo Gruppe weist zum Bilanzstichtag immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 222.005 TEUR (Vorjahr: 204.949 TEUR) und Sachanlagen in Höhe von 451.214 TEUR (Vorjahr: 382.985 TEUR) aus.

Weitere Informationen werden unter den Absätzen „Immaterielle Vermögenswerte“, „Sachanlagen“ und „Wertminderungen von Vermögenswerten“ (Angabe (7.) des Konzernanhangs) sowie unter der Angabe (9.1) und (9.2) des Konzernanhangs gegeben.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen können sich Bonitäts- und Ausfallrisiken insoweit ergeben, als dass Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und dadurch Vermögensverluste auftreten. Die Ermittlung der erforderlichen Wertberichtigungen erfolgt unter Berücksichtigung der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden, vorliegender Sicherheiten sowie Erfahrungen aufgrund historischer Ausfallraten. Der tatsächliche Zahlungsausfall der Kunden kann von dem erwarteten Zahlungsausfall aufgrund der zugrunde gelegten Einflussfaktoren abweichen. Die Wilo Gruppe hat zum Bilanzstichtag Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von insgesamt 21.700 TEUR (Vorjahr: 19.932 TEUR) gebildet. Weitere Informationen werden unter dem Absatz „Finanzielle Vermögenswerte“ (Angabe (7.) des Konzernanhangs) sowie unter der Angabe (9.6) des Konzernanhangs gegeben.

Für den Ansatz und die Bewertung sonstiger Rückstellungen werden die Höhe und die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme geschätzt. Die Bewertung erfolgt auf der Grundlage des Erfüllungsbetrags mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit oder bei Gleichverteilung der Eintrittswahrscheinlichkeiten mit dem Erwartungswert der Erfüllungsbeträge. Die Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme kann von den Schätzungen abweichen. Die Wilo Gruppe weist im Wesentlichen Rückstellungen für mögliche Gewährleistungsfälle und Rückstellungen für Boni und Rückvergütungen an Kunden unter den sonstigen Rückstellungen aus. Insgesamt werden sonstige Rückstellungen in Höhe von 43.610 TEUR (Vorjahr: 47.414 TEUR) zum Bilanzstichtag ausgewiesen. Weitere Informationen werden unter dem Absatz „Sonstige Rückstellungen“ (Angabe (7.) des Konzernanhangs) und unter der Angabe (9.17) des Konzernanhangs gegeben.

Der Berechnung der Rückstellungen für Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses liegen Schlüsselprämissen, darunter Diskontierungszinssätze, Gehaltstrends, Lebenserwartungen und Trendannahmen zur medizinischen Versorgung, zugrunde. Die angesetzten Diskontierungszinssätze werden auf Grundlage der Renditen bestimmt, die am Ende des Berichtszeitraums für Staatsanleihen mit entsprechender Laufzeit und Währung erzielt werden. Aufgrund der schwankenden Markt- und Wirtschaftslage können die zugrunde gelegten Prämissen von der tatsächlichen Entwicklung abweichen. Das kann wesentliche Auswirkungen auf die Verpflichtungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses haben. Die hieraus resultierenden Differenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Weitere Informationen werden unter dem Absatz „Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ (Angabe (7.) des Konzernanhangs) und unter Angabe (9.16) des Konzernanhangs gegeben.

Die Annahmen und Schätzungen basieren jeweils auf dem aktuellen Kenntnisstand und den aktuell verfügbaren Daten. Die tatsächliche Entwicklung kann von den Schätzungen abweichen. Wenn die tatsächlichen Beträge von den geschätzten abweichen, werden die Buchwerte der relevanten Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind Ermessensentscheidungen zu treffen. Dies gilt insbesondere für folgende Sachverhalte:

- Bei der Einordnung finanzieller Vermögenswerte gemäß IFRS 9 in die Bewertungskategorien „Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten“, „Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, wobei Wertänderungen erfolgswirksam erfasst werden (FVTPL)“, sowie „Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, wobei Wertänderungen im sonstigen Ergebnis erfasst werden (FVOCI)“, sind Ermessensentscheidungen zu treffen.
- Die Bildung und Abgrenzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten untereinander, die im Rahmen der Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte erforderlich sind, erfolgen nach Produkten sowie Anwendungen und obliegen gewissen Ermessensentscheidungen der Unternehmensführung. Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf die einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ist ebenfalls ermessensbehaftet.

- Im Rahmen des Einsatzes von Derivaten zur wirtschaftlichen Minimierung von Finanzrisiken aus Grundgeschäften ist zu entscheiden, ob Hedge Accounting im Sinne des IFRS 9 angewendet und damit die Sicherungsbeziehung auch bilanziell abgebildet werden soll.
- Die Bestimmung, ob bei der Realisierung von Umsatzerlösen gemäß IFRS 15 die Verfügungsgewalt zum Kunden zeitpunkt- oder zeitraumbezogen übergeht, erfordert Ermessungsentscheidungen.

AUFWANDS- UND ERTRAGSREALISIERUNG Wilo realisiert gemäß IFRS 15 Umsatzerlöse, wenn die Verfügungsgewalt über abgrenzbare Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übergeht, das heißt, wenn der Kunde die Fähigkeit besitzt, die Nutzung der übertragenen Güter oder Dienstleistungen zu bestimmen und im Wesentlichen den verbleibenden Nutzen daraus zu ziehen. Voraussetzung dabei ist, dass ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten besteht und unter anderem der Erhalt der Gegenleistung – unter Berücksichtigung der Bonität des Kunden – wahrscheinlich ist. Die Umsatzerlöse entsprechen dem Transaktionspreis, zu dem Wilo voraussichtlich berechtigt ist. Bei Wilo sind in der Regel keine variablen Gegenleistungen im Transaktionspreis enthalten. Sollten dennoch variable Gegenleistungen im Transaktionspreis enthalten sein, wird der Betrag der variablen Gegenleistung mit dem wahrscheinlichsten Betrag ermittelt. Wenn der Zeitraum zwischen der Übertragung der Güter oder Dienstleistungen und dem vereinbarten Zahlungszeitpunkt einen Zeitraum von zwölf Monaten übersteigt und ein signifikanter Nutzen aus der Finanzierung resultiert, werden aus den Umsatzerlösen signifikante Finanzierungskomponenten in das Finanzergebnis umgliedert. Wenn ein Vertrag mehrere abgrenzbare Güter und/oder Dienstleistungen umfasst, wird der Transaktionspreis auf Basis der relativen Einzelveräußerungspreise auf die Leistungsverpflichtung aufgeteilt. Falls Einzelveräußerungspreise nicht direkt beobachtbar sind, werden diese in angemessener Höhe geschätzt. Für jede Leistungsverpflichtung werden Umsatzerlöse entweder zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen bestimmten Zeitraum realisiert. Die Umsatzerlöse sind abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten dargestellt.

In den Herstellungskosten sind die zur Erzielung der Umsatzerlöse angefallenen Einzel- und Gemeinkosten einschließlich der Abschreibungen auf Produktionsanlagen ausgewiesen. In diesem Posten sind auch die Kosten der Dotierung von Rückstellungen für Gewährleistung enthalten. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Zinserträge und Zinsaufwendungen werden periodengerecht erfasst.

VERWALTUNGS- UND VERTRIEBSKOSTEN In den Verwaltungskosten und den Vertriebskosten sind neben den zurechenbaren Personal- und Sachkosten die auf den jeweiligen Bereich entfallenden Abschreibungen enthalten.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN Entwicklungskosten werden als immaterielle Vermögenswerte mit den Herstellungskosten aktiviert und über die Nutzungsdauer abgeschrieben, sofern die in IAS 38 beschriebenen Aktivierungsvoraussetzungen kumulativ erfüllt sind. Entwicklungskosten, die nicht die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllen, werden ebenso wie Forschungskosten aufwandswirksam in einem eigenen Posten innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Im Berichtsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 15.520 TEUR (Vorjahr: 15.753 TEUR) aktiviert. Darüber hinaus werden im Zugang der aktivierten Entwicklungskosten auch Fremdkapitalkosten in Höhe von 1.348 TEUR (Vorjahr: 1.903 TEUR) ausgewiesen, sodass der Zugang in der Angabe 9.1 des Konzernanhangs insgesamt 16.868 TEUR (Vorjahr: 17.656 TEUR) beträgt.

FREMDKAPITALKOSTEN Fremdkapitalkosten werden aufwandswirksam erfasst, sofern sie sich nicht direkt auf den Erwerb, die Erstellung oder Produktion von qualifizierten Vermögenswerten beziehen.

Ist dieser Bezug gegeben, so werden diese direkten Fremdkapitalkosten als Anschaffungsnebenkosten des qualifizierten Vermögenswerts aktiviert. Qualifizierte Vermögenswerte sind Vermögenswerte, die einen längeren Zeitraum benötigen, bis sie genutzt oder verkauft werden können. Im Geschäftsjahr 2018 wurden Fremdkapitalkosten in Höhe von 3.004 TEUR (Vorjahr: 2.644 TEUR) aktiviert. Der Fremdkapitalkostensatz, der bei der Bestimmung der aktivierbaren Fremdkapitalkosten zugrunde gelegt wird, betrug im Berichtsjahr 2,41 % (Vorjahr: 2,41 %).

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer (innerhalb der Wilo Gruppe drei bis fünf Jahre) linear abgeschrieben.

Die Abschreibungen des Geschäftsjahres wurden den entsprechenden Funktionsbereichen zugeordnet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß IFRS 3 bzw. IAS 38 in Verbindung mit IAS 36 nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich sowie bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Sofern der

Werthaltigkeitstest eine Wertminderung zur Folge hat, wird die Wertminderung auf den Geschäfts- oder Firmenwert unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Sobald die Voraussetzungen gemäß IAS 38 vorliegen, werden Entwicklungskosten mit einer begrenzten Nutzungsdauer aktiviert und planmäßig über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer (innerhalb der Wilo Gruppe 15 Jahre) linear abgeschrieben.

SACHANLAGEN Materielle Vermögenswerte, die im Geschäftsbetrieb länger als ein Jahr genutzt werden, sind mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten umfassen den Kaufpreis und alle bis zur Betriebsbereitschaft direkt zurechenbaren Kosten. Die zugrunde gelegten Nutzungsdauern spiegeln den betriebsgewöhnlichen Werteverzehr der Vermögenswerte wider.

Für Gebäude werden Nutzungsdauern zwischen 10 und 60 Jahren zugrunde gelegt, Bauten und Einbauten auf fremden Grundstücken werden entsprechend der Laufzeit der Mietverträge bzw. einer niedrigeren Nutzungsdauer abgeschrieben. Als Nutzungsdauer für technische Anlagen und Maschinen werden bis zu 14 Jahre angesetzt. Betriebs- und Geschäftsausstattung wird bei normaler Beanspruchung über drei bis 13 Jahre abgeschrieben. Wesentliche Vermögenswerte werden bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen des IAS 16 gemäß dem „Component Approach“ bilanziert. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres werden den entsprechenden Funktionsbereichen zugeordnet.

ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE VERMÖGENSWERTE Langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Voraussetzung für eine solche Klassifizierung ist, dass der Vermögenswert bzw. die Veräußerungsgruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräußerbar und eine Veräußerung sehr wahrscheinlich ist. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte werden nicht mehr abgeschrieben, sondern mit ihrem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet, sofern dieser niedriger ist als der Buchwert.

LEASING Wilo verleast selbst keine Gegenstände, sondern tritt ausschließlich als Leasingnehmer auf. Liegen die Voraussetzungen des IAS 17 für eine Klassifizierung als Finanzierungsleasing vor, werden die jeweiligen Sachanlagen zum niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert oder Barwert der Mindestleasingzahlungen

aktiviert und linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben, sofern der Leasinggegenstand nach Beendigung des Leasingvertrags nicht vom Leasingnehmer übernommen wird. In diesem Falle wird die wirtschaftliche Nutzungsdauer zugrunde gelegt. Bei erstmaliger Bilanzierung von Finanzierungsleasing gemäß IAS 17 entsprechen sich der aktivierte Betrag und die passivierte Verbindlichkeit. Die geleasten Gegenstände werden nach Ablauf der Grundmietzeit an den Leasinggeber zurückgegeben.

Soweit konsolidierte Gesellschaften als Leasingnehmer im Rahmen von Operating-Leasing-Verhältnissen auftreten, werden Leasingraten bzw. Mietzahlungen linear über die Leasingdauer in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

WERTMINDERUNGEN VON VERMÖGENSWERTEN An jedem Bilanzstichtag erfolgt eine Einschätzung darüber, ob ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderungsbedarf geprüft, wenn Hinweise darauf vorliegen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert.

Der Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) für Geschäfts- oder Firmenwerte wird einmal im Geschäftsjahr im Rahmen der Jahresabschlusserstellung zum Bilanzstichtag durchgeführt. Darüber hinaus werden Geschäfts- oder Firmenwerte einem Impairment-Test unterzogen, sofern Anzeichen für eine Wertminderung erkennbar werden („Triggering Event“). Im Rahmen des Impairment-Tests wird der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder den höheren Nutzungswert bestimmt. Dabei spiegelt der beizulegende Zeitwert die bestmögliche Schätzung des Betrags wider, für den ein unabhängiger Dritter die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten am Bilanzstichtag erwerben würde. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit erwartet werden können.

Der Ermittlung des erzielbaren Betrags auf Basis der Discounted-Cashflow-Methode liegen die genehmigten Planungen zugrunde, die auf der strategischen Planung für eine Periode von fünf Jahren basieren. Ein angemessener bereichsspezifischer Wachstumsfaktor wird berücksichtigt. Grundlage für diese Planungen sind die Erfahrungen der Vergangenheit sowie die Erwartungen über die künftige Marktentwicklung. Die Produktbereiche der Wilo Gruppe

werden nach Produktgruppen und Anwendungen getrennt und bilden die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Bei der Wilo Gruppe bilden die Produktbereiche *Heating, Ventilation, Air-Conditioning* sowie *Clean and Waste Water* die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

Der Impairment-Test für die Geschäfts- oder Firmenwerte, der im Geschäftsjahr 2018 durchgeführt worden ist, hat ergeben, dass kein Abwertungsbedarf bestand.

Für den Impairment-Test werden die Geschäfts- oder Firmenwerte sowie alle anderen Vermögenswerte den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und dem erzielbaren Betrag der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit gegenübergestellt. Ist der erzielbare Betrag kleiner als die Summe der Buchwerte des Geschäfts- oder Firmenwerts sowie aller anderen der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordneten Vermögenswerte abzüglich der Schulden, liegt eine Wertminderung vor, die ergebniswirksam erfasst werden muss. Dabei verringert der Wertminderungsbetrag zunächst den der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert und wird dann anteilig auf die anderen Vermögenswerte verteilt. Wertminderungen werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Die Wilo Gruppe stellt auf den Nutzungswert pro Produktbereich als erzielbaren Betrag im Rahmen des Werthaltigkeitstests für die Geschäfts- oder Firmenwerte ab. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte ist auch gegeben, wenn im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse realistische Änderungen der wesentlichen Parameter, insbesondere des Diskontierungssatzes vor Steuern und der langfristigen Wachstumsrate, durchgeführt werden.

Im Folgenden werden die wichtigsten Annahmen, die im Rahmen des Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte zur Bestimmung des Nutzungswerts pro Produktbereich herangezogen worden sind, dargestellt:

Der Diskontierungssatz, der im Rahmen des jährlichen Impairment-Tests verwendet wird, wird auf der Grundlage von Marktdaten entwickelt und beträgt im Geschäftsjahr 2018 für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten 11,9 % bzw. 11,8 % vor Ertragsteuern (Vorjahr: 11,4 % bzw. 11,6 % vor Ertragsteuern). Der nachhaltige Wachstumsfaktor für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten beträgt unverändert zum Vorjahr 0,1 % bzw. 0,7 %.

GESCHÄFTSJAHR 2018

Produktbereich	Geschäfts- oder Firmenwert in TEUR	Nachhaltiger Wachstumsfaktor in %	Diskontierungssatz vor Ertragsteuern in %
Heating, Ventilation, Air-Conditioning	7.639	0,1	11,9
Clean and Waste Water	96.540	0,7	11,8

Darüber hinaus hat der Impairment-Test für die aktivierten Entwicklungskosten, der im Geschäftsjahr 2018 durchgeführt worden ist, einen Abwertungsbedarf in Höhe von 1.424 TEUR ergeben.

AT-EQUITY BEWERTETE BETEILIGUNGEN Unter den at-equity bewerteten Beteiligungen werden Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) ausgewiesen.

Assoziierte Unternehmen sind Unternehmen, bei denen die Wilo Gruppe maßgeblichen Einfluss auf finanz- und geschäftspolitische Entscheidungen ausüben kann, diese jedoch nicht beherrscht bzw. gemeinschaftlich führt.

Gemeinschaftsunternehmen beruhen auf gemeinschaftlichen Vereinbarungen, bei denen die Wilo Gruppe gemeinsam mit einem Dritten die gemeinschaftliche Führung der Vereinbarung innehat sowie Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung besitzt.

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Sie werden zum Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten aktiviert. Die Anschaffungskosten enthalten dem Anteilserwerb direkt zurechenbare Transaktionskosten. Der Buchwert wird in der Folge um die dem Kapitalanteil der Wilo Gruppe entsprechenden Eigenkapitalveränderungen erhöht bzw. vermindert. Zwischengewinne oder -verluste aus Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften und at-equity bewerteten Beteiligungen waren im abgelaufenen Geschäftsjahr von untergeordneter Bedeutung.

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE Die finanziellen Vermögenswerte der Wilo Gruppe setzen sich aus ausgereichten Krediten und Forderungen, erworbenen Eigenkapital- und Schuldtiteln, Zahlungsmitteln und derivativen Finanzinstrumenten mit positiven beizulegenden Zeitwerten zusammen. Innerhalb der Wilo Gruppe werden diese finanziellen Vermögenswerte unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen finanziellen Vermögenswerten und Zahlungsmitteln ausgewiesen.

Die Bilanzierung und Bewertung der finanziellen Vermögenswerte erfolgt nach den Regelungen von IFRS 9, IAS 32 sowie IFRS 13. Finanzielle Vermögenswerte werden gemäß IFRS 9 in der Konzernbilanz angesetzt, wenn Wilo Partei eines entsprechenden Vertrags bzw. einer vertragsähnlichen Vereinbarung wird.

Die finanziellen Vermögenswerte werden anhand der IFRS-9-Finanzinstrumente-Geschäftsmodelle „Halten“, „Handel“ und „Halten und Verkauf“ einer der folgenden Bewertungskategorien zugeordnet:

- **Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten** Dieser Bewertungskategorie sind Kredite und Forderungen zugeordnet, die keine derivativen finanziellen Vermögenswerte sind, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind, deren Zahlungen fest oder bestimmbar sind. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Dieser Bewertungskategorie werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthaltenen Forderungen, Ausleihungen und Darlehen zugeordnet. Der Zinsertrag aus Posten dieser Kategorie wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode ermittelt, soweit es sich nicht um kurzfristige Forderungen handelt und der Effekt aus der Aufzinsung immateriell ist.
- **Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, wobei Wertänderungen erfolgswirksam erfasst werden (FVTPL)** Dieser Kategorie werden innerhalb der Wilo Gruppe ausschließlich die nicht als Sicherungsinstrumente im Rahmen von bilanziellen Hedge-Beziehungen designierten derivativen Finanzinstrumente zugeordnet.
- **Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, wobei Wertänderungen im sonstigen Ergebnis erfasst werden (FVOCI)** Wilo übt das Wahlrecht des IFRS 9 dahin gehend aus, dass dieser Kategorie Eigenkapitalinstrumente zugeordnet werden, die nicht zu spekulativen Zwecken gehalten werden (held for trading). Die finanziellen Vermögenswerte dieser Bewertungskategorie bestehen bei der Wilo Gruppe im Wesentlichen aus Unternehmensbeteiligungen, für die kein notierter Marktpreis existiert und deren beizulegender Zeitwert sich nicht verlässlich ermitteln lässt. Es handelt sich dabei um Anteile an nicht konsolidierten Tochtergesellschaften und assoziierten Gesellschaften, die nicht at-equity einbezogen worden sind. Der Bilanzansatz und die Folgebewertungen erfolgen grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert. Nur wenn keinerlei Erkenntnisse vorhanden sind, erfolgt eine Bewertung des beizulegenden Zeitwerts auf Basis der Anschaffungskosten.

Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden beim Bilanzansatz berücksichtigt. Bei Abgang dieser finanziellen Vermögenswerte werden die im sonstigen Ergebnis erfassten kumulierten Gewinne und Verluste aus der Bewertung nicht erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, sondern verbleiben im sonstigen Ergebnis.

Marktübliche Käufe und Verkäufe von nicht derivativen finanziellen Vermögenswerten werden grundsätzlich zum Erfüllungstag bilanziert, d.h. zum Zeitpunkt der Lieferung und des Eigentumsübergangs. Derivative Finanzinstrumente werden zum Handelstag bilanziert. Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nennwert angesetzt. Bei sonstigen kurzfristigen Forderungen wird auf eine Abzinsung verzichtet.

Die Risikovorsorge und damit auch eine Wertberichtigung basiert auf dem Modell erwarteter Kreditausfälle des IFRS 9. Diese Bewertungsvorschriften umfassen sämtliche finanzielle Vermögenswerte, die nicht zu „FVTPL“ bewertet werden, wie z.B. Darlehen, Leasingforderungen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Kreditsicherheiten, aktive Vertragsposten, spezifische Finanzgarantien oder Kreditvereinbarungen. Der Bewertungsansatz ist abhängig von der Veränderung des Kreditrisikos seit initialer Erfassung. Das Bewertungsmodell besteht gemäß IFRS 9 aus den Bewertungsansätzen, dass die Risikovorsorge entweder auf einem Zwölf-Monats-„Expected Loss“ oder auf einem der Lebensdauer des finanziellen Vermögenswerts entsprechenden „Expected Loss“ basiert. Ein auf die Lebensdauer bezogener „Expected Loss“ wird nur bestimmt, wenn das Kreditrisiko seit Erstbewertung signifikant gestiegen ist. Das ist beispielsweise der Fall, wenn eine Forderung mehr als 30 Tage überfällig ist oder eine Abstufung des Ratings um zwei oder mehr Stufen erfolgt.

Für die Folgebewertung von Lieferungen und Leistungen, aktive Vertragsposten und Leasingforderungen besteht ein vereinfachter Ansatz auf Basis einer Wertberichtigungsmatrix. Diese Forderungen unterliegen grundsätzlich dem „Lifetime Expected Credit Loss“.

Liegen bei finanziellen Vermögenswerten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, objektive, substantielle Anzeichen für eine Wertminderung vor, erfolgt eine Prüfung, ob ein Wertminderungsaufwand zu erfassen ist. Dies ist der Fall, wenn der Buchwert des Vermögenswerts den Barwert der erwarteten künftigen Zahlungsmittelflüsse, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz, übersteigt. Der Buchwert des finanziellen Vermögenswerts wird durch Direktabschreibung oder mittels eines Wertberichtigungskontos erfolgswirksam um die Differenz reduziert.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht mehr bestehen oder die finanziellen Vermögenswerte mit allen wesentlichen Risiken und Chancen übertragen werden.

Für die Vergleichsperiode wurden entsprechend der gewählten Umstellungsmethode die Bilanzierungs- und Bewertungsregeln des IAS 39 beibehalten. Somit erfolgt in der Vergleichsperiode die Folgebewertung gemäß der Zuordnung der finanziellen Vermögenswerte zu den nachstehenden Kategorien nach IAS 39, für die jeweils unterschiedliche Bewertungsregeln gelten:

- *Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte* („Financial Assets at Fair Value through Profit and Loss“ bzw. „Financial Assets Held for Trading“ oder „FAHfT“) umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts finanzieller Vermögenswerte dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertsteigerung bzw. Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Dieser Kategorie werden innerhalb der Wilo Gruppe ausschließlich die nicht als Sicherungsinstrumente im Rahmen von bilanziellen Hedge-Beziehungen designierten derivativen Finanzinstrumente zugeordnet.
- *Kredite und Forderungen* („Loans and Receivables“ oder „LaR“) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind, deren Zahlungen fest oder bestimmbar sind und die bei Zugang nicht einer anderen Kategorie zugeordnet wurden. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Dieser Bewertungskategorie werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthaltenen Forderungen, Ausleihungen und Darlehen zugeordnet. Der Zinsertrag aus Posten dieser Kategorie wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode ermittelt, soweit es sich nicht um kurzfristige Forderungen handelt und der Effekt aus der Aufzinsung immateriell ist.
- *Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen* („Held to Maturity“ oder „HtM“) sind an einem aktiven Markt notierte, nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen und einer festen Endfälligkeit, bis zu der sie gehalten werden. Diese werden – unter Anwendung der Effektivzinsmethode – zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Wilo Gruppe weist zum 31. Dezember 2017 keine finanziellen Vermögenswerte dieser Kategorie aus.

- *Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte* („Available for Sale“ oder „AfS“) umfassen diejenigen nicht derivativen finanziellen Vermögenswerte, die nicht einer der zuvor genannten Kategorien zugeordnet wurden. Dies sind insbesondere Eigenkapitaltitel (z.B. Aktien und andere Unternehmensbeteiligungen), welche in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthalten sind.

VORRÄTE Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Waren sind zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung niedrigerer Nettoveräußerungswerte bewertet. Die Anschaffungskosten werden anhand der Durchschnittsmethode ermittelt. Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden mit den Herstellungskosten angesetzt. Sie enthalten alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der produktionsbezogenen Gemeinkosten. Hierzu gehören die fertigungsbedingten Abschreibungen, anteilige Verwaltungskosten sowie anteilige Kosten des sozialen Bereichs. Fremdkapitalzinsen werden nicht in die Herstellungskosten einbezogen. Auf Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Waren und Erzeugnisse werden Abschläge für Qualitäts- und Funktionsmängel sowie Absatzrisiken vorgenommen. Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten einerseits und realisierbarem Nettoveräußerungspreis abzüglich erwarteter Verkaufskosten am Absatzmarkt andererseits.

DERIVATE UND SICHERUNGSBEZIEHUNGEN Derivate werden in der Wilo Gruppe ausschließlich zur Reduzierung des Währungs-, Zins- und Rohstoffpreisrisikos eingesetzt. Diese Geschäfte stellen wirtschaftlich betrachtet eine Absicherung dar. Wilo macht von dem Wahlrecht Gebrauch, Hedge Accounting unter IAS 39 weiter anzuwenden.

Wenn die Absicherungen die Anforderungen des IAS 39 beziehungsweise des IFRS 9 nicht erfüllen, erfolgen der Ansatz und die Bewertung unter den „FVTPL“. Die Bewertung derivativer Finanzinstrumente erfolgt unter Anwendung marktüblicher Verfahren (Bewertungsmethoden) unter Zugrundelegung instrumentenspezifischer Marktparameter. Für die Marktwertermittlung von Devisentermingeschäften sowie Zinswährungsswaps werden Barwertmodelle verwendet, die Marktwerte von Optionen werden mittels Optionspreismodellen ermittelt. Als Eingangsparameter für diese Modelle werden, so weit wie möglich, die am Bilanzstichtag relevanten Marktpreise und Zinssätze verwendet.

Der Marktwert von Devisentermingeschäften errechnet sich auf Basis des am Bilanzstichtag geltenden Devisenkassamittelkurses unter Berücksichtigung der Terminaufschläge und Terminabschläge für die jeweilige Restlaufzeit des Kontrakts im Vergleich zum vereinbarten Devisenterminkurs. Bei Zinswährungsswaps erfolgt die Marktbewertung durch die Abzinsung der erwarteten Cashflows. Zur Diskontierung werden am Bilanzstichtag gültige, laufzeitadäquate Marktzinssätze verwendet. Die Bewertung von Rohstoffterminkontrakten erfolgt anhand aktueller Börsenkurse unter Berücksichtigung entsprechender Terminauf- und -abschläge. Die Marktwerte für Optionskontrakte auf Devisen und Rohstoffe hingegen werden auf Basis von Optionspreismodellen ermittelt. Die Berechnung der Marktwerte für die derivativen Finanzinstrumente erfolgt durch Kreditinstitute.

Die Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der Derivate zum Bilanzstichtag werden unmittelbar erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung im sonstigen Finanzergebnis berücksichtigt. Erträge und Aufwendungen aus der Realisierung der Derivate werden in dem Posten der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, in dem auch die ergebniswirksamen Effekte des wirtschaftlich gesicherten Grundgeschäfts ausgewiesen werden. So werden Erträge oder Aufwendungen aus der Realisierung von Währungsderivaten unter den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen ausgewiesen, sofern das gesicherte Grundgeschäft dem operativen Bereich zugeordnet worden ist und demzufolge die Erträge und Aufwendungen aus der Bewertung dieses Grundgeschäfts ebenfalls in diesem Posten ausgewiesen wurden. Handelt es sich bei dem Grundgeschäft um einen Vorgang der Finanzierungstätigkeit, werden die realisierten Erträge und Aufwendungen des Devisentermingeschäfts oder der Devisenoption im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen. Erträge oder Aufwendungen aus der Realisierung von Zinswährungsswaps werden im Zinsergebnis ausgewiesen. Erträge oder Aufwendungen aus der Realisierung von Rohstoffderivaten ohne physische Lieferung werden in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen ausgewiesen.

SONSTIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE Die sonstigen Forderungen und Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Steuerforderungen, geleistete Anzahlungen, Rückdeckungsansprüche, Abgrenzungen sowie Forderungen gegenüber Mitarbeitern, die keine finanziellen Vermögenswerte darstellen. Diese sonstigen Forderungen und Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

LATENTE STEUERN Aktive und passive latente Steuern werden entsprechend IAS 12 für sämtliche temporären Differenzen zwischen den steuerlichen und den Wertansätzen nach IFRS gebildet.

Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuererminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung nach Einschätzung des Vorstands mit ausreichender Wahrscheinlichkeit gewährleistet ist. Aktive Steuerlatenzen (latente Steueransprüche) werden zum Bilanzstichtag einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Dem Werthaltigkeitstest liegen genehmigte Planungen zugrunde, die auf der strategischen Planung für eine Periode von fünf Jahren basieren. Grundlage für die Planungen sind die Erfahrungen der Vergangenheit sowie die Erwartungen über die künftige Marktentwicklung. Zum Bilanzstichtag werden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 35.242 TEUR (Vorjahr: 22.953 TEUR) ausgewiesen.

Ferner bildet die Wilo Gruppe latente Steuerschulden aufgrund der Steuerbelastung, die sich aus den im Folgejahr erwarteten Gewinnausschüttungen der konsolidierten Tochtergesellschaften an die WILO SE ergeben wird. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden.

Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt nur, wenn eine Identität der Steuergläubiger und Fristenkongruenz besteht. Die Ursachen für die latenten Steuern zum 31. Dezember 2018 werden unter Punkt (8.9) des Anhangs dargestellt.

ZUWENDUNGEN DER ÖFFENTLICHEN HAND Zuwendungen der öffentlichen Hand werden gemäß IAS 20 nur erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt sind und die Zuwendungen gewährt werden. Der Wilo Gruppe werden Forschungs- und Investitionszuschüsse gewährt, die entsprechend dem Aufwandsverlauf ergebniswirksam vereinnahmt werden. Sie werden passivisch abgegrenzt und über die Laufzeit der bezuschussten Anlagegüter ergebniswirksam aufgelöst.

EIGENKAPITAL Eigene Anteile werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und in einem gesonderten Posten als Abzug vom Eigenkapital ausgewiesen. Vom gezeichneten Kapital werden eigene Anteile im rechnerischen Wert von 1.477 TEUR (Vorjahr: 1.477 TEUR) offen abgesetzt.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN Die finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich aus originären Verbindlichkeiten und den derivativen Finanzinstrumenten mit negativem beizulegenden Zeitwert zusammen.

Originäre Verbindlichkeiten wie finanzielle Verbindlichkeiten aus Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten, die unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen sind, werden gemäß IAS 32 in der Konzern-Bilanz angesetzt, wenn die Wilo Gruppe eine vertragliche Pflicht hat, Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte auf eine andere Partei zu übertragen. Die originären Verbindlichkeiten werden der Bewertungskategorie „Fortgeführte Anschaffungskosten“ im Sinne des IFRS 9 zugeordnet und zum Rückzahlungsbetrag bzw. zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Sofern der Zinseffekt nicht unwesentlich ist, werden unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über einem Jahr diskontiert. Bei Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von unter einem Jahr wird unterstellt, dass der beizulegende Zeitwert dem Rückzahlungsbetrag entspricht. Die direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt und unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die Laufzeit amortisiert.

Die derivativen Verbindlichkeiten werden gemäß IFRS 9 zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, wobei Wertänderungen erfolgswirksam erfasst werden (Fair Value through Profit or Loss, kurz: FVTPL).

Im Rahmen der Folgebewertung werden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen mit dem Barwert der Leasingraten angesetzt.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Regel unsaldiert ausgewiesen.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten, erhaltene Anzahlungen, Abgrenzungen sowie Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern, die keine finanziellen Verbindlichkeiten im Sinne des IAS 32 darstellen. Diese sonstigen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN Für ungewisse Verbindlichkeiten aus Pensionsverpflichtungen und sonstigen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden Rückstellungen gebildet. Die Pensionsverpflichtungen für die Leistungszusagen werden gemäß IAS 19 nach dem international üblichen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Die Berechnungen beruhen auf entsprechenden Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Parameter.

Auftretende versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sowie Gewinne und Verluste aus der Neubewertung des Planvermögens werden in voller Höhe im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsverpflichtungen, mit Ausnahme des im Finanzergebnis ausgewiesenen Zinsanteils, wird den Kosten der betroffenen Funktionsbereiche zugeordnet. Die Höhe der Pensionsverpflichtung wird nach versicherungsmathematischen Methoden berechnet, für die Schätzungen unumgänglich sind.

Dabei liegen den Berechnungen für die Pensionsverpflichtungen die folgenden wesentlichen Parameter zugrunde, die mit ihrem gewogenen Gruppendurchschnitt angegeben werden:

BERECHNUNGSPARAMETER FÜR PENSIONSVERPFLICHTUNGEN

Angaben in %	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Diskontierungszinssatz	2,05	1,77
Renten Anpassung	1,99	1,99
Gehaltssteigerung	3,19	3,07

Der Nettozinsaufwand ergibt sich durch Multiplikation der Nettopensionsverbindlichkeit mit dem Diskontierungszinssatz in Höhe von 2,05 % (Vorjahr: 1,77 %).

Der sich nach der Projected Unit Credit Method ergebende versicherungsmathematische Barwert der Pensionsverpflichtungen wird bei extern finanzierten Versorgungsplänen in Höhe des entsprechenden Vermögens bei dem externen Versorgungsträger gekürzt, sofern die Voraussetzungen für ein Planvermögen gemäß IAS 19 vorliegen.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN Die Steuerrückstellungen enthalten Verpflichtungen aus laufenden Ertragsteuern. Sonstige Rückstellungen werden gemäß IAS 37 gebildet, soweit eine aus einem vergangenen Ereignis resultierende Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt, und sich diese Vermögensbelastung der Höhe nach zuverlässig schätzen lässt. Langfristige Rückstellungen für Verpflichtungen, die voraussichtlich nicht bereits im Folgejahr zu einer Vermögensbelastung führen, werden in Höhe des Barwerts des erwarteten Vermögensabflusses gebildet. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde.

Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die erwarteten Kostensteigerungen. Der Wertansatz der Rückstellungen wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft. Rückstellungen werden nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet.

(8.) Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(8.1) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse teilen sich wie folgt auf die Regionen auf:

UMSATZERLÖSE				
TEUR	2018	%	2017	%
Mature Markets	955.499	65,3	926.646	65,0
Emerging Markets	508.029	34,7	498.132	35,0
Gesamt	1.463.528	100,0	1.424.778	100,0

Die zwei berichtspflichtigen Segmente Mature Markets und Emerging Markets bestehen aus den folgenden Ländern:

- Mature Markets: alle europäischen Staaten, Russland, Weißrussland, Ukraine, kaukasische Staaten, Staaten des amerikanischen Kontinents
- Emerging Markets: Indien, China, Südkorea, südostasiatische Staaten, Australien und Ozeanien, Türkei, Staaten des Nahen und Mittleren Ostens, afrikanische Staaten

In den Umsatzerlösen sind neben Erlösen aus dem Verkauf von Gütern in Höhe von 1.346.096 TEUR (Vorjahr: 1.312.381 TEUR) auch Erlöse aus Dienstleistungen in Höhe von 117.432 TEUR (Vorjahr: 112.397 TEUR) enthalten.

(8.2) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

Dieser Posten umfasst die Herstellungskosten der abgesetzten Erzeugnisse sowie die Anschaffungskosten der verkauften Handelswaren.

HERSTELLUNGSKOSTEN DER ZUR ERZIELUNG DER UMSATZERLÖSE ERBRACHTEN LEISTUNGEN		
TEUR	2018	2017
Materialaufwand	-650.792	-621.020
Personalaufwand	-158.062	-152.663
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-39.837	-33.505
Sonstige Personalkosten inklusive Arbeitnehmerüberlassung	-26.628	-23.589
Bezogene Dienstleistungen	-13.948	-13.142
Fremdinstandhaltung	-11.556	-11.167
Energiekosten	-7.543	-7.834
Kleinwerkzeuge	-5.032	-4.404
Hilfs- und Betriebsstoffe	-4.608	-3.230
Reise- und Bewirtungskosten	-2.790	-2.841
Sonstige	-20.951	-27.750
Gesamt	-941.747	-901.145

(8.3) Vertriebskosten

VERTRIEBSKOSTEN		
TEUR	2018	2017
Personalaufwand	-147.043	-140.279
Ausgangsfrachten	-28.990	-27.566
Werbekosten	-20.692	-20.256
Außendienstkosten	-18.178	-18.858
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-7.670	-7.688
Sonstige Personalkosten inklusive Arbeitnehmerüberlassung	-5.836	-4.950
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Saldo	-4.052	954
Forderungsausfälle	-2.426	-1.637
Bezogene Dienstleistungen	-3.975	-6.995
Rechts- und Beratungskosten	-3.198	-3.431
Hilfs- und Betriebsstoffe	-2.436	-2.494
Kommunikationskosten	-2.333	-2.188
Sonstige	-24.157	-23.531
Gesamt	-270.986	-258.919

(8.4) Verwaltungskosten

VERWALTUNGSKOSTEN		
TEUR	2018	2017
Personalaufwand	-56.343	-56.833
Rechts- und Beratungskosten	-8.282	-11.871
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-8.895	-10.065
Bezogene Dienstleistungen	-5.702	-6.304
Sonstige Personalkosten inklusive Arbeitnehmerüberlassung	-4.539	-4.342
Reise- und Bewirtungskosten	-3.145	-3.217
Kommunikationskosten	-1.517	-1.765
Sonstige	-13.813	-10.795
Gesamt	-102.236	-105.192

(8.5) Forschungs- und nicht aktivierte Entwicklungskosten

FORSCHUNG- UND NICHT AKTIVIERTE ENTWICKLUNGSKOSTEN		
TEUR	2018	2017
Personalaufwand	-39.640	-38.805
Bezogene Dienstleistungen	-5.928	-6.957
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-5.155	-2.999
Sonstige Personalkosten inklusive Arbeitnehmerüberlassung	-1.835	-1.519
Material Produktentwicklung	-1.718	-1.695
Fremdinstandhaltung	-1.334	-1.329
Rechts- und Beratungskosten	-1.032	-1.246
Sonstige	-9.621	-9.029
	-66.263	-63.579
Aktivierete Entwicklungskosten	15.520	15.753
Gesamt	-50.743	-47.826

(8.6) Sonstige betriebliche Erträge

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE		
TEUR	2018	2017
Währungsgewinne aus operativem Geschäft	5.995	7.400
Erträge aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	554	635
Staatliche Zuschüsse	2.099	1.980
Versicherungsentschädigungen	608	211
Mieterträge	97	45
Erträge aus Entkonsolidierung	1.029	0
Sonstige	4.550	3.312
Gesamt	14.932	13.583

Die Währungsgewinne aus operativem Geschäft in Höhe von 5.995 TEUR (Vorjahr: 7.400 TEUR) enthalten im Wesentlichen Gewinne aus Kursveränderungen zwischen Entstehungs- und Zahlungszeitpunkt von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Kursgewinne aus der Bewertung zum Stichtagskurs. Kursverluste in Höhe von 8.888 TEUR (Vorjahr: 12.356 TEUR) aus diesen Posten werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen (vgl. Angabe (8.7) des Konzernanhangs). Im Wesentlichen entstehen diese Währungsgewinne und -verluste aus innerkonzernlichen Lieferungen und Leistungen, da die Tochtergesellschaften ihre Liefer- und Leistungsbeziehungen mit fremden Dritten vornehmlich in lokaler Währung abwickeln.

(8.7) Sonstige betriebliche Aufwendungen

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN		
TEUR	2018	2017
Währungsverluste aus operativem Geschäft	-8.888	-12.356
Verluste aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-498	-770
Sonstige	-11.425	-5.881
Gesamt	-20.811	-19.007

(8.8) Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

FINANZERGEBNIS		
TEUR	2018	2017
Zinsergebnis	-3.252	-3.253
Sonstiges Finanzergebnis	-5.305	-2.427
Gesamt	-8.557	-5.680

Das Zinsergebnis besteht aus den folgenden Zinserträgen und Zinsaufwendungen:

ZINSERGEBNIS		
TEUR	2018	2017
Zinserträge aus liquiden Mitteln	2.279	1.992
Zinserträge	2.279	1.992
Zinsaufwendungen aus Finanzschulden	-7.923	-7.538
Zinsen aus Finanzierungsleasing	-612	-351
Aktivierte Fremdkapitalzinsen	3.004	2.644
Zinsaufwendungen	-5.531	-5.245
Gesamt	-3.252	-3.253

Das sonstige Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

SONSTIGES FINANZERGEBNIS		
TEUR	2018	2017
Gewinne aus derivativen Finanzinstrumenten	797	1.803
Währungsgewinne aus Finanzierungstätigkeit	1.131	0
Übrige	149	50
Sonstige finanzielle Erträge	2.077	1.853
Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten	-4.277	-2.150
Währungsverluste aus Finanzierungstätigkeit	-1.352	-895
Zinseffekte aus Pensionen, langfristigen Verbindlichkeiten und Forderungen	-1.753	-1.235
Sonstige finanzielle Aufwendungen	-7.382	-4.280
Gesamt	-5.305	-2.427

Die Währungsgewinne und -verluste aus Finanzierungstätigkeit ergeben sich aus der Umrechnung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen.

Im Geschäftsjahr ergeben sich die Gewinne und Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten im Wesentlichen aufgrund von positiven und negativen Bewertungseffekten von Devisentermingeschäften. Darüber hinaus ergeben sich positive und negative Verbrauchs- und Bewertungseffekte aus Rohstoffderivaten, die zur Preisabsicherung des Rohstoffbedarfs innerhalb der Wilo Gruppe eingesetzt werden.

(8.9) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der im Konzernergebnis erfasste Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG		
TEUR	2018	2017
Tatsächlicher Steueraufwand/-ertrag		
– Berichtsjahr	-25.980	-23.725
– Anpassungen für Vorjahre	-148	-2.329
Tatsächliche Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-26.128	-26.054
Latenter Steueraufwand/-ertrag		
– aus noch nicht genutzten Verlustvorträgen	12.288	14.942
– aus geänderten Steuersätzen	-286	-2.693
– aus der Entstehung und Auflösung temporärer Differenzen	-4.802	2.511
– aus Ab- und Zuschreibung auf latente Steueransprüche	-230	111
Latenter Steuerertrag/-aufwand	6.970	14.871
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-19.158	-11.183

Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt unter Berücksichtigung lokaler Ertragsteuersätze. Für das Inland ist dies ein kombinierter Steuersatz aus Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer in Höhe von 30,8 % (Vorjahr: 30,8 %). Für ausländische Gesellschaften variieren die lokalen Ertragsteuersätze zwischen 9,0 % und 34,9 % (Vorjahr zwischen 10,0 % und 40,0 %).

Latente Steuern nach Bilanzposten

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten und auf steuerliche Verlustvorträge entfallen die folgenden bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern:

TEUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	2018	2017	2018	2017
Immaterielle Vermögenswerte	858	650	25.602	20.978
Sachanlagen	2.138	1.362	10.524	7.797
Vorräte	5.228	5.038	419	341
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	7.843	7.561	2.920	2.870
	16.067	14.611	39.465	31.986
Finanzschulden	0	0	686	1.145
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	677	103	5	28
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	14.213	14.119	0	26
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	7.073	6.581	9.534	9.097
Steuerliche Verlustvorträge	35.242	22.953	0	0
	57.205	43.756	10.225	10.296
Bilanzausweis	73.272	58.367	49.690	42.282

Die Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern im Berichtsjahr stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Nettobetrag aktive/passive latente Steuern zum 31.12.2017	Ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	Nettobetrag aktive/passive latente Steuern zum 31.12.2018
Immaterielle Vermögenswerte	-20.328	-4.416	0	-24.744
Sachanlagen	-6.435	-2.133	182	-8.386
Vorräte	4.697	111	0	4.808
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.691	176	32	4.899
Finanzschulden	-1.145	459	0	-686
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	75	598	0	673
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	14.093	227	-107	14.213
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-2.516	-341	0	-2.857
Erstanwendung IFRS 9 und IFRS 15	0	0	420	420
Steuerliche Verlustvorträge	22.953	12.289	0	35.242
Gesamt	16.085	6.970	527	23.582

Die Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern im Vorjahr setzt sich wie folgt zusammen:

VERÄNDERUNG LATENTE STEUERN				
TEUR	Nettobetrag aktive/passive latente Steuern zum 31.12.2016	Ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	Nettobetrag aktive/passive latente Steuern zum 31.12.2017
Immaterielle Vermögenswerte	-15.664	-4.601	-63	-20.328
Sachanlagen	-7.804	1.319	50	-6.435
Vorräte	4.124	684	-111	4.697
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.915	2.016	-240	4.691
Finanzschulden	-174	-971	0	-1.145
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57	18	0	75
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	15.608	-68	-1.447	14.093
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-3.908	1.532	-140	-2.516
Steuerliche Verlustvorträge	8.011	14.942	0	22.953
Gesamt	3.165	14.871	-1.951	16.085

Der im sonstigen Ergebnis erfasste latente Steueraufwand in Höhe von 527 TEUR entfällt mit einem Betrag 214 TEUR auf Währungsdifferenzen. Von dem übrigen Betrag von 313 TEUR entfallen -107 TEUR auf die versicherungsmathematische Veränderung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen sowie die Neubewertung des damit im Zusammenhang stehenden Planvermögens. Des Weiteren bezieht sich der Betrag in Höhe von 420 TEUR auf die Ersteinführung von IFRS 9 und IFRS 15.

Zum Bilanzstichtag bestehen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 152.945 TEUR (Vorjahr: 114.608 TEUR), von denen 102.286 TEUR (Vorjahr: 62.764 TEUR) zeitlich unbegrenzt nutzbar sind. Die zeitlich begrenzt nutzbaren steuerlichen Verlustvorträge betragen 50.659 TEUR (Vorjahr: 51.844 TEUR) und sind zwischen fünf und 20 Jahre vortragsfähig.

Unter Berücksichtigung der lokalen Ertragsteuersätze wurden zum Bilanzstichtag aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 35.242 TEUR (Vorjahr: 22.953 TEUR) angesetzt. Auf die verbleibenden Verlustvorträge wurde eine mögliche aktive latente Steuer auf die Verlustvorträge in Höhe von 8.426 TEUR (Vorjahr: 8.554 TEUR) nicht angesetzt, da eine künftige Nutzung zum Bilanzstichtag nicht hinreichend wahrscheinlich erscheint.

Da die WILO SE für das nächste Jahr Gewinnausschüttungen ihrer konsolidierten Tochtergesellschaften erwartet, wurden auf diese erwarteten Gewinnausschüttungen latente Steuerverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 3.096 TEUR (Vorjahr: 2.839 TEUR) gebildet.

Daneben bestanden zum 31. Dezember 2018 in Tochtergesellschaften thesaurierte Gewinne in Höhe von 150.796 TEUR (Vorjahr: 159.060 TEUR), die dauerhaft investiert bleiben sollen und für die deshalb keine latenten Steuerschulden gebildet wurden.

ÜBERLEITUNG VOM ERWARTETEN ZUM TATSÄCHLICHEN ERTRAGSTEUERAUFWAND In der Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand ist im Geschäftsjahr 2018 der kombinierte gesetzliche Steuersatz aus Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag in Höhe von 15,8 % sowie der Gewerbesteuer von annähernd 15,0 % verwendet worden (gesamt Vorjahr: 30,8 %). In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für 2018 weist die Wilo Gruppe einen Steueraufwand in Höhe von 19.158 TEUR (Vorjahr: 11.183 TEUR) aus. Dieser ist um 6.523 TEUR niedriger (Vorjahr: 18.725 TEUR niedriger) als der erwartete Steueraufwand von 25.681 TEUR (Vorjahr: 29.907 TEUR), der sich bei Anwendung des inländischen Steuersatzes in Höhe von 30,8 % (Vorjahr: 30,8 %) auf Konzernebene ergibt.

Dieser Unterschiedsbetrag ist auf folgende Ursachen zurückzuführen:

STEUERLICHE ÜBERLEITUNGSRECHNUNG		
TEUR	2018	2017
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	83.380	97.102
Erwarteter Steueraufwand	-25.681	-29.907
Steuersatzänderungen	-286	-2.693
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	9.856	7.597
Sonstige Konsolidierungsvorgänge	-85	647
Sonstige permanente Differenzen	-2.797	-5.533
Steuerfreies Einkommen	3.597	8.692
Veränderung der nicht bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge	147	12.045
Quellensteuer	-3.292	-1.283
Periodenfremde Steuern	-148	-350
Sonstige	-469	-398
Tatsächlicher Steueraufwand	-19.158	-11.183

(8.10) Konzernergebnis

KONZERNERGEBNIS		
TEUR	2018	2017
Operatives Ergebnis (EBIT)	91.937	106.272
Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen	0	-3.490
Finanzergebnis	-8.557	-5.680
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	83.380	97.102
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-19.158	-11.183
Konzernergebnis	64.222	85.919

Das EBIT wird vor dem Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen, dem Finanzergebnis und den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag gezeigt. Das EBIT und das Konzernergebnis wurden nach den gebuchten Erträgen und Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt. Da sich das

Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen auf eine in Liquidation befindliche Gesellschaft ohne operativen Geschäftsbetrieb bezieht, ist im Geschäftsjahr 2018 weder ein Gewinn noch ein Verlust zu verzeichnen. Das Zinsergebnis ist innerhalb der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis enthalten.

(8.11) Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des auf die Aktionäre der WILO SE entfallenden Anteils am Konzernergebnis und der gewogenen durchschnittlichen Anzahl der Aktien, die sich im Geschäftsjahr im Umlauf befanden. Das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Stammaktie beträgt jeweils 6,55 EUR (Vorjahr: 8,76 EUR), das nach Abzug der auf die nicht beherrschenden Anteile entfallenden Ergebnisanteile berechnet wurde. Es befinden sich keine Vorzugsaktien im Umlauf.

ERGEBNIS JE AKTIE		
	2018	2017
Konzernergebnis in TEUR	64.222	85.919
davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile	0	4
davon Ergebnisanteil der Aktionäre der WILO SE	64.222	85.915
Anzahl der Stammaktien zum 31.12.	9.808.760	9.808.760
Gewogene durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien	9.808.760	9.808.760
Ergebnis je Stammaktie in EUR	6,55	8,76

(9.) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

(9.1) Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE					
TEUR	Patente, Schutzrechte und Kundenstamm	Geschäfts- oder Firmenwerte	Aktivierete Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2017	54.567	70.022	45.822	7.043	177.454
Währungsumrechnung	-2.321	-5.259	0	0	-7.580
Zugänge	5.007	0	17.656	7.354	30.017
Zugänge durch Unternehmens- zusammenschlüsse	17.289	43.176	0	0	60.465
Abgänge	-441	0	0	-32	-473
Umbuchungen	1.766	0	0	-1.766	0
Stand zum 31.12.2017	75.867	107.939	63.478	12.599	259.883
Stand zum 1.1.2018	75.867	107.939	63.478	12.599	259.883
Währungsumrechnung	655	1.871	0	0	2.526
Zugänge	4.559	43	16.868	3.392	24.862
Abgänge	-313	0	0	-7	-320
Umbuchungen	6.801	0	0	-6.801	0
Stand zum 31.12.2018	87.569	109.853	80.346	9.183	286.951
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2017	42.458	5.686	0	0	48.144
Währungsumrechnung	-309	-15	0	0	-324
Abschreibungen des Geschäftsjahres	7.483	0	47	0	7.530
Abgänge	-416	0	0	0	-416
Stand zum 31.12.2017	49.216	5.671	47	0	54.934
Stand zum 1.1.2018	49.216	5.671	47	0	54.934
Währungsumrechnung	34	3	0	0	37
Abschreibungen des Geschäftsjahres	7.903	0	2.327	0	10.230
Abgänge	-255	0	0	0	-255
Stand zum 31.12.2018	56.898	5.674	2.374	0	64.946
Restbuchwerte					
Stand zum 1.1.2017	12.109	64.336	45.822	7.043	129.310
Stand zum 31.12.2017	26.651	102.268	63.431	12.599	204.949
Stand zum 1.1.2018	26.651	102.268	63.431	12.599	204.949
Stand zum 31.12.2018	30.671	104.179	77.972	9.183	222.005

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal im Jahr einem Impairment-Test unterzogen. Detailliertere Informationen zum Impairment-Test werden unter der Angabe (7.) des Konzernanhangs gegeben.

Die den Produktbereichen zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte haben sich im Geschäftsjahr 2018 wie folgt entwickelt:

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE PRO PRODUKTBEREICH				
TEUR	1.1.2018	Zugänge	Währungs- umrechnung	31.12.2018
Produktbereich				
Heating, Ventilation, Air-Conditioning	7.632	0	7	7.639
Clean and Waste Water	94.636	43	1.861	96.540
Gesamt	102.268	43	1.868	104.179

(9.2) Sachanlagen

Die Sachanlagen haben sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

SACHANLAGEN					
TEUR	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2017	228.345	210.275	294.034	33.339	765.993
Währungsumrechnung	-5.966	-2.420	-3.198	-413	-11.997
Zugänge	22.890	8.223	21.341	42.325	94.779
Zugänge durch Unternehmens- zusammenschlüsse	0	973	0	0	973
Umbuchungen	5.908	8.639	8.148	-22.695	0
Abgänge	-280	-2.196	-7.127	-348	-9.951
Stand zum 31.12.2017	250.897	223.494	313.198	52.208	839.797
Stand zum 1.1.2018	250.897	223.494	313.198	52.208	839.797
Währungsumrechnung	-3.782	-541	-1.056	59	-5.320
Zugänge	21.470	8.820	21.464	78.309	130.063
Umbuchungen	1.188	10.869	8.021	-20.078	0
Abgänge	-1.107	-12.438	-6.546	-744	-20.835
Stand zum 31.12.2018	268.666	230.204	335.081	109.754	943.705
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2017	62.326	145.488	216.385	0	424.199
Währungsumrechnung	-940	-1.651	-1.916	0	-4.507
Abschreibungen des Geschäftsjahres	7.850	13.414	25.463	0	46.727
Abgänge	-146	-2.028	-7.433	0	-9.607
Stand zum 31.12.2017	69.090	155.223	232.499	0	456.812
Stand zum 1.1.2018	69.090	155.223	232.499	0	456.812
Währungsumrechnung	164	-329	-307	0	-472
Abschreibungen des Geschäftsjahres	10.086	14.103	27.138	0	51.327
Abgänge	-490	-8.657	-6.029	0	-15.176
Stand zum 31.12.2018	78.850	160.340	253.301	0	492.491
Restbuchwerte					
Stand zum 1.1.2017	166.019	64.787	77.649	33.339	341.794
Stand zum 31.12.2017	181.807	68.271	80.699	52.208	382.985
Stand zum 1.1.2018	181.807	68.271	80.699	52.208	382.985
Stand zum 31.12.2018	189.816	69.864	81.780	109.754	451.214

Im Sachanlagevermögen sind in Höhe von 5.278 TEUR (Vorjahr: 5.371 TEUR) geleaste Vermögenswerte enthalten, die als Finanzierungsleasing im Sinne von IAS 17 dem Konzern als wirtschaftliches Eigentum zuzurechnen sind.

Die Nettobuchwerte setzen sich wie folgt zusammen:

NETTOBUCHWERTE AUS FINANZIERUNGSLEASING		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Bauten	512	606
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.766	4.765
Gesamt	5.278	5.371

Die Summe der Mindestleasingzahlungen und die Überleitung zu deren Barwert sind in folgender Tabelle dargestellt. Die entsprechenden Verbindlichkeiten betragen zum Bilanzstichtag 5.010 TEUR (Vorjahr: 5.075 TEUR).

MINDESTLEASINGZAHLUNGEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Summe der Mindestleasingzahlungen	5.766	5.586
Zinsanteil	-756	-511
Barwert	5.010	5.075
Fällig innerhalb eines Jahres	2.117	2.040
Fällig in 1 bis 5 Jahren	2.893	3.035

(9.3) Operating-Leasing-Verhältnisse

Die Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen aufgrund von Operating-Leasing-Verhältnissen ist in folgender Tabelle dargestellt:

OPERATING-LEASING-VERHÄLTNISSE		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Summe der Mindestleasingzahlungen	40.638	32.817
Fällig innerhalb eines Jahres	13.732	11.214
Fällig in 1 bis 5 Jahren	22.389	17.997
Fällig nach 5 Jahren	4.517	3.606

Die Operating-Leasing-Verhältnisse betreffen im Wesentlichen Mieten für Immobilien sowie für Betriebs- und Geschäftsausstattung. Erfolgswirksame Zahlungen aus Leasingverhältnissen sind im Berichtsjahr in Höhe von 22.071 TEUR (Vorjahr: 22.393 TEUR) angefallen.

(9.4) At-equity bewertete Beteiligungen

Die at-equity bewertete Beteiligung besteht aus den Anteilen an dem gemeinschaftlich geführten Unternehmen WILO Middle East LLC i.L., Riad/Saudi-Arabien.

WILO Middle East weist seit November 2008 keine operative Geschäftstätigkeit mehr auf. Das offizielle Liquidationsverfahren über dieses Unternehmen ist im Geschäftsjahr 2011 eröffnet worden und wird voraussichtlich in 2019 abgeschlossen.

Im Folgenden wird der Buchwert der Anteile und der Anteil am Ergebnis dargestellt:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Stand zum 01.01.	2.640	6.106
Zugang	0	24
Anteil am Jahresfehlbetrag	0	-789
Wertminderung	0	-2.701
Stand zum 31.12.	2.640	2.640

(9.5) Vorräte

VORRÄTE		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	106.823	95.226
Unfertige Erzeugnisse	20.481	18.554
Fertige Erzeugnisse und Waren	136.347	119.831
Geleistete Anzahlungen	807	982
Gesamt	264.458	234.593

Die Wertminderung der Vorräte ergibt sich als Differenz zwischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem niedrigeren realisierbaren Nettoveräußerungspreis abzüglich erwarteter Verkaufskosten am Absatzmarkt zum Bilanzstichtag. Zum 31. Dezember 2018 betrug die Wertminderung der Vorräte, bei einem Bruttowert in Höhe von 288.961 TEUR (Vorjahr: 257.325 TEUR), 24.503 TEUR (Vorjahr: 22.732 TEUR). Verfügungsbeschränkungen an Vorräten bestehen, mit Ausnahme des üblichen Eigentumsvorbehalts der Lieferanten, nicht.

(9.6) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergeben sich aus dem gewöhnlichen Liefer- und Leistungsverkehr der Wilo Gruppe. Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 283.932 TEUR (Vorjahr: 269.160 TEUR) sind im Geschäftsjahr 2019 zur Zahlung fällig. Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 2.299 TEUR (Vorjahr: 2.762 TEUR) haben eine Fälligkeit von über einem Jahr. Verfügungsbeschränkungen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen nicht.

Der Vorstand ist der Ansicht, dass der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ihrem beizulegenden Zeitwert annähernd entspricht. Wertminderungen, welche in Form von Einzelwertberichtigungen und „Expected Credit Loss“ gebildet werden, tragen dem Ausfallrisiko hinreichend Rechnung. Die Bildung von Einzelwertberichtigungen erfolgt auf Basis der Informationen, die zum Bilanzstichtag für den Einzelfall vorliegen. Ursächlich für die Bildung und die Höhe der Einzelwertberichtigungen sind im Wesentlichen Klage-, Inkasso- oder Insolvenzverfahren des Schuldners, Überfälligkeiten, Reklamationen, Sicherheiten von Dritten, abweichende Zahlungsvereinbarungen sowie alle sonstigen Vorgänge und Informationen, die den Ausgleich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zweifelhaft erscheinen lassen.

Bei überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden Annahmen zum voraussichtlichen Zahlungszeitpunkt getroffen. Bei Annahme eines langfristigen Zahlungszeitpunkts erfolgt eine entsprechende Abzinsung.

Die Einzelwertberichtigungen sowie der „Expected Credit Loss“ auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

EINZELWERTBERICHTIGUNGEN		
TEUR	2018	2017
Stand zum 01.01.	15.006	17.458
Währungsumrechnung	-306	-847
Zuführungen	4.083	1.997
Verbrauch	-1.130	-632
Auflösungen	-1.274	-2.970
Stand zum 31.12. ohne pauschalierte Einzelwertberichtigung	16.379	15.006
Pauschalierte Einzelwertberichtigung	0	4.926
Stand zum 31.12.	16.379	19.932

IFRS 9 „EXPECTED CREDIT LOSS“			
TEUR	Erwartete Verlustrate	Bruttobuchwert	Risikovorsorge
Europa	0,2 – 1,0 %	129.812	770
Asia-Pacific	0,5 – 9,8 %	98.884	4.173
MEA	1,4 %	13.220	185
Others	0,5 – 1,0 %	24.175	193
Stand zum 31.12.		266.091	5.321

Die Regionen Europa, Asia-Pacific, MEA und Others bestehen aus folgenden Ländern:

- **Europe:** alle europäischen Staaten außer Russland und Weißrussland
- **Asia-Pacific:** Indien, China, Südkorea, südostasiatische Staaten, Australien und Ozeanien
- **MEA:** kaukasische Staaten, Staaten des Nahen und Mittleren Ostens, Türkei und afrikanische Staaten
- **Others:** Staaten des amerikanischen Kontinents, Russland und Weißrussland

Weitere Informationen zum „Expected Credit Loss“ werden unter der Angabe „Risikomanagement und derivativer Finanzinstrumente“ (13.) gegeben. Bei Erstanwendung des IFRS 9 wird aufgrund der Übergangsmethode auf eine Anpassung der Vergleichsperiode verzichtet.

Aufwendungen und Erträge aus Wertberichtigungen, Wertaufholungen und Ausbuchungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden unter dem Posten (8.3) Vertriebskosten des Konzernanhangs ausgewiesen.

(9.7) Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2018 davon mit einer Restlaufzeit			31.12.2017 davon mit einer Restlaufzeit		
	Gesamt	< 1 Jahr	> 1 Jahr	Gesamt	< 1 Jahr	> 1 Jahr
Forderungen gegen nicht konsolidierte Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführte Unternehmen oder assoziierte Unternehmen	127	127	0	151	151	0
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	1.418	558	860	5.883	3.139	2.744
Ausleihungen und Darlehen	25	0	25	37	0	37
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.957	0	1.957	0	0	0
Übrige sonstige finanzielle Forderungen	10.105	6.438	3.667	6.018	2.651	3.367
Gesamt	13.632	7.123	6.509	12.089	5.941	6.148

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte sind Eigenkapitalinstrumente in Höhe von 1.957 TEUR, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind. Da der beizulegende Zeitwert weder von einem Börsen- oder Marktpreis noch durch Diskontierung zuverlässig ermittelter zukünftiger Cashflows abgeleitet werden konnte, wird der beizulegende Zeitwert auf Kostenbasis geschätzt.

Der Buchwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte entspricht annähernd ihrem beizulegenden Zeitwert. Verfügungsbeschränkungen an den sonstigen finanziellen Vermögenswerten bestehen nicht.

(9.8) Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

Die sonstigen Forderungen und Vermögenswerte setzen sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2018 davon mit einer Restlaufzeit			31.12.2017 davon mit einer Restlaufzeit		
	Gesamt	< 1 Jahr	> 1 Jahr	Gesamt	< 1 Jahr	> 1 Jahr
Steuererstattungsansprüche	26.112	19.375	6.737	27.301	20.394	6.907
Geleistete Anzahlungen	7.145	7.132	13	5.431	5.418	13
Rückdeckungsansprüche	1.813	0	1.813	3.204	0	3.204
Abgegrenzte Ausgaben	4.003	3.946	57	2.354	2.273	81
Nicht konsolidierte Tochtergesellschaften	652	0	652	723	0	723
Forderungen an Mitarbeiter	389	380	9	1.045	1.045	0
Gesamt	40.114	30.833	9.281	40.058	29.130	10.928

(9.9) Zahlungsmittel

Die Zahlungsmittel in Höhe von 135.412 TEUR (Vorjahr: 161.814 TEUR) umfassen überwiegend Barmittel und Sichteinlagen bei Kreditinstituten. Verfügungsbeschränkungen bestehen in Höhe von 663 TEUR (Vorjahr: 495 TEUR).

(9.10) Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte in Höhe von 1.811 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) umfassen technische Anlagen und Maschinen der WILO SE in Dortmund, die an einen fremden Dritten veräußert werden. Der Veräußerungsprozess für die Vermögenswerte wurde in 2018 begonnen, war zum Bilanzstichtag aber noch nicht abgeschlossen.

(9.11) Eigenkapital

GEZEICHNETES KAPITAL Das gezeichnete Kapital der WILO SE beträgt zum Bilanzstichtag wie im Vorjahr 26.980 TEUR und ist in voller Höhe eingezahlt. Es ist in 10.117.331 Stück nennwertlose auf den Namen lautende Stammaktien und 259.418 Stück nennwertlose auf den Namen lautende Vorzugsaktien ohne Stimmrecht eingeteilt. Zum 31. Dezember 2018 befanden sich 9.808.760 Stammaktien (Vorjahr: 9.808.760) und entsprechend dem Vorjahr keine Vorzugsaktien im Umlauf.

Vom gezeichneten Kapital werden eigene Anteile im rechnerischen Wert von 1.477 TEUR (Vorjahr: 1.477 TEUR) offen abgesetzt.

KAPITALRÜCKLAGE Die Kapitalrücklage in Höhe von 26.161 TEUR (Vorjahr: 26.161 TEUR) resultiert aus der im Geschäftsjahr 2011 durchgeführten Kapitalerhöhung in Höhe von insgesamt 15.507 TEUR, wovon 14.527 TEUR in die Kapitalrücklage der WILO SE eingestellt wurden.

SONSTIGE RÜCKLAGEN Die sonstigen Rücklagen umfassen neben den Gewinnrücklagen die Unterschiedsbeträge aus der Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen aller im Rahmen der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften, die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen sowie die Gewinne und Verluste aus der Neubewertung des Planvermögens. Die Gewinnrücklagen enthalten die gesetzliche Rücklage gemäß § 150 Abs. 2 AktG in Höhe von 10,0% des gezeichneten Kapitals der WILO SE.

Die sonstigen Rücklagen haben sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

SONSTIGE RÜCKLAGEN		
TEUR	2018	2017
Stand zum 01.01.	685.018	631.623
Anteil der Aktionäre der WILO SE am:		
Konzernergebnis	64.222	85.915
sonstigen Konzernergebnis	-12.473	-15.230
Dividendenzahlung	-19.323	-17.268
Übrige Veränderungen	-986	-22
Stand zum 31.12.	716.458	685.018

EIGENE ANTEILE Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2018 eigene Aktien in Höhe von 567.989 Stück. Dies entspricht 5,5% des Grundkapitals. Zum 31. Dezember 2018 weist die Gesellschaft 308.571 Stammaktien (Vorjahr: 308.571) und 259.418 Vorzugsaktien (Vorjahr: 259.418) als eigene Anteile aus.

NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE Die WILO SE hat im Geschäftsjahr 2018 nicht beherrschende Anteile in Höhe von 0,1%, die auf Anteilseigner an der WILO Mather and Platt Pumps Private Ltd., Pune/Indien, entfallen, erworben. Daher sind zum Bilanzstichtag keine nicht beherrschenden Anteile auszuweisen.

DIVIDENDEN Die Hauptversammlung hat am 28. März 2018 beschlossen, aus dem Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2017 eine Ausschüttung in Höhe von 19.323 TEUR vorzunehmen (Vorjahr: 17.268 TEUR). Dies entspricht einer Dividende je Stammaktie in Höhe von 1,97 EUR.

KAPITALMANAGEMENT Es ist eine unternehmerische Zielsetzung der Wilo Gruppe, eine möglichst starke Eigenkapitalbasis zu wahren, um das Vertrauen bei allen wichtigen Interessengruppen sowie die Weiterentwicklung der Gruppe zu fördern. Eine solide Eigenkapitalbasis ist ferner ein wichtiger Faktor für eine stabile Risikoeinschätzung durch die Fremdkapitalgeber, welche eine wichtige Voraussetzung für die Finanzierung der Wilo Gruppe zu angemessenen Konditionen bildet. Der Vorstand und der Aufsichtsrat sowie die Anteilseigner der WILO SE achten darauf, dass eine verantwortliche Dividendenpolitik betrieben und eine angemessene Verzinsung des investierten Kapitals erreicht wird, um so einen Beitrag zur zukunftsichernden Wertsteigerung des Unternehmens zu leisten.

Im Rahmen der monatlichen Berichterstattung wird der Vorstand der WILO SE über die Eigenkapitalsituation der Wilo Gruppe informiert. Des Weiteren wird in regelmäßigen Abständen sowie nach Bedarf die Eigenkapitalsituation der vollkonsolidierten Tochterunternehmen überprüft und gegebenenfalls Maßnahmen unter Beachtung der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen eingeleitet, um sowohl die operativen Ziele jeder Tochtergesellschaft als auch die strategischen Ziele der Wilo Gruppe durch eine entsprechende Eigenkapitalausstattung zu unterstützen.

Zum 31. Dezember 2018 weist die Wilo Gruppe ein Eigenkapital in Höhe von 738.356 TEUR (Vorjahr: 706.979 TEUR) aus, das im Wesentlichen aus frei verfügbaren Gewinnrücklagen in Höhe von 788.561 TEUR (Vorjahr: 745.006 TEUR) besteht. Die frei verfügbaren Gewinnrücklagen beinhalten nicht die gesetzliche Rücklage der WILO SE in Höhe von 2.698 TEUR (Vorjahr: 2.698 TEUR). Die frei verfügbaren Gewinnrücklagen und die gesetzliche Rücklage bilden gemeinsam die Gewinnrücklagen in Höhe von 791.259 TEUR (Vorjahr: 747.704 TEUR).

Die WILO SE hat sich im Rahmen der Aufnahme von Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen unter anderem dazu verpflichtet, eine Mindesteigenkapitalquote auszuweisen. Die Gesellschaft ist dieser Verpflichtung in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 vollumfänglich nachgekommen. Detailliertere Erläuterungen zu diesen Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen werden unter Angabe (9.12) des Konzernanhangs gegeben.

(9.12) Finanzschulden

Die Finanzschulden setzen sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt zusammen:

FINANZSCHULDEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Langfristige Finanzschulden		
mit einer Restlaufzeit		
von > 1 bis < 5 Jahren	132.968	84.291
von > 5 Jahren	65.155	106.923
Gesamt	198.123	191.214
Kurzfristige Finanzschulden		
mit einer Restlaufzeit		
von < 1 Jahr	70.357	10.911

Die WILO SE weist zum 31. Dezember 2018 die folgenden wesentlichen Finanzierungsvereinbarungen aus:

- **USPP 2027** Im Mai 2017 hat die WILO SE im Rahmen einer weiteren US-Privatplatzierung eine Schuldverschreibung in Höhe von 30,0 Mio. USD (27,5 Mio. EUR) mit Endfälligkeit in 2027 und einem Zinssatz von 3,22 % p.a. begeben („USPP 2027“). Sie ist weder dinglich noch durch finanzielle Vermögenswerte der WILO SE besichert. Die Platzierung erfolgte im Rahmen einer Multi-Currency-Shelf-Facility in Höhe von insgesamt 150,0 Mio. USD. Zum 31. Dezember 2018 valutierte die Schuldverschreibung in Höhe von 26,2 Mio. EUR.
- **USPP 2023 & USPP 2021** Die WILO SE hat im März 2013 und Februar 2011 Schuldverschreibungen in Höhe von 37,0 Mio. EUR und 75,0 Mio. EUR im Rahmen von US-Privatplatzierungen begeben. Beide Platzierungen fanden im Rahmen einer Private-Shelf-Facility (unverbindliche Fremdkapitalzusage) in Höhe von 150,0 Mio. USD statt, die damit vollständig in Anspruch genommen worden ist. Die Schuldverschreibungen wurden beide in Euro aufgenommen und sind weder dinglich noch durch finanzielle Vermögenswerte der Gesellschaft besichert. Die Schuldverschreibung in Höhe von 37,0 Mio. EUR („USPP 2023“) ist im Jahre 2023 endfällig und wird mit 3,1125 % p.a. verzinst. Die Schuldverschreibung in Höhe von 75,0 Mio. EUR („USPP 2021“) ist im Jahre 2021 endfällig und weist einen Zinscoupon in Höhe von 4,50 % p.a. aus.
- **SCHULDSCHEIN 2027** Die WILO SE hat im Juni 2017 ein Schuldscheindarlehen („Schuldschein 2027“) in Höhe von 50,0 Mio. EUR mit einer Laufzeit bis 2027 und zu einem Zinssatz von 1,35 % p.a. aufgenommen. Das Schuldscheindarlehen wird ab Dezember 2022 halbjährlich in Höhe von 5,0 Mio. EUR getilgt. Es ist weder dinglich noch durch finanzielle Vermögenswerte der Gesellschaft besichert.
- **SCHULDSCHEIN 2020** Im Januar 2011 hat die WILO SE ein Schuldscheindarlehen („Schuldschein 2020“) in Höhe von 25,0 Mio. EUR mit einer Laufzeit bis 2020 und zu einem Zinssatz von 4,08 % p.a. aufgenommen. Seit 2011 erfolgt die Tilgung halbjährlich in Höhe von rund 1,25 Mio. EUR. Das Schuldscheindarlehen valutierte zum Bilanzstichtag in Höhe von 5,0 Mio. EUR (Vorjahr: 7,5 Mio. EUR) und ist weder dinglich noch durch finanzielle Vermögenswerte der Gesellschaft besichert.

- KfW-FÖRDERDARLEHEN 2027** Zur Finanzierung der Bauvorhaben am Standort Dortmund wurde im November 2017 für das Verwaltungsgebäude ein KfW-Förderdarlehen über 19,5 Mio. EUR mit einer Laufzeit von zehn Jahren und einem Zinssatz von 1,15 % abgeschlossen („KfW-Förderdarlehen 2027“) und mittels einer erstrangigen Grundschuld besichert. Die Darlehenssumme wird ab 2018 nach Baufortschritt abgerufen. Die Tilgung erfolgt ratierlich nach Ablauf von zwei tilgungsfreien Jahren. Zum 31. Dezember 2018 valutierte das KfW-Förderdarlehen in Höhe von 8,0 Mio. EUR.

Die Gesellschaft ist verpflichtet, bestimmte marktübliche Finanzkennzahlen (Verhältnis des konsolidierten EBITDA zu konsolidiertem Zinsaufwand (Zinsdeckungsgrad), Verhältnis der konsolidierten Nettoverschuldung zu konsolidiertem EBITDA (Verschuldungsgrad) sowie Eigenkapitalquote) im Rahmen der begebenen Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen zu erfüllen. Die WIL0 SE ist dieser Verpflichtung in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 vollumfänglich nachgekommen. Weiterhin enthalten die Verträge eine Reihe marktüblicher Kündigungsgründe.

Im Zusammenhang mit diesen Finanzierungsvereinbarungen sind Anschaffungsnebenkosten entstanden, die aktivisch von den Finanzschulden abgesetzt sind und unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die Laufzeit der Finanzierungsverträge verteilt sowie aufwandswirksam ausgewiesen werden. Zum Bilanzstichtag betragen die noch zu verteilenden Anschaffungsnebenkosten 824 TEUR (Vorjahr: 995 TEUR).

Zum 31. Dezember 2018 weisen die Finanzschulden einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 281.974 TEUR (Vorjahr: 217.554 TEUR) aus, der unter Anwendung von Barwertmodellen ermittelt worden ist.

Die kurzfristigen Finanzschulden bestehen im Wesentlichen aus Kontokorrentkrediten sowie dem kurzfristigen Teil der langfristigen Finanzschulden, der im Geschäftsjahr 2019 getilgt wird.

FÄLLIGKEITSSTRUKTUR DER FINANZSCHULDEN Die folgende Tabelle stellt die Fälligkeitsstruktur der gesamten Finanzschulden der Wilo Gruppe zum 31. Dezember 2018 und 2017 dar:

FÄLLIGKEITSSTRUKTUR DER FINANZSCHULDEN

Stand zum 31.12.2018

Mio. EUR	Nominalvolumen	Buchwert	Fälligkeitsstruktur mit einer Restlaufzeit			Gesamt
			von < 1 Jahr	von >1 bis < 5 Jahren	von >5 Jahren	
USPP 2027	30,0 Mio. USD	26,2	0,0	0,0	26,2	26,2
USPP 2023	37,0 Mio. EUR	37,0	0,0	37,0	0,0	37,0
USPP 2021	75,0 Mio. EUR	75,0	0,0	75,0	0,0	75,0
Schuldschein 2027	50,0 Mio. EUR	50,0	0,0	15,0	35,0	50,0
Schuldschein 2020	25,0 Mio. EUR	5,0	2,5	2,5	0,0	5,0
KfW 2027	19,5 Mio. EUR	8,0	0,0	4,0	4,0	8,0
		201,2	2,5	133,5	65,2	201,2
Kontokorrentverbindlichkeiten		67,3	67,3	0,0	0,0	67,3
Transaktionskosten			0,6	-0,6	0,0	0,0
Finanzschulden		268,5	70,4	132,9	65,2	268,5

Stand zum 31.12.2017

Mio. EUR	Nominalvolumen	Buchwert	Fälligkeitsstruktur mit einer Restlaufzeit			Gesamt
			von < 1 Jahr	von >1 bis < 5 Jahren	von >5 Jahren	
USPP 2027	30,0 Mio. USD	24,9	0,0	0,0	24,9	24,9
USPP 2023	37,0 Mio. EUR	37,0	0,0	0,0	37,0	37,0
USPP 2021	75,0 Mio. EUR	75,0	0,0	75,0	0,0	75,0
Schuldschein 2027	50,0 Mio. EUR	50,0	0,0	5,0	45,0	50,0
Schuldschein 2020	25,0 Mio. EUR	7,5	2,5	5,0	0,0	7,5
		194,4	2,5	85,0	106,9	194,4
Kontokorrentverbindlichkeiten		7,7	7,7	0,0	0,0	7,7
Transaktionskosten			0,7	-0,7		0,0
Finanzschulden		202,1	10,9	84,3	106,9	202,1

(9.13) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen setzen sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt zusammen:

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
mit einer Restlaufzeit		
von >1 < 5 Jahren	103	89
von < 1 Jahr	172.287	169.024
Gesamt	172.390	169.113

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umfassen offene Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Lieferungs- und Leistungsverkehr. Der Vorstand geht davon aus, dass der Buchwert der langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen annähernd ihrem beizulegenden Zeitwert entspricht.

(9.14) Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.196	7.462
davon		
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		
mit einer Restlaufzeit von > 1 < 5 Jahren	2.893	3.035
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten		
mit einer Restlaufzeit von > 1 < 5 Jahren	0	138
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten		
mit einer Restlaufzeit von > 1 < 5 Jahren	4.303	4.289
Gesamt	7.196	7.462
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	35.912	33.813
davon		
Verbindlichkeiten aus Wechseln	10.653	11.252
Verbindlichkeiten gegenüber nicht konsolidierten Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen oder assoziierten Unternehmen	6.150	2.701
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.117	2.040
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	1.850	396
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	15.142	17.424
Gesamt	35.912	33.813

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr. Die übrigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten unter anderem Beträge für Steuerberatung, Jahresabschlusskosten, Provisionen, Delkredere-Provisionen und andere finanzielle Verpflichtungen gegenüber fremden Unternehmen. Der Vorstand geht davon aus, dass der Buchwert der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten annähernd ihrem beizulegenden Zeitwert entspricht.

(9.15) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt zusammen:

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Langfristige sonstige Verbindlichkeiten		
Vertragsverbindlichkeiten (IFRS 15)	2.223	0
Abgegrenzte Einnahmen	1.345	1.601
Gesamt	3.568	1.601
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Steuern	25.548	23.384
Verbindlichkeiten Personal	32.761	32.897
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	15.897	11.361
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	4.464	4.874
Abgegrenzte Einnahmen	95	18
Übrige Verbindlichkeiten	12.792	6.425
Gesamt	91.557	78.959

Die langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit zwischen einem und fünf Jahren. Die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten Personal enthalten Beträge für rückständigen Urlaub, Tantiemen und Gratifikationen, noch abzurechnende Gehälter, Berufsgenossenschaft und Abfindungen.

(9.16) Rückstellungen für Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Pensionen und sonstigen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses setzen sich zum 31. Dezember 2018 und 2017 wie folgt zusammen:

RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND PENSIONSÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Rückstellung für Pensionen	76.425	75.676
Ähnliche Verpflichtungen	3.605	3.993
Gesamt	80.030	79.669

Die Pensionsrückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN		
TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Barwert der Pensionsverpflichtung	87.771	87.849
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-11.346	-12.173
Rückstellung für Pensionen	76.425	75.676

Pensionsverpflichtungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an berechnigte aktive und ehemalige Mitarbeiter der Wilo Gruppe und ihre Hinterbliebenen auf der Grundlage leistungsdefinierter Versorgungspläne (Defined Benefit Plans) gebildet.

Die Versorgungsleistungen werden in Abhängigkeit von den länderspezifischen Gegebenheiten gewährt und basieren in der Regel auf der Beschäftigungsdauer und dem Entgelt der Mitarbeiter. Zum überwiegenden Teil erhalten die Begünstigten Leistungen in Form von lebenslangen Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenrenten. In geringerem Umfang werden Leistungen in Form von Einmalzahlungen bei Renteneintritt gewährt.

Die entsprechenden Rückstellungen bemessen sich nach versicherungsmathematischen Bewertungen der bestehenden Versorgungsverpflichtungen, die in jedem Jahr neu durchgeführt werden.

Die Aufwendungen aus den Zusagen werden entsprechend dem versicherungsmathematischen Gutachten über die Dienstzeit der Beschäftigten verteilt und bestehen aus Personal- und Zinsaufwand. Dabei wird der Personalaufwand den entsprechenden Funktionsbereichen zugeordnet. Der Zinsaufwand wird saldiert mit dem Zinsertrag aus Planvermögen im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste bzw. Neubewertungen des Planvermögens werden in voller Höhe im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der leistungsorientierte Plan der WILO SE wurde zum 31. Dezember 2005 geschlossen. Dafür wurde ein beitragsorientierter Plan (Defined Contribution Plan) für die Mitarbeiter der WILO SE eingerichtet, die ab dem 1. Januar 2006 eine Pensionszusage erhalten haben. Der Aufwand aus beitragsorientierten Plänen innerhalb der Wilo Gruppe betrug im Berichtsjahr 2.951 TEUR (Vorjahr: 2.916 TEUR).

Der Barwert der Pensionsverpflichtungen hat sich wie folgt entwickelt:

BARWERT DER PENSIONSVERPFLICHTUNGEN		
TEUR	2018	2017
Stand zum 01.01.	87.849	91.907
Laufender Dienstzeitaufwand	3.093	3.271
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	42	49
Zinsaufwand	1.801	1.416
Neubewertungen		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus der Veränderung von demografischen Annahmen	-524	-843
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus der Veränderung von finanziellen Annahmen	-93	-4.106
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus Erfahrungsanpassungen	-300	-483
Pensionszahlungen	-4.047	-3.224
Währungseffekte und übrige Änderungen	-50	-138
Stand zum 31.12.	87.771	87.849

Die Pensionsverpflichtung verteilt sich wie folgt auf die Begünstigten:

- Aktive begünstigte Arbeitnehmer: 48.409 TEUR (Vorjahr: 48.325 TEUR)
- Ausgeschiedene begünstigte Arbeitnehmer: 7.684 TEUR (Vorjahr: 7.183 TEUR)
- Pensionäre: 31.677 TEUR (Vorjahr: 32.341 TEUR)

Die Bewertung der Pensionsverpflichtung beruht auf versicherungsmathematischen Annahmen. Entsprechend ist die Wilo Gruppe bestimmten versicherungsmathematischen Risiken ausgesetzt. Dazu zählen insbesondere Zinsrisiken, Rentensteigerungsrisiken, Gehaltsrisiken sowie Langlebigerisiken.

Veränderungen der maßgeblichen versicherungsmathematischen Annahmen hätten folgende Auswirkungen auf den Barwert der Pensionsverpflichtung gehabt:

SENSITIVITÄTSANALYSE		Barwert der Pensionsverpflichtung Veränderung in %	
		2018	2017
Diskontierungszins	+0,5 %	-6,7	-7,2
	-0,5 %	7,6	8,2
Rentenfaktor	+0,25 %	2,4	2,4
	-0,25 %	-2,3	-2,3
Gehaltsfaktor	+0,25 %	0,6	0,7
	-0,25 %	-0,9	-0,6
Lebenserwartung	+10 %	6,2	6,0

Die Berechnung der Sensitivitäten unterstellt jeweils nur die Änderung eines einzelnen Faktors, während die anderen versicherungsmathematischen Annahmen konstant gehalten werden. Bei den zugrunde gelegten Abweichungen handelt es sich um realistische Annahmen, die auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit und zukünftigen Markterwartungen beruhen.

Zum 31. Dezember 2018 beträgt die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung 15,8 Jahre (Vorjahr: 16,9 Jahre).

Die Pensionsverpflichtungen in Höhe von 87.771 TEUR (Vorjahr: 87.849 TEUR) betreffen zu 72,2 % das Inland (Vorjahr: 71,8 %).

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens hat sich wie folgt entwickelt:

ZEITWERT DES PLANVERMÖGENS		
TEUR	2018	2017
Stand zum 01.01.	12.173	10.962
Zinsertrag	311	223
Neubewertung		
Verlust aus Planvermögen (ohne Zinsertrag)	-703	-81
Auszahlungen	-1.556	-599
Einzahlungen durch Arbeitgeber	1.081	1.700
Währungseffekte und übrige Änderungen	40	-32
Stand zum 31.12.	11.346	12.173

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

BESTANDTEILE DES PLANVERMÖGENS		
TEUR	2018	2017
Zahlungsmittel	9.625	10.094
Qualifizierte Versicherungspolizen	1.333	1.700
Investmentfonds	388	379
Stand zum 31.12.	11.346	12.173

Darüber hinaus bestehen Rückdeckungsversicherungen zur Absicherung der rückstellungsfinanzierten Pensionsverpflichtungen in Höhe von 1.442 TEUR (Vorjahr: 2.405 TEUR), die allerdings nicht die Voraussetzungen für die Klassifizierung als Planvermögen gemäß IAS 19 erfüllen.

Die Gesellschaft geht zurzeit davon aus, dass keine weiteren Einzahlungen in das Planvermögen in den kommenden Jahren vorgenommen werden.

PENSIONSÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN Die pensionsähnlichen Verpflichtungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses für 2018 betragen 3.605 TEUR (Vorjahr: 3.993 TEUR). Darin enthalten sind Bruttoverpflichtungen aus Altersteilzeit für die WILO SE in Höhe von 4.164 TEUR (Vorjahr: 2.900 TEUR). Der am Bilanzstichtag beizulegende Zeitwert von Planvermögen in Höhe von 2.830 TEUR (Vorjahr: 1.978 TEUR) wurde in Abzug gebracht, soweit es die Erfüllungsrückstände aus Altersteilzeit betrifft. Der darüber hinaus bestehende Teil des Planvermögens in Höhe von 371 TEUR (Vorjahr: 799 TEUR), der nicht mit den Erfüllungsrückständen aus Altersteilzeit verrechnet wird, wird unter den Rückdeckungsansprüchen innerhalb der langfristigen sonstigen Vermögenswerte ausgewiesen. Der Diskontierungszinssatz für die Berechnung der Verpflichtungen aus Altersteilzeit zum 31. Dezember 2018 beträgt 2,00 % (Vorjahr: 2,00 %). Ferner wurde eine jährliche Lohn- und Gehaltssteigerung in Höhe von 3,10 % (Vorjahr: 1,50 %) angenommen.

(9.17) Sonstige Rückstellungen

Die lang- und kurzfristigen Rückstellungen für Garantien werden für mögliche Gewährleistungsfälle gebildet und anhand der Erfahrungen der Vergangenheit und der geplanten Maßnahmen bewertet.

Die Rückstellung für Boni und Rabatte umfasst Rückvergütungen an Kunden für das Geschäftsjahr 2018. Die Wilo Gruppe erwartet, dass die entsprechenden Rückvergütungen in Höhe von 17.541 TEUR (Vorjahr: 19.140 TEUR) bis Mitte des Jahres 2019 nahezu vollständig an die Kunden ausgezahlt werden.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

TEUR	01.01.2018	Währungs- umrechnung	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2018
Langfristig						
Garantien	3.624	-35	624	24	630	3.571
Kurzfristig						
Garantien	16.622	-82	1.188	3.374	3.345	15.323
Boni und Rabatte	19.140	-133	15.938	3.513	17.985	17.541
Übrige	8.028	-20	2.534	282	1.983	7.175
Gesamt	43.790	-235	19.660	7.169	23.313	40.039

(10.) Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Konzern-Kapitalflussrechnung ist nach Zahlungsströmen (Cashflows) aus der operativen Geschäftstätigkeit, der Investitions- und der Finanzierungstätigkeit gegliedert. Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit wird nach der indirekten Methode ermittelt und währungsbereinigt ausgewiesen. Auswirkungen des Einflusses von Währungskursänderungen und konsolidierungskreisbedingten Änderungen auf die Zahlungsmittel werden gesondert gezeigt. Die Zahlungsmittel umfassen zum 31. Dezember 2018 Barmittel und Sichteinlagen bei Kreditinstituten in Höhe von 135.412 TEUR (Vorjahr: 161.814 TEUR), wovon liquide Mittel in Höhe von 663 TEUR (Vorjahr: 495 TEUR) Verfügungsbeschränkungen unterliegen.

Die Ausgangsgröße für die Konzern-Kapitalflussrechnung bildet das operative Ergebnis (EBIT), das aus der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitet wird (vgl. Angabe (8.10) des Konzernanhangs). Die währungskursbedingten Änderungen der Zahlungsmittel in Höhe von -753 TEUR (Vorjahr: -5.204 TEUR) betreffen Effekte aus der Umrechnung der Fremdwährungsbestände an Zahlungsmitteln in Berichtswährung. Detaillierte Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung sind unter dem Abschnitt „Finanzlage“ im Konzernlagebericht zu finden. Unter den Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte sind Auszahlungen im Zusammenhang mit aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von 16.844 TEUR (Vorjahr: 17.656 TEUR) enthalten.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt folgende Veränderungen der Finanzschulden:

VERÄNDERUNG DER FINANZSCHULDEN				
	01.01.2018	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden	31.12.2018
TEUR				
Finanzschulden langfristig	191.214	9.413	2.504	198.123
Kontokorrentverbindlichkeiten	10.911	60.655	1.209	70.357
Finanzschulden	202.125			268.480
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		70.068	3.713	

Die erhaltenen Zinsen werden ebenso wie die gezahlten Zinsen dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zugeordnet, da die erhaltenen Zinsen im Wesentlichen Zahlungen im Zusammenhang mit der kurzfristigen Wiederanlage von aufgenommenen, aber noch nicht benötigten Finanzmitteln beinhalten.

(11.) Segmentberichterstattung

Wilo hat im Berichtsjahr die Segmentberichterstattung nach der neuen, ab dem 1. Januar 2018 gültigen funktionalen Organisationsstruktur ausgerichtet. Zu Vergleichszwecken wurde auch die Vergleichsperiode angepasst. Die Segmentberichterstattung der Wilo Gruppe richtet sich gemäß IFRS 8 „Operating Segments“ nach der internen Organisations- und Managementstruktur sowie der monatlichen Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat der WILO SE. Wesentlicher Bestandteil der neuen Organisationsstruktur ist die vertriebsorientierte Aufteilung in die Regionen „Mature Markets“ und „Emerging Markets“. Managemententscheidungen und Steuerungsmaßnahmen des Vorstands der WILO SE werden im Wesentlichen auf der Grundlage der regionalen Finanzkennzahlen „Umsatzerlöse“ und „EBIT“ getroffen. Somit stellen die Regionen im Rahmen der Segmentberichterstattung die operativen Segmente dar.

Die zwei berichtspflichtigen Segmente umfassen die folgenden Ländergruppen bzw. Länder:

- *Mature Markets*: alle europäischen Staaten, Russland, Weißrussland, Ukraine, kaukasische Staaten, Staaten des amerikanischen Kontinents
- *Emerging Markets*: Indien, China, Südkorea, südostasiatische Staaten, Australien und Ozeanien, Türkei, Staaten des Nahen und Mittleren Ostens, afrikanische Staaten

Die Angaben zu den einzelnen Segmenten sind in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des zugrunde liegenden Konzernabschlusses ermittelt. Die Segmentinformationen werden nach Konsolidierung der intra- und intersegmentären Geschäftsvorfälle und Sachverhalte ausgewiesen, da sie nicht Bestandteil der internen monatlichen Berichterstattung innerhalb der Wilo Gruppe sind.

Die Umsatzerlöse nach Segmenten stellen die Umsätze mit fremden Dritten und mit nicht in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften dar, an denen die Wilo Gruppe beteiligt ist, und ergeben sich nach dem Sitz des Kunden. In Deutschland wurden mit externen Kunden im Geschäftsjahr 2018 Umsatzerlöse in Höhe von 234.658 TEUR (Vorjahr: 235.038 TEUR) erzielt.

Das EBIT nach Segmenten zeigt die Jahresergebnisse vor Finanzergebnis und Ertragsteuern einschließlich der Ergebnisanteile konzernfremder Gesellschafter.

Das Vermögen nach Segmenten sowie die Umsatzerlöse zwischen den berichtspflichtigen Segmenten werden nicht dargestellt, da sie nicht Bestandteil der internen monatlichen Berichterstattung innerhalb der Wilo Gruppe sind.

Die Segmentinformationen stellen sich nach der Vertriebsstruktur für die Geschäftsjahre 2018 und 2017 wie folgt dar:

SEGMENTINFORMATIONEN 2018

TEUR	Mature Markets	Emerging Markets	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten	955.499	508.029	1.463.528
Operatives Ergebnis (EBIT) nach Segmenten	71.191	20.746	91.937
darin enthaltene Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	43.147	18.410	61.557
darin enthaltene zahlungsunwirksame Aufwendungen	24.752	7.149	31.901

2017

TEUR	Mature Markets	Emerging Markets	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten	926.646	498.132	1.424.778
Operatives Ergebnis (EBIT) nach Segmenten	80.446	25.826	106.272
darin enthaltene Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	37.611	16.646	54.257
darin enthaltene zahlungsunwirksame Aufwendungen	25.829	4.850	30.679

Das operative Ergebnis (EBIT) im Konzern leitet sich wie folgt auf das Konzernergebnis über:

ÜBERLEITUNG

TEUR	2018	2017
Operatives Ergebnis (EBIT)	91.937	106.272
Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen	0	-3.490
Finanzergebnis	-8.557	-5.680
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	83.380	97.102
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-19.158	-11.183
Konzernergebnis	64.222	85.919

Die Umsatzerlöse teilen sich wie folgt auf die Marktsegmente auf:

UMSATZERLÖSE NACH MARKTSEGMENTEN

TEUR	2018	2017
Building Services & OEM	1.189.547	1.165.156
Water Management & Industry	273.981	259.622
Gesamt	1.463.528	1.424.778

(12.) Angaben zu Finanzinstrumenten

(12.1) Derivative Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle stellt die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2018 sowie die Veränderung zum Vorjahr dar:

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	Marktwert				Nominalvolumen	
	Laufzeit ab 31.12.2018		Vorjahr	Veränderung gesamt	31.12.2018	31.12.2017
	< 1 Jahr	> 1 Jahr < 5 Jahre				
Devisentermingeschäfte	115	1.140	3.413	-2.158	61.037	86.351
Rohstoffderivate	-1.687	0	1.936	-3.623	16.825	11.795

Im Finanzergebnis stehen Gewinne von 797 TEUR (Vorjahr: 1.803 TEUR) Verlusten in Höhe von 4.277 TEUR (Vorjahr: 2.150 TEUR) gegenüber (vgl. Angabe (8.8) des Konzernanhangs).

CASHFLOW HEDGE ACCOUNTING Die WILO SE hat am 28. April 2017 ein Konzerndarlehen über 45 Mio. USD an die Wilo USA LLC ausgereicht. Davon sind zum Stichtag 32,5 Mio. USD (Vorjahr: 45,0 Mio. USD) im Bestand. Der Darlehensvertrag sieht Zins- und Tilgungszahlungen vor und verfügt über eine Endfälligkeit am 28. April 2022. Obgleich das Darlehen (Grundgeschäft) im Konsolidierungsprozess eliminiert wird, verbleibt aus der Währungsumrechnung des Konzerndarlehens in dem Abschluss der WILO SE

ein Währungsrisiko und -ergebnis im Finanzergebnis des Konzernabschlusses. Das Risiko besteht in einem variablen Wert des USD-Zahlungsstroms für Tilgungen zu den jeweiligen Rückzahlungszeitpunkten in den benötigten EUR.

Aus diesem Grund hat die WILO SE zum 31. Dezember 2018 sieben (Vorjahr: zehn) konzernexterne Devisentermingschäfte (Sicherungsinstrument) im Bestand, die die Rückzahlungstranchen dieser Darlehen bis zum 28. April 2022 sichern und die in ein Cashflow Hedge Accounting designiert sind. Der Marktwert dieser Derivate beträgt zum Stichtag 1.140 TEUR (Vorjahr: 3.821 TEUR) und wird in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

In zukünftigen Perioden werden die nachfolgend dargestellten Wertbeiträge vom sonstigen Ergebnis (Other Comprehensive Income) in das Währungsergebnis reklassifiziert werden.

2018	Buchwert	Erwartete Reklassifizierung			
		2019	2020	2021	2022
TEUR					
Sonstiges Ergebnis	769	249	208	204	108
Nominal in Mio. USD		9,0	9,0	9,5	5,0
Durchschnittlicher Sicherungskurs USD/EUR		1,1268	1,1541	1,1817	1,2020
Marktwert	1.140	280	321	354	185

2017	Buchwert	Erwartete Reklassifizierung			
		2018	2019	2020	>2021
TEUR					
Sonstiges Ergebnis	668	170	113	124	261
Nominal in Mio. USD		12,5	9,0	9,0	14,5
Durchschnittlicher Sicherungskurs USD/EUR		1,0991	1,1268	1,1541	1,1887
Marktwert	3.821	1.077	785	774	1.185

Insgesamt wurde im Geschäftsjahr zunächst ein Ergebnis aus der Marktwertentwicklung der Derivate in Höhe von –1.605 TEUR (Vorjahr: 3.821 TEUR) im sonstigen Ergebnis erfasst. Im gleichen Zeitraum wurde ein Teil des abgegrenzten Ergebnisses in Höhe von 1.333 TEUR (Vorjahr: –4.489 TEUR) für bestehende Derivate und 170 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) für abgerechnete Derivate in das Währungsergebnis reklassifiziert. In gleicher Höhe wurde dadurch ein Währungsergebnis des Konzerndarlehens kompensiert.

Es ergab sich im Geschäftsjahr keine Ineffektivität. Die Effektivität der Sicherungsbeziehung ergibt sich aus der Übereinstimmung der wertkritischen Parameter von Grundgeschäft und Sicherungsinstrumenten und einer „Dollar-Offset-Bewertung“ für die bilanzielle Erfassung zum Stichtag.

(12.2) Angaben zu Buchwerten und Marktwerten der Finanzinstrumente

In den folgenden Tabellen werden die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit ihren Buchwerten zum 31. Dezember 2018 pro Bewertungskategorie gemäß IFRS 9 bzw. nach Klassen der Bilanz dargestellt.

Dabei wurden auch die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing berücksichtigt, obwohl sie keiner Bewertungskategorie des IFRS 9 angehören.

TEUR	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Wertansatz in Bilanz nach IFRS 9		Wertansatz in Bilanz nach IAS 17	Buchwert zum 31.12.2018
		Fortgeführte Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert		
FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN ZUM 31.12.2018					
Langfristige und kurzfristige finanzielle Vermögenswerte					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	286.231			286.231
Sonstige finanzielle Vermögenswerte					
Forderungen gegen Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführte Unternehmen und assoziierte Unternehmen	Fortgeführte Anschaffungskosten	127			127
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	FVTPL		1.418		1.418
Ausleihungen und Darlehen	Fortgeführte Anschaffungskosten	25			25
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	FVOCI		1.957		1.957
Übrige finanzielle Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	10.105			10.105
Zahlungsmittel	Fortgeführte Anschaffungskosten	135.412			135.412
Langfristige und kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten					
Finanzschulden	Fortgeführte Anschaffungskosten	268.480			268.480
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	172.390			172.390
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Wechseln	Fortgeführte Anschaffungskosten	10.653			10.653
Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen und assoziierten Unternehmen	Fortgeführte Anschaffungskosten	6.150			6.150
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n/a			5.010	5.010
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	FVTPL		1.850		1.850
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	19.445			19.445
davon aggregiert nach den Bewertungskategorien gemäß IFRS 9					
Fortgeführte Anschaffungskosten		909.018		5.010	914.028
FVOCI		0	1.957		1.957
FVTPL		0	3.268		3.268

Die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Anwendungsbereich von IFRS 7 stimmen grundsätzlich mit ihren beizulegenden Zeitwerten (Marktwerten) je Klasse überein. Lediglich bei den Finanzschulden weichen die Buchwerte in Höhe von 268.480 TEUR (Vorjahr: 202.125 TEUR) von den beizulegenden Zeitwerten in Höhe von 281.974 TEUR (Vorjahr: 217.554 TEUR) ab. Die beizulegenden Zeitwerte der Finanzschulden wurden anhand von Barwertmodellen ermittelt.

Der Konzern verfügt seit 2018 über zwei Minderheitsbeteiligungen, die zum beizulegenden Zeitwert gegen das sonstige Ergebnis bilanziert werden und deren beizulegender Zeitwert in Höhe von 1.957 TEUR der Hierarchiestufe 3 entspricht.

Im Oktober 2018 hat die WILO SE im Rahmen einer strategischen Beteiligung 8 % der Anteile an der EUROCARBO S.P.A., Italien, erworben. Der Wert der Anteile bemisst sich neben strategischen Überlegungen im Wesentlichen am Wert des Eigenkapitalanteils und an den stillen Reserven im Sachanlagevermögen. Die indikative Bewertung basiert auf einer Fortschreibung der Investitionsentscheidung. Unter Berücksichtigung aller verfügbaren Informationen stimmen nach unserer Auffassung Anschaffungskosten und beizulegender Wert zum 31.12.2018 überein.

Im Mai 2018 wurden 2,6 % der Anteile an der HydroPoint Data Systems, Inc., Petaluma/USA erworben. Die Gesellschaft ist ein Spezialist am US-amerikanischen Smart-Water-Management

Markt. In diesem innovativen und neuen Geschäftsfeld ergeben sich Planungsunsicherheiten. Durch die Unsicherheit bei der Bewertung wird der beizulegende Zeitwert über die Anschaffungskosten bestimmt.

Aus keiner der beiden Bewertungen ergab sich ein Effekt auf das Ergebnis oder auf das sonstige Ergebnis. Die Sensitivität kann nur auf Basis des Gesamtwerts bestimmt werden. Eine Erhöhung (Senkung) des jeweiligen Werts um 10 % führt zu einer Erhöhung (Senkung) des sonstigen Ergebnisses um 196 TEUR.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten, die den Bewertungskategorien „FVTPL“ in Höhe von 1.418 TEUR (Vorjahr: 5.883 TEUR) bzw. 1.850 TEUR (Vorjahr: 534 TEUR) zugeordnet sind, wird unter Angabe (7.) des Konzernanhangs dargestellt.

(12.3) Nettogewinne und Nettoverluste je Bewertungskategorie

Die folgende Tabelle stellt das Nettoergebnis gemäß IFRS 7 dar, das Zinsen, Dividenden, Marktwertänderungen, Wertaufholungen, Wertberichtigungen sowie Fremdwährungseffekte je Bewertungskategorie für die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten umfasst, die im Geschäftsjahr 2018 erfolgswirksam ausgewiesen wurden. Hierin sind keine Ergebniseffekte aus Finanzierungsleasing berücksichtigt, da das Finanzierungsleasing keiner Bewertungskategorie des IFRS 9 angehört.

NETTOGEWINNE UND NETTOVERLUSTE JE BEWERTUNGSKATEGORIE							
Geschäftsjahr 2018							
Bewertungskategorie	Buchwert 31.12.	Zinsen und Dividenden	Änderung des beizulegenden Zeitwerts	Zuführung zu Wertberichtigungen	Auflösung von Wertberichtigungen	Fremdwährungseffekte	Nettogewinne/ Nettoverluste
Fortgeführte Anschaffungskosten	914.028	-2.640	0	-5.918	1.377	-3.114	-10.295
FVOCI	1.957	0	0	0	0	0	0
FVTPL	3.268	0	-3.480	0	0	0	-3.480
Gesamt		-2.640	-3.480	-5.918	1.377	-3.114	-13.775

(12.4) Fair-Value-Hierarchie finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, werden anhand der Ermittlung ihres beizulegenden Zeitwerts in folgende drei Level gemäß IFRS 13 eingeteilt:

Level 1: Der beizulegende Zeitwert für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit ergibt sich anhand von quotierten Marktpreisen auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Level 2: Der beizulegende Zeitwert für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit ergibt sich anhand von Wertfaktoren für diesen Vermögenswert oder diese Verbindlichkeit, die direkt oder indirekt auf einem Markt beobachtbar sind.

Level 3: Der beizulegende Zeitwert für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit ergibt sich anhand von Wertfaktoren für diesen Vermögenswert oder diese Verbindlichkeit, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen.

Die folgende Tabelle stellt die Einteilung der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten dar, die zum 31. Dezember 2018 und 2017 innerhalb der Wilo Gruppe bestanden und zum beizulegenden Zeitwert bilanziert wurden bzw. deren beizulegender Zeitwert angegeben wird.

FAIR-VALUE-HIERARCHIE		
	31.12.2018 Level 2	31.12.2017 Level 2
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten (FVTPL)	1.418	5.883
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten (FVTPL)	1.850	534
Finanzschulden (fortgeführte Anschaffungskosten)	281.974	217.554
	Level 3	Level 3
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (FVOCI)	1.957	0

Die Wilo Gruppe weist zum 31. Dezember 2018 und 2017 keine finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten aus, die aufgrund der Ermittlungsmethode für ihren beizulegenden Zeitwert in Level 1 einzustufen wären. Weitere Informationen zu den zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten (FVOCI) werden unter Angabe (12.2) des Konzernanhangs gegeben.

Soweit Umgliederungen in andere Level der Bewertungshierarchie erforderlich sind, werden diese zum Ende des Geschäftsjahres, in dem das Ereignis eintritt, das die Umgliederung erforderlich macht, vorgenommen.

(13.) Risikomanagement und derivative Finanzinstrumente

GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS Die Wilo Gruppe unterliegt aufgrund ihrer internationalen Geschäftstätigkeit hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen Marktrisiken insbesondere aus der Veränderung der Währungskurse, der Zinssätze und der Rohstoffpreise. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Marktrisiken durch die laufenden operativen und finanzwirtschaftlichen Aktivitäten zu begrenzen. Hierzu werden je nach Einschätzung des Risikos ausgewählte derivative und nicht derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich als Sicherungsinstrumente genutzt, d.h. für Handels- oder andere spekulative Zwecke kommen sie nicht zum Einsatz. Das allgemeine Kreditrisiko bezüglich dieser derivativen Finanzinstrumente ist als gering einzuschätzen, da die Geschäfte nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Banken abgeschlossen werden. Darüber hinaus bestehen Kredit- bzw. Forderungsausfallrisiken sowie Liquiditätsrisiken.

Die Grundzüge der Finanzpolitik und -strategie werden vom Vorstand festgelegt und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik und -strategie sowie das laufende Risikomanagement obliegen der Abteilung „Group Finance“. Weitere Erläuterungen zu Risiken und Risikomanagement sind im Konzernlagebericht unter dem Abschnitt „Chancen- und Risikobericht“ zu finden.

WÄHRUNGSRISIKO Währungsrisiken der Wilo Gruppe resultieren im Wesentlichen aus Finanzierungsmaßnahmen und operativer Tätigkeit. Die Währungsrisiken aus Finanzierungsmaßnahmen ergeben sich vor allem aus finanziellen Verbindlichkeiten in Fremdwährung, die gegenüber externen Kreditgebern bestehen, und Darlehen in Fremdwährung, die zur Finanzierung an Konzerngesellschaften ausgereicht werden. Die Währungskursrisiken aus operativen Tätigkeiten bestehen im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen an Konzerngesellschaften. Den hieraus resultierenden Währungskursrisiken wird einerseits durch gegenläufige Geschäfte in der gleichen Währung, andererseits durch

den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten begegnet. Das Währungskursrisiko aus operativen Tätigkeiten der Konzernunternehmen mit externen Kunden und Lieferanten wird als gering eingeschätzt, da diese Aktivitäten überwiegend in der funktionalen Währung der Konzerngesellschaften abgewickelt werden.

Die folgende Tabelle zeigt die Fremdwährungsrisikoposition der Wilo Gruppe zum 31. Dezember 2018 und 2017 in der jeweiligen Fremdwährung. Diese besteht aus Fremdwährungstransaktionen

des operativen Geschäfts sowie aus Finanzierungsmaßnahmen in Fremdwährung, die sich bis zum 31. Dezember 2018 und 2017 ergeben haben, sowie aus erwarteten Fremdwährungstransaktionen des operativen Geschäfts, die sich in 2018 bzw. 2017 ergeben werden. Die Auswirkungen der Umrechnung von Abschlüssen der Tochtergesellschaften in die Berichtswährung (Translationsrisiko) bleiben bei dieser Betrachtung unberücksichtigt. Das Brutto- und Netto-Risiko versteht sich vor Abschluss von Sicherungsgeschäften.

FREMDWÄHRUNGSRIKOPPOSITION ZUM 31.12.2018							
in Mio.	EUR	USD	GBP	PLN	RON	RUB	SEK
Zahlungsmittel	6,8	4,0	1,7	0,1	0,0	0,0	0,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	12,7	9,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	3,5	13,4	0,3	10,3	13,8	118,7	65,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-2,9	-11,3	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	-20,7	-10,4	-0,4	0,0	0,0	-22,6	-6,0
Finanzschulden	-3,9	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Währungsrisiken aus Vermögenswerten und Verbindlichkeiten – brutto –	-4,5	4,8	1,6	10,4	13,8	96,0	60,2
Erwartete Verkäufe in 2018	78,7	44,9	15,8	117,2	42,1	4.000,0	45,0
Erwartete Einkäufe in 2018	-107,2	-73,5	-0,4	0,0	0,0	-108,7	0,0
Währungsrisiko aus erwarteten Transaktionen des operativen Geschäfts in 2018 – brutto –	-28,5	-28,6	15,4	117,2	42,1	3.891,3	45,0
Sicherungsgeschäfte	0,0	1,5	-8,0	-7,0	-3,0	-250,0	-24,0
Währungsrisiko – netto –	-33,0	-22,3	9,0	120,6	52,9	3.737,3	81,2
FREMDWÄHRUNGSRIKOPPOSITION ZUM 31.12.2017							
in Mio.	EUR	USD	GBP	PLN	RON	RUB	SEK
Zahlungsmittel	7,1	4,6	2,2	0,0	0,0	0,0	8,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	11,9	5,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	3,1	20,6	0,8	6,2	14,2	26,2	27,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-3,9	-13,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	-29,0	-17,0	-0,2	-0,2	0,0	-10,8	0,0
Finanzschulden	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Währungsrisiken aus Vermögenswerten und Verbindlichkeiten – brutto –	-10,8	-0,4	2,8	6,0	14,2	15,4	35,0
Erwartete Verkäufe in 2017	78,3	74,5	16,2	104,5	36,9	3.530,0	65,0
Erwartete Einkäufe in 2017	-106,8	-95,5	-0,1	0,0	0,0	-60,0	0,0
Währungsrisiko aus erwarteten Transaktionen des operativen Geschäfts in 2017 – brutto –	-28,5	-21,0	16,1	104,5	36,9	3.470,0	65,0
Sicherungsgeschäfte	0,0	3,3	-10,0	-24,0	-7,0	-360,0	-36,0
Währungsrisiko – netto –	-39,3	-18,1	8,9	86,5	44,1	3.125,4	64,0

Die Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten, die erwarteten Fremdwährungstransaktionen sowie die derivativen Finanzinstrumente in Form von Zinswährungsswaps und Devisentermingeschäften weisen bestimmte Sensitivitäten gegenüber Währungsschwankungen auf. Eine Auf- bzw. Abwertung der jeweiligen Währung um 10,0 % zum 31. Dezember gegenüber sämtlichen anderen Währungen hätte die folgenden hypothetischen Ergebnisauswirkungen.

SENSITIVITÄTSANALYSE				
Mio. EUR	2018		2017	
	+10 %	-10 %	+10 %	-10 %
EUR	-3,7	3,0	-4,4	-3,6
USD	-2,2	1,8	-1,7	1,4
GBP	1,1	-0,9	1,1	-0,9
PLN	3,1	-2,6	2,3	-1,9
RON	1,3	-1,0	1,0	-0,9
RUB	5,2	-4,3	5,0	-4,1
SEK	0,9	-0,7	0,7	-0,6

Die Sensitivitätsanalyse unterstellt, dass alle anderen wertbeeinflussenden Faktoren konstant bleiben und der Bestand am Bilanzstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist.

ZINSRISIKO Das Zinsrisiko resultiert hauptsächlich aus variabel verzinslichen Finanzschulden und der Anlage von flüssigen Mitteln. Zinsrisiken entstehen dabei sowohl aus dem Anstieg als

auch aus dem Sinken der Zinskurve. Gegen negative Wertveränderungen aus unerwarteten Zinsbewegungen sichert sich die Wilo Gruppe durch derivative Finanzgeschäfte ab. Das Zinsrisiko im Sinne des IFRS 7 wird als gering eingeschätzt, da der überwiegende Teil der Finanzschulden langfristig festverzinslich ist.

Eine Erhöhung des Zinsniveaus um 100 Basispunkte würde das Zinsergebnis aus der Anlage flüssiger Mittel um rund 250 TEUR (Vorjahr: 250 TEUR) verbessern. Bei einer Verminderung des Zinsniveaus und resultierenden negativen Einlagenzinssätzen würde die Wilo Gruppe ihre Anlagestrategie entsprechend anpassen, um eine Belastung des Zinsergebnisses zu minimieren.

ROHSTOFFPREISRISIKO Das Rohstoffpreisrisiko der Wilo Gruppe resultiert im Wesentlichen aus Preisschwankungen der Weltmärkte für Kupfer und Aluminium sowie deren Legierungen. Zur Steuerung dieses Risikos setzt die Wilo Gruppe gezielt Rohstoffderivate ein. Der wesentliche Teil des Beschaffungsvolumens von Kupfer wurde für das Geschäftsjahr 2018 preisfixiert. Ab dem Geschäftsjahr 2019 würde aus heutiger Sicht die Ertragslage der Wilo Gruppe durch Preisschwankungen auf den Weltmärkten für Kupfer und Aluminium sowie deren Legierungen beeinflusst werden.

Rohstoffpreisrisiken werden gemäß IFRS 7 mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt. Diese stellen die Effekte einer Änderung der Rohstoffpreise dar. Durch einen Anstieg (Rückgang) der Preise für Kupfer und Aluminium jeweils zum 31. Dezember um 10 % würden sich die folgenden Ergebnisauswirkungen ergeben.

SENSITIVITÄTSANALYSE						
TEUR	Kupfer		Aluminium		Gesamt	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Preisanstieg (10 %)						
Ergebnisauswirkung	-323	-685	-405	-497	-728	-1.182
Preisrückgang (10 %)						
Ergebnisauswirkung	323	685	405	497	728	1.182

In die Berechnung sind sämtliche zum Stichtag vorhandene Derivate für Kupfer und Aluminium sowie das jeweils für das Folgejahr geplante Beschaffungsvolumen eingeflossen.

KREDIT- BZW. FORDERUNGS-AUSFALLRISIKO Forderungsausfallrisiken auf der Kundenseite wird durch ein konzernweit einheitliches wirksames System begegnet, das ein konsequentes Forderungsmanagement und die Überwachung des Zahlungsverhaltens umfasst. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden ist begrenzt, da mit keinem Kunden mehr als 10,0 % des Wilo-Gesamtumsatzes erwirtschaftet werden.

Der Buchwert der finanziellen Vermögenswerte gibt das maximale Kredit- bzw. Forderungsausfallrisiko wieder.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind durch Eigentumsvorbehalte besichert. Der beizulegende Zeitwert der Eigentumsvorbehalte entspricht dem Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne Wertberichtigungen beträgt 307.931 TEUR (Vorjahr: 291.855 TEUR). Zum 31. Dezember 2018 waren Einzelwertberichtigungen in Höhe von 16.379 TEUR (Vorjahr: 15.006 TEUR) auf überfällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 35.795 TEUR (Vorjahr: 36.825 TEUR) gebildet.

Durch Einführung des Konzepts des „Expected Credit Loss“ gemäß IFRS 9 wurde die bisherige pauschalierte Einzelwertberichtigung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgelöst. Wilo verfolgt beim Konzept des „Expected Credit Loss“ einen zentralen Ansatz. Anhand von Regionen wurden elf unterschiedliche regionale Risikogruppen gebildet. Die Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen Kreditausfalls wird anhand von tatsächlichen Kreditausfällen der vergangenen drei Jahre für jede Region ermittelt. Hierbei wurde für jede Region mithilfe von Zeitbändern untersucht, in welcher Fälligkeitsstufe sich die Forderung bei Kreditausfall befand. Zusätzlich fließen Indikatoren (z.B. Bruttoinlandsprodukt, Branchenausblick) zur Einschätzung der zukünftigen Kreditausfallwahrscheinlichkeit ein. Aus diesen Daten werden

pro Region prozentuale Ausfallwahrscheinlichkeiten ermittelt. Insgesamt hat die Wilo Gruppe zum Bilanzstichtag Wertberichtigungen gemäß dem „Expected Credit Loss“-Modell in Höhe von 5.321 TEUR vorgenommen. Weitere Informationen werden unter der Angabe „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (9.6) gegeben.

Daneben besteht ein maximales Ausfallrisiko für finanzielle Vermögenswerte der Bewertungskategorie „Fair Value through OCI (FVOCI)“ in Höhe von 1.957 TEUR und für finanzielle Vermögenswerte der Bewertungskategorie „Fair Value through Profit or Loss (FVTPL)“ in Höhe von 3.268 TEUR, die ausschließlich aus derivativen Finanzinstrumenten bestehen. Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands an sonstigen finanziellen Vermögenswerten deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Es wurden wie im Vorjahr zum 31. Dezember 2018 keine Wertminderungen auf sonstige finanzielle Vermögenswerte erfasst.

Mit verschiedenen global agierenden Banken wurden Rahmenverträge für Finanztermingeschäfte geschlossen. Im Rahmen dieser Verträge ist unter anderem vereinbart, dass bei Beträgen in gleicher Währung, die am selben Tag jeweils von den Vertragsparteien zahlbar sind, eine Aufrechnung erfolgt und entsprechend nur der verbleibende Nettobetrag von der einen an die andere Partei gezahlt wird. Darüber hinaus ist festgelegt, dass unter bestimmten Umständen, beispielsweise bei einem Ausfall einer der Parteien, sämtliche noch ausstehende Transaktionen gekündigt werden. In diesem Fall wird eine Aufrechnung sämtlicher noch ausstehender Transaktionen vorgenommen.

Diese Vereinbarungen erfüllen die Kriterien für eine Saldierung der entsprechenden Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz grundsätzlich nicht, da aus ihnen zum gegenwärtigen Zeitpunkt kein einklagbarer Rechtsanspruch erwächst, die jeweiligen Vermögenswerte und Schulden gegeneinander aufzurechnen. Dieses Recht besteht nur für den Fall des Eintritts zukünftiger Ereignisse, wie beispielsweise dem Ausfall einer der beiden Vertragsparteien.

Die folgenden finanziellen Vermögenswerte bzw. Schulden werden unsaldiert in der Bilanz ausgewiesen, da die Kriterien des IAS 32.42 für eine Aufrechnung nicht erfüllt waren. Sie unterliegen aber den oben beschriebenen Vereinbarungen, die bei Eintritt bestimmter zukünftiger Ereignisse eine Aufrechnung erlauben.

AUFRECHNUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN UND SCHULDEN			
TEUR	Buchwerte in der Bilanz	Vermögenswerte/Schulden mit einem Aufrechnungsrecht, das jedoch nicht die Kriterien zur bilanziellen Saldierung erfüllt	Nettowerte
31. Dezember 2018			
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	1.418	-150	1.268
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	-1.850	150	-1.700
31. Dezember 2017			
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	5.884	-513	5.371
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	-534	513	-21

LIQUIDITÄTSRISIKO Die Wilo Gruppe strebt eine kostengünstige und jederzeitige Deckung des Finanzbedarfs für das operative Geschäft der Konzerngesellschaften an. Für diese Zwecke werden unterschiedliche Instrumente des Finanzmarkts eingesetzt. Diese Instrumente umfassen zum einen verbindlich und unverbindlich zugesagte Kreditlinien unterschiedlicher nationaler und internationaler renommierter Kreditinstitute, die Laufzeiten bis zu fünf Jahren aufweisen. Die Kreditlinien in Höhe von mehr als 200 Mio. EUR waren zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 67,3 Mio. EUR in Anspruch genommen (Vorjahr: 7,7 Mio. EUR). Zum anderen hat die WILO SE ihren langfristigen Finanzbedarf über die Aufnahme von Schuldscheindarlehen gesichert, die ebenfalls mit finanzstarken und renommierten Finanzpartnern abgeschlossen wurden (siehe Angabe (9.12) des Konzernanhangs).

Aufgrund der bestehenden kurz- und mittelfristigen Kreditlinien mit unterschiedlichen renommierten Banken und Kreditinstituten, der langfristigen Deckung des Finanzbedarfs über die aufgenommenen Schuldscheindarlehen sowie anderer Refinanzierungsmöglichkeiten werden sowohl das Kreditausfall- als auch das Konzentrationsrisiko und somit das Liquiditätsrisiko für die Wilo Gruppe zurzeit als nicht wesentlich angesehen. Es bestehen ferner Cash-Pool- und Finanzierungsvereinbarungen mit Konzerngesellschaften, soweit dies nach lokalen handels- und steuerrechtlichen Vorschriften möglich und sinnvoll ist.

Die folgende Übersicht stellt die vertraglich vereinbarten Fälligkeiten und entsprechenden Zahlungsabflüsse einschließlich geschätzter Zinszahlungen der finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2018 und 2017 dar:

ZAHLUNGSABFLÜSSE DER FINANZIELLEN VERBINDLICHKEITEN ZUM 31.12.2018

31.12.2018	Buchwert	Vereinbarte Zahlungen	Fälligkeiten		
			< 1 Jahr	> 1 < 5 Jahre	> 5 Jahre
Finanzschulden					
langfristig	198.123	-221.964	-6.295	-150.663	-65.006
kurzfristig	70.357	-70.357	-70.357	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	172.390	-172.390	-172.287	-103	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	5.010	-5.075	-2.040	-3.035	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	36.248	-36.248	-31.945	-4.303	0
Derivative Finanzinstrumente	1.850	-1.850	-1.850	0	0
Gesamt	483.978	-507.884	-284.774	-158.104	-65.006

ZAHLUNGSABFLÜSSE DER FINANZIELLEN VERBINDLICHKEITEN ZUM 31.12.2017

31.12.2017	Buchwert	Vereinbarte Zahlungen	Fälligkeiten		
			< 1 Jahr	> 1 < 5 Jahre	> 5 Jahre
Finanzschulden					
langfristig	191.214	-221.197	-6.323	-102.394	-112.480
kurzfristig	10.911	-10.911	-10.911	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	169.113	-169.113	-169.024	-89	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	5.075	-5.075	-2.040	-3.035	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	35.666	-35.666	-31.377	-4.289	0
Derivative Finanzinstrumente	534	-534	-396	-138	0
Gesamt	412.513	-442.496	-220.071	-109.945	-112.480

(14.) Sonstige Angaben

(14.1) Aufstellungs- und Offenlegungserleichterungen

Folgende Konzernunternehmen haben die Aufstellungs- und Offenlegungserleichterungen des § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen: WILO-Mitarbeiter-Beteiligungsgesellschaft mbH, Dortmund, WILO Nord Amerika GmbH, Dortmund, WILO Industrie-Systeme GmbH, Chemnitz, und WILO Mitarbeiter Invest GmbH, Dortmund.

(14.2) Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2018 weist die Gesellschaft Eventualverbindlichkeiten aus Gewährleistungen in Höhe von 2.993 TEUR (Vorjahr: 4.669 TEUR) aus. Für die zu Nominalwerten angesetzten Eventualverbindlichkeiten wurden keine Rückstellungen gebildet, weil die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos als gering eingeschätzt wird.

Die Eventualverbindlichkeiten aus Gewährleistungen resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit mit Kunden und Lieferanten der Wilo Gruppe. Gewährleistungen mit einer nominellen Verpflichtung in Höhe von 38 TEUR (Vorjahr: 656 TEUR) haben zum 31. Dezember 2018 eine vereinbarte Restlaufzeit von weniger als einem Jahr, während bei nominellen Verpflichtungen in Höhe von 360 TEUR (Vorjahr: 102 TEUR) eine vereinbarte Restlaufzeit von mehr als einem Jahr vertraglich festgelegt ist. Darüber hinaus bestehen unbefristete Gewährleistungen mit einer nominellen Verpflichtung in Höhe von 2.595 TEUR (Vorjahr: 3.912 TEUR).

Das Bestellobligo für geplante Investitionen in Sachanlagen zum 31. Dezember 2018 beträgt 81.877 TEUR (Vorjahr: 82.449 TEUR). Für die Eventualverbindlichkeiten sind die Angaben zu Schätzungen der finanziellen Auswirkungen, die Angabe von Unsicherheiten hinsichtlich des Betrags oder der Fälligkeiten von Abflüssen und Angaben zur Möglichkeit von Erstattungen nicht praktikabel.

(14.3) Im Jahresdurchschnitt beschäftigte Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter betrug im Jahresdurchschnitt:

MITARBEITER		
	2018	2017
Produktion	4.435	4.382
Vertrieb und Verwaltung	3.395	3.344
Gesamt	7.830	7.726
Inland	2.689	2.690
Ausland	5.141	5.036
Gesamt	7.830	7.726

Die Zahl der Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt ist im Vergleich zum Vorjahr um 1,3 % gestiegen (Vorjahr: 2,2 %).

(14.4) Personalaufwand

Der Personalaufwand gemäß § 315e in Verbindung mit § 314 Abs. 1 Nr. 4 HGB des Geschäftsjahres gliedert sich wie folgt:

PERSONALAUFWAND		
TEUR	2018	2017
Löhne und Gehälter	328.134	317.343
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	72.954	71.237
davon für Altersversorgung 7.855 TEUR (Vorjahr: 7.718 TEUR)		
Gesamt	401.088	388.580

(14.5) Gewinnverwendungsvorschlag

In der Hauptversammlung der WIL0 SE am 2. April 2019 soll auf Vorschlag des Vorstands beschlossen werden, eine Dividende in Höhe von 1,51 EUR je Stammaktie auszuschütten und den Rest des Bilanzgewinns der WIL0 SE auf neue Rechnung vorzutragen.

(14.6) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der Vorstand der WILO SE hat den Konzernabschluss am 19. Februar 2019 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

**(14.7) Angaben über Beziehungen zu
nahestehenden Unternehmen und Personen**

Alle Geschäftsbeziehungen, die ausschließlich aus Produktlieferungen und Serviceleistungen mit nicht konsolidierten Tochtergesellschaften, gemeinschaftlich geführten oder assoziierten Unternehmen der WILO SE bestehen, werden zu marktüblichen Konditionen abgewickelt. Die ausstehenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen diese Unternehmen betragen 127 TEUR (Vorjahr: 151 TEUR). Verbindlichkeiten gegenüber diesen Unternehmen bestehen in Höhe von 6.150 TEUR zum Bilanzstichtag (Vorjahr: 2.701 TEUR), wovon auf gemeinschaftlich geführte Unternehmen 2.650 TEUR (Vorjahr: 2.650 TEUR) entfallen. Umsätze und weiterberechnete Dienstleistungen mit diesen Gesellschaften wurden in Höhe von 725 TEUR (Vorjahr: 517 TEUR) getätigt.

Allen Rechtsgeschäften liegen marktübliche Konditionen zugrunde. Die zum Geschäftsjahresende bestehenden offenen Salden sind unbesichert, unverzinslich und werden durch Zahlungen beglichen.

Mitglieder des Aufsichtsrats beherrschen oder beeinflussen Unternehmen, die Beratungsleistungen für die WILO SE erbringen. Mit diesen Gesellschaften tätigte die WILO SE im Geschäftsjahr 2018 Umsätze in Höhe von insgesamt 1.500 TEUR (Vorjahr: 1.863 TEUR).

Einer der Aktionäre ist Eigentümer einer Heizungs- und Klimatechnik-Installationsfirma, die im handelsüblichen Rahmen Pumpen vom berichtenden Unternehmen bezieht. Andererseits werden die heizungs- und klimatechnischen Anlagen des berichtenden Unternehmens installiert und gewartet. Die Leistungen werden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet. Im Geschäftsjahr 2018 wurde mit der Heizungs- und Klimatechnik-Installationsfirma ein Umsatz in Höhe von 35 TEUR (Vorjahr: 731 TEUR) erzielt. Zum 31. Dezember 2018 bestehen Forderungen in Höhe von 9 TEUR (Vorjahr: 677 TEUR) gegen dieses Unternehmen. Gleichzeitig hat die Wilo Gruppe Lieferungen und Leistungen in Höhe von 497 TEUR (Vorjahr: 623 TEUR) von diesem Unternehmen bezogen. Zum 31. Dezember 2018 bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von 4 TEUR (Vorjahr: 2 TEUR) gegenüber diesem Unternehmen.

Des Weiteren bestehen Mietverhältnisse an Grundstücken und Geschäftsgebäuden, die sich direkt oder indirekt im Besitz des Aktionärskreises befinden. Die im Jahr 2018 insgesamt geleisteten Mietzahlungen an den Aktionärskreis betragen 353 TEUR (Vorjahr: 492 TEUR). Der Mietzins ist zu marktüblichen Konditionen vereinbart.

Die Wilo-Foundation hält die Mehrheit der Stammaktien an der WILO SE. Es besteht ein Dienstleistungsvertrag für verwaltende Tätigkeiten zwischen der WILO SE und der Stiftung. Aus diesem Dienstleistungsvertrag erzielte die WILO SE im Jahr 2018 Erlöse in Höhe von 39 TEUR (Vorjahr: 39 TEUR). Zum 31. Dezember 2018 bestehen wie im Vorjahr keine Forderungen gegen die Stiftung.

(14.8) Honorare des Abschlussprüfers

Für die erbrachten Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sind im Geschäftsjahr 2018 folgende Honorare als Aufwand erfasst worden:

HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS		
TEUR	2018	2017
Abschlussprüfungen		
davon für das Vorjahr: 15 TEUR (2017: 7 TEUR)	443	428
Sonstige Bestätigungsleistungen		
davon für das Vorjahr: 2 TEUR (2017: 2 TEUR)	92	91
Sonstige Leistungen		
davon für das Vorjahr: 0 TEUR (2017: 23 TEUR)	93	132
Gesamt	628	651

(14.9) Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Bezüge des Vorstands sind in folgender Tabelle dargestellt:

BEZÜGE DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS		
TEUR	2018	2017
Summe Bezüge des Vorstands	3.885	5.442
Kurzfristig fällige Leistungen	2.859	3.838
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	392	310
Leistungen nach IAS 24.17 (d)	634	1.294

Zum Bilanzstichtag werden 0,5 Mio. EUR (Vorjahr: 0,8 Mio. EUR) als Verbindlichkeit ausgewiesen und erst im folgenden Geschäftsjahr nach Billigung des Konzernabschlusses zur Auszahlung kommen.

Für die Mitglieder des Vorstands der WIL0 SE wurde vom Aufsichtsrat ein virtuelles Managementbeteiligungsmodell errichtet, durch welches die teilnehmenden Vorstände auf schuldrechtlicher Basis virtuelle Aktien erhalten, auf deren Grundlage sie an einer positiven Unternehmensentwicklung partizipieren. Eine Stellung als Aktionäre der Gesellschaft mit entsprechenden Aktionärsrechten (z.B. Informationsrechte, Stimmrecht in der Hauptversammlung oder Dividendenbezugsrecht) ist damit nicht verbunden. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 sind insgesamt 259.420 virtuelle Aktien an den Vorstand ausgegeben. Die Laufzeit der individuellen virtuellen Beteiligung ist grundsätzlich unbestimmt. Die virtuelle Beteiligung endet automatisch mit dem organschaftlichen Ausscheiden des Teilnehmers aus dem Vorstand. Eine vorzeitige ordentliche Kündigung der virtuellen Beteiligung ist ausgeschlossen. Ein möglicher Gewinn des Teilnehmers am Managementbeteiligungsprogramm wird durch die Differenz zwischen Einstands- und Rückübertragungswert ermittelt. Die Auszahlung erfolgt innerhalb einer bestimmten Frist nach Beendigung der Teilnahme. Der beizulegende Zeitwert (Rückübertragungswert) der aufgrund der virtuellen Aktien zu passivierenden Rückstellungen wurde auf Basis einer vergangenheitsbezogenen Durchschnittsbewertung ermittelt. Zum 31. Dezember 2018 wurde keine Rückstellung (Vorjahr: 250 TEUR) unter den sonstigen Rückstellungen passiviert.

Die Gesamtbezüge für die ehemaligen Mitglieder des Vorstands betragen für das Geschäftsjahr 2018 insgesamt 1,0 Mio. EUR (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR). Für ehemalige Organmitglieder, die zum Teil auch aus nahestehenden Personen bestehen, wurde zum Stichtag eine Pensionsrückstellung in Höhe von 8,2 Mio. EUR (Vorjahr: 8,3 Mio. EUR) bilanziert.

Die Bezüge des Aufsichtsrats betragen 0,5 Mio. EUR (Vorjahr: 0,5 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2018.

(14.10) Organe der Gesellschaft

AUFSICHTSRAT

Prof. Dr. Norbert Wieselhuber

– Vorsitzender –
Geschäftsführer der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung
Planegg

Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger

– Stellvertretender Vorsitzender –
Ehemaliger Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft
Stuttgart

Jean-Francois Germerie

Europäischer Betriebsrat
Laval, Frankreich

Dr. Hinrich Mählmann

Persönlich haftender Gesellschafter
und Geschäftsführer der Otto Fuchs KG
Wiehl

Daniela Mohr

Europäischer Betriebsrat
Dortmund

Lars Roßner

Partner bei Buse Heberer Fromm,
Rechtsanwälte · Steuerberater PartG mbB
Düsseldorf

Herr Dr.-Ing. E.h. Jochen Opländer

ist Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats.

Dortmund, den 19. Februar 2019

Der Vorstand

VORSTAND

Oliver Hermes

– Vorsitzender –
Essen

Carsten Krumm (bis 15. Juli 2018)

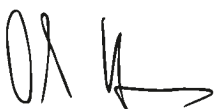
Dortmund

Georg Weber

Düsseldorf

Mathias Weyers

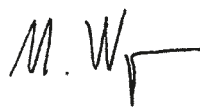
Essen



Oliver Hermes



Georg Weber



Mathias Weyers

Anteilsbesitz

ANTEILSBESITZ DER WILO SE ZUM 31. DEZEMBER 2018

(Angabe nach § 315e HGB)

	Beteiligungsquote in %
Bombas WILO-SALMSON Portugal – Sistemas Hidráulicos, Lda., Porto/Portugal	100,0
Circulating Pumps Ltd., King's Lynn, Norfolk/Großbritannien	100,0
EMU I.D.F. S.A.R.L., Ste. Geneviève-des-Bois/Frankreich**	50,0
Eurocarbo S.p.A., Corropoli/Italien*	8,0
HydroPoint Data Systems, Inc., Petaluma/USA*	2,6
Hydroserve GmbH, Leopoldsdorf/Österreich*	100,0
PT. WILO Pumps Indonesia, Jakarta/Indonesien	100,0
S.E.S.E.M. S.A.S., Saint-Denis/Frankreich	100,0
STEMMA S.R.L., Trissino/Italien	100,0
WILO (Singapore) Pte. Ltd, Singapur/Singapur	100,0
WILO (UK) Ltd., Burton-on-Trent/Großbritannien	100,0
WILO Adriatic d.o.o., Ljubljana/Slowenien	100,0
WILO Australia PTY Ltd, Brisbane City QLD/Australien	100,0
WILO Baltic SIA, Riga/Lettland	100,0
WILO Bel o.o.o., Minsk/Weißrussland	100,0
WILO Beograd d.o.o., Belgrad/Serbien	100,0
WILO Bulgaria EOOD, Sofia/Bulgarien	100,0
WILO Canada Inc., Calgary/Kanada	100,0
WILO Caspian LLC, Baku/Aserbaidshan	100,0
WILO Central Asia TOO, Almaty/Kasachstan	100,0
WILO China Ltd., Beijing/China	100,0
WILO CS s.r.o., Prag/Tschechien	100,0
WILO Danmark A/S, Karlslunde/Dänemark	100,0
WILO Eesti OÜ, Tallin/Estland*	100,0
WILO Egypt LLC, Kairo/Ägypten	100,0
WILO Egypt for Import LLC, Kairo/Ägypten	100,0
WILO ELEC China Ltd., Qinhuangdao/China	100,0
WILO EMU Anlagenbau GmbH, Roth/Deutschland	100,0
WILO Engineering Ltd t/a Wilo Ireland, Limerick/Irland	100,0
WILO East Africa Ltd., Nairobi/Kenia	100,0
WILO Finland OY, Espoo/Finnland	100,0
WILO GVA GmbH, Wülfrath/Deutschland	100,0
WILO Hellas A.B.E.E., Athen/Griechenland	100,0
WILO Hrvatska d.o.o., Zagreb/Kroatien	100,0
WILO Ibérica S.A., Alcalá de Henares/Spanien	100,0
WILO Indústria, Comércio e Importação LTDA, City of São Paulo/Brasilien	100,0
WILO Industriebeteiligungen GmbH, Dortmund/Deutschland	100,0
WILO IndustrieSysteme GmbH, Chemnitz/Deutschland	100,0
WILO Intec S.A.S., Aubigny/Frankreich	100,0

ANTEILSBESITZ DER WILO SE ZUM 31. DEZEMBER 2018

(Angabe nach § 315e HGB)

	Beteiligungsquote in %
WILO Italia s.r.l., Peschiera Borromeo (Mailand)/Italien	100,0
WILO Lebanon S.A.R.L., Beirut/Libanon	100,0
WILO Lietuva UAB, Vilnius/Litauen	100,0
WILO Logistic Nordic AB, Växjö/Schweden	100,0
WILO Magyarország Kft., Törökbálint/Ungarn	100,0
WILO Malaysia Sdn. Bhd., Petaling Jaya/Malaysia	100,0
WILO Maroc S.A.R.L., Casablanca/Marokko	100,0
WILO Mather and Platt Pumps Private Ltd., Pune/Indien	100,0
WILO Mexico Bombas Centrifugas, S.A. de C.V., Querétaro/Mexiko	100,0
WILO Middle East FZE, Dubai/Vereinigte Arabische Emirate	100,0
WILO Middle East LLC i.L., Riad/Saudi-Arabien***	50,0
WILO Mitarbeiter Invest GmbH, Dortmund/Deutschland	100,0
WILO N.V./S.A., Ganshoren (Brüssel)/Belgien	100,0
WILO Nederland b.v., Westzaan/Niederlande	100,0
WILO Nord Amerika GmbH, Dortmund/Deutschland	100,0
WILO Nordic AB, Växjö/Schweden	100,0
WILO Norge AS, Oslo/Norwegen	100,0
WILO Polska Sp. z o.o., Lesznowola/Polen	100,0
WILO Pompa Sistemleri San. Ve Tic. A.S., Istanbul/Türkei	100,0
WILO Pumpen Österreich GmbH, Wiener Neudorf/Österreich	100,0
WILO Pumps Ltd., Busan/Korea	100,0
WILO Pumps Ltd., Limerick/Irland*	100,0
WILO Pumps Nigeria Ltd., Gbagada/Nigeria	100,0
WILO PUMPS SA (PTY) LTD, Johannesburg/Südafrika	100,0
WILO Romania s.r.l., Bukarest/Rumänien	100,0
WILO Rus o.o.o., Moskau/Russland	100,0
WILO SALMSON Argentina S.A., Buenos Aires/Argentinien	100,0
WILO Saudi Arabia Ltd., Riyad/Saudi-Arabien*	100,0
WILO Schweiz AG, Rheinfelden/Schweiz	100,0
WILO SYSTEMS ITALIA S.R.L., Bari/Italien	100,0
WILO Taiwan Company Ltd., Neu-Taipeh/Taiwan	100,0
WILO Tunisia SUARL, Tunis/Tunesien*	49,0
WILO Ukraina t.o.w., Kiew/Ukraine	100,0
WILO USA LLC, Rosemont, IL/USA	100,0
WILO Vietnam Co. Ltd., Ho Chi Minh City/Vietnam	100,0
WILO-Mitarbeiter-Beteiligungsgesellschaft mbH, Dortmund/Deutschland	100,0
WILO-SALMSON France S.A.S., Chatou/Frankreich	100,0

* Diese Unternehmen wurden in 2018 nicht in den Konzernabschluss einbezogen.

** Es handelt sich um ein assoziiertes Unternehmen, welches at cost bilanziert wird.

*** Es handelt sich um ein gemeinschaftlich geführtes Unternehmen, welches at-equity bilanziert wird.

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die WILO SE, Dortmund

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der WILO SE, Dortmund, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Kapitalflussrechnung und der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Wilo Gruppe für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

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

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

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

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

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

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen

und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

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

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

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

- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
 - ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
 - beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
 - holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
 - beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
 - führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.
- Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Essen, den 19. Februar 2019
KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Beumer
Wirtschaftsprüfer

gez. Huperz
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2018 die Arbeit des Vorstands laufend überwacht und intensiv beratend begleitet. Der Aufsichtsrat wurde in regelmäßig stattfindenden Sitzungen ausführlich über die wirtschaftliche Entwicklung der Wilo Gruppe und alle sie beeinflussenden Faktoren informiert. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten vom Vorstand regelmäßig schriftliche Berichte über die aktuelle Geschäftslage und über die laufenden und geplanten Aktivitäten des Konzerns. Maßnahmen, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, wurden eingehend besprochen und einer Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat zugeführt. Darüber hinaus gab es zwischen den Sitzungen bei wichtigen Anlässen einen unmittelbaren Informationsaustausch zwischen dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats und dem Vorstandsvorsitzenden.

Der Aufsichtsrat hat im Jahr 2018 insgesamt vier Präsenzsitzungen abgehalten.

In der Aufsichtsratsitzung am 28. März 2018 standen der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 im Mittelpunkt. Es wurde detailliert die Geschäftsentwicklung der Wilo Gruppe vor dem Hintergrund der aktuellen weltwirtschaftlichen Situation erörtert. Ein weiterer Schwerpunkt der Sitzung war der Status des Projekts zur Standortentwicklung Dortmund.

In der Sitzung am 21. Juni 2018 befasste sich der Aufsichtsrat insbesondere mit der wirtschaftlichen Lage der Wilo Gruppe, die anhand der Entwicklung einzelner Regionen dargestellt und beleuchtet wurde. Darüber hinaus wurden geplante Wachstumsinitiativen sowie der aktuelle Stand bereits laufender Wachstumsinitiativen erörtert. Daneben wurde der Beteiligungserwerb an der Hydropoint Data Systems Inc. mit Sitz in Petaluma, Kalifornien durch den Aufsichtsrat genehmigt.

Am 16. Oktober 2018 befasste sich der Aufsichtsrat in seiner Sitzung mit der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung sowie dem Status der Standortentwicklung Dortmund. Darüber hinaus wurden die Ergebnisse der internationalen und jährlich stattfindenden Führungskräfte tagung vorgestellt. Ferner war der aktuelle Stand laufender M&A-Projekte Gegenstand der Sitzung.

In der Sitzung am 11. Dezember 2018 befasste sich der Aufsichtsrat eingehend mit der integrierten Planung 2019–2023 sowie mit dem Thema Standortentwicklung. Zudem wurde die Ernennung von Herrn Dr. Patrick Niehr zum Generalbevollmächtigten beschlossen.

Der mit dem Geschäftsbericht vorgelegte Konzernabschluss mit Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018 und der Jahresabschluss der WILO SE für das Geschäftsjahr 2018, jeweils bestehend aus Ergebnisrechnung, Bilanz und Anhang, wurden von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Essen, geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Das vom Vorstand eingerichtete Interne Kontrollsystem (IKS), das Interne Revisionssystem sowie das Compliance-System wurden vom Abschlussprüfer als angemessen bewertet. Er hat ferner festgestellt, dass die Systeme in ihrer Konzeption und Handhabung geeignet sind, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Dem Aufsichtsrat lagen die vorgenannten Dokumente rechtzeitig zur Prüfung vor und wurden umfassend behandelt. Der Abschlussprüfer nahm an der Beratung des Jahresabschlusses sowie des Konzernabschlusses in der Sitzung des Prüfungsausschusses (Audit Committee) am 1. April 2019 teil, um über wesentliche Ergebnisse der Prüfung zu berichten und umfassend ergänzende Auskünfte zu geben. Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) hat dem Aufsichtsrat vorbereitend gearbeitet und insbesondere auch die Ergebnisse des Risikomanagementsystems sowie des internen Kontrollsystems ausgewertet. Dem Prüfungsausschuss gehörten im Berichtszeitraum die Herren Dr. Hinrich Mählmann, Lars Roßner sowie Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger an.

Weitere Ausschüsse bestehen nicht.

Nach gründlicher eigener Prüfung und Diskussion des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts schloss sich der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an und billigte in seiner Sitzung vom 2. April 2019, an der auch der Abschlussprüfer teilgenommen hat, den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Der Jahresabschluss wurde damit festgestellt. Darüber hinaus stimmte der Aufsichtsrat dem Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns der WILO SE zu.

Im Berichtsjahr sind im Aufsichtsrat und im Vorstand folgende personelle Veränderungen eingetreten:

Herr Carsten Krumm legte sein Amt als Vorstandsmitglied zum 14. Juli 2018 nieder. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Krumm ausdrücklich für sein Engagement und die erfolgreiche Arbeit. Der Vorsitzende des Vorstands und CEO Oliver Hermes hat den Vorstandsbereich von Herrn Krumm übernommen.

Im Sinne guter, verantwortungsvoller Unternehmensführung befolgen die WILO SE und ihre Organe freiwillig den Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner aktuellen Fassung. Ausnahmen beziehen sich einerseits auf Besonderheiten des Unternehmens (dies betrifft vorwiegend die Vorbereitung und Durchführung von Hauptversammlungen, Veröffentlichungen von Berichten, Aufsichtsratsausschüssen) und andererseits auf die Veröffentlichung individueller Vergütungen von Vorstand und Aufsichtsrat, bei deren Behandlung den gesetzlichen Vorgaben gefolgt wird. Einzelheiten zu den wenigen Abweichungen vom Kodex wurden in einem Entsprechensbericht analog § 161 AktG für Banken und institutionelle Partner ausführlich zusammengefasst.

Die WILO SE beabsichtigt, den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ mit obiger Maßgabe auch in Zukunft zu entsprechen.

Die Wilo Gruppe setzte das neunte Jahr in Folge ihren Wachstumskurs fort und blickt unter Berücksichtigung der anspruchsvollen und herausfordernden Rahmenbedingungen auf ein gutes Geschäftsjahr 2018 zurück.

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretungen der Wilo Gruppe für die erbrachten Leistungen, die große Loyalität und den besonderen Einsatz in diesem herausfordernden Jahr.

Dortmund, im April 2019



Der Aufsichtsrat
Prof. Dr. Norbert Wieselhuber
Vorsitzender

GLOSSAR

At-equity

Bewertungsmethode für Anteile an Unternehmen, auf deren Geschäftspolitik ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann. Die Eigenkapitalveränderungen dieser Unternehmen beeinflussen die entsprechenden Buchwerte der Anteile.

Business Keeper Monitoring System (BKMS®)

Internetbasiertes elektronisches Hinweisgebersystem, mit dem Hinweise auf Verstöße gegen Gesetze oder den Verhaltenskodex gegeben werden können.

Cashflow

Aus der Geschäftstätigkeit erwirtschafteter Nettozufluss an liquiden Mitteln.

Cash-Pooling

Instrument zur Optimierung der Liquiditätssteuerung. Konzernintern wird ein täglicher Liquiditätsausgleich durch die Konzernobergesellschaft im Rahmen des Finanzmanagements vorgenommen, wobei Konzernunternehmen überschüssige Liquidität entzogen wird und Liquiditätsunterdeckungen ausgeglichen werden.

Corporate-Foresight-Prozess

Im Rahmen des Corporate-Foresight-Prozesses werden neben den Risiken auch Chancen aus den erwarteten zukünftigen Entwicklungen mit Bezug auf die globalen Megatrends abgeleitet und analysiert und finden so systematisch Berücksichtigung bei der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie.

EBIT/EBIT-Marge

Das EBIT ist das Ergebnis vor dem Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen, Finanzergebnis und Ertragsteuern. Die EBIT-Marge beschreibt das Verhältnis von EBIT zu Umsatz.

EBITDA

Das EBITDA ist das Ergebnis vor dem Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen, Finanzergebnis und Ertragsteuern sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Emerging Markets

Die Region bzw. das Segment Emerging Markets umfasst China, Indien, Korea, die südostasiatischen Staaten, Australien und Ozeanien, die Türkei, den Nahen und Mittleren Osten sowie Afrika.

IFRS (International Financial Reporting Standards)

Sammelbegriff für alle Regelungen und Interpretationen, die für die internationale Konzernrechnungslegung der Wilo Gruppe relevant sind: IAS (International Accounting Standards), IFRS (International Financial Reporting Standards), die Auslegungen des SIC (Standing Interpretations Committee) und die Interpretationen des IFRS Interpretations Committee.

Industrie 4.0

Das Zukunftsprojekt Industrie 4.0 ist Teil der Hightech-Strategie der Bundesregierung. Industrie 4.0 steht für die vierte industrielle Revolution, bei der die intelligente Vernetzung von Maschinen, Produkten und Lagersystemen in der industriellen Wertschöpfung Einzug hält. Diese tauschen eigenständig Informationen aus, lösen Aktionen aus und steuern sich gegenseitig selbstständig. So lassen sich industrielle Prozesse in der Produktion und Logistik grundlegend verbessern.

Mature Markets

Die Region bzw. das Segment Mature Markets umfasst Europa, Russland, Weißrussland, die Ukraine und kaukasische Staaten sowie den amerikanischen Kontinent.

Megatrend

Der Begriff Megatrend beschreibt besonders tiefgreifende und nachhaltige Entwicklungen, die signifikante Auswirkungen auf Gesellschaft, Ökonomie, Ökologie und Technologie haben. Megatrends sind langfristig, d.h. über einen Zeitraum von Jahrzehnten beobachtbar und entfalten globale Wirkung. Im Rahmen des strategischen Managements ermöglichen Megatrends einen systematischen Blick in die Zukunft, erleichtern das Erkennen von Chancen und Risiken und bereichern so die Strategie.

Netting

Verrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen zwei oder mehreren Vertragspartnern. Mittels Nettingvereinbarungen können Zahlungs-, Fremdwährungs-, Kredit- oder Liquiditätsrisiken zwischen den Vertragsparteien vermindert werden.

Second-Source-Lieferanten

Mit dem Begriff Second-Source-Lieferanten (Zweitlieferanten) werden in der Materialwirtschaft und der Produktionswirtschaft eine oder mehrere alternative Lieferanten für ein Produkt bezeichnet, welches baugleich und kompatibel zu einem anderen Produkt ist.

Smart Home

Unter diesem Oberbegriff versteht man die intelligente Vernetzung von Haustechnik (Heizung, Beleuchtung, Kühlung, Sicherheitstechnik etc.) und Haushaltsgeräten sowie die Vernetzung von Komponenten der Unterhaltungselektronik (Audio/Video). Durch das intelligente Steuern dieser Komponenten via Internet und/oder mithilfe mobiler Geräte lässt sich im Alltag ein deutlicher Effizienzgewinn erzielen sowie Komfort und Sicherheit steigern.

* Unter einer Smart-Pumpe verstehen wir eine neue Kategorie von Pumpe, die weit über unsere Hocheffizienzpumpen oder Pumpen mit Pumpen-Intelligenz hinausgeht. Die Kombination aus neuester Sensorik und innovativen Regelungsfunktionen (z.B. Dynamic Adapt plus und Multi-Flow Adaptation), der bidirektionalen Konnektivität (z.B. Bluetooth, integrierte Analogeingänge, binäre Ein- und Ausgänge, Schnittstelle zum Wilo Net), Aktualisierung durch Software-Updates sowie einer exzellenten Benutzerfreundlichkeit (z.B. dank Setup Guide, Preview-Prinzip zur vorausschauenden Navigation und der bewährten Grünen-Knopf-Technologie) machen diese Pumpe zu einer Smart-Pumpe.

MEDIEN

Dieser Geschäftsbericht wurde am 11. April 2019 veröffentlicht und liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Versionen stehen unter www.wilo.com zum Download zur Verfügung.

Den Geschäftsbericht gibt es auch online



desktop



mobil

www.wilo.com/geschaeftsbericht2018

IMPRESSUM

Herausgeber

WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund

Konzept und Gestaltung

KorteMaerzWolff Kommunikation, Hamburg
Wilo Corporate Strategy & Marketing

Litho/Reproduktion

delta E GmbH, München

Übersetzung

EVS Translations GmbH, Offenbach

Druck

druckpartner, Druck- und Medienhaus GmbH, Essen

Bildnachweis

alamy: Seiten 19, 20, 21, 27

dreamstime: Seiten 18, 19

Andreas Fechner: Seiten 22, 23

iStockphoto: Titel, Seiten 12, 13, 20, 21, 22, 24, 27

unsplash: Seite 27

Sebastian Vollmert: Seiten 7, 14, 15, 25

WILO SE: alle anderen Motive



Wilo nutzt für die Herstellung seiner Druckerzeugnisse FSC®-zertifiziertes Papier und unterstützt damit die nachhaltige Waldbewirtschaftung. Dieser Bericht wurde klimaneutral gedruckt.



Pioneering for You

WILO SE

Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T +49 231 4102-0
F +49 231 4102-7363
www.wilo.com