

[re]agieren

GESCHÄFTSBERICHT 2009

Konzernkennzahlen

Mio. EUR	2009	2008	2007
Umsatzerlöse	419,6	798,8	812,5
Umsatzkosten	-351,4	-680,3	-670,9
Bruttoergebnis	68,2	118,5	141,6
Bereinigtes Periodenergebnis	-15,6	13,4	22,3
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in EUR ¹⁾	-0,75	0,69	1,15
Bereinigtes EBITDA	16,7	54,7	72,5
Bereinigtes EBIT	1,5	41,2	60,5
Operativer Cashflow ²⁾	48,3	41,9	51,7

1) Bereinigtes Ergebnis/durchschnittlich gewichtete Anzahl von Stammaktien am Stichtag.

2) Operativer Cashflow ist Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen.

Umsätze nach Regionen

Mio. EUR	2009	2008	2007
Europa	196,7	530,2	519,7
Nordamerika	198,9	239,7	271,4
Sonstige	24,0	28,9	21,4
Gesamt	419,6	798,8	812,5

Umsätze nach Business Units

Mio. EUR	2009	2008	2007
Trailer Systems	175,1	527,9	551,1
Powered Vehicle Systems	98,3	102,3	81,3
Aftermarket	146,2	168,6	180,1
Gesamt	419,6	798,8	812,5

Weitere Finanzdaten

	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Bilanzsumme (in Mio. EUR)	458,1	537,4	554,6
Eigenkapitalquote (in %)	5,2	13,4	19,5

	2009	2008	2007
Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	2.320	2.799	2.996
Umsatz je Mitarbeiter (in TEUR)	180,9	285,4	271,0

Transport ist das Rückgrat der internationalen Wirtschaft.

Ganz gleich, ob Rohstoffe, Elektroartikel oder Orangen von einem zum nächsten Kontinent transportiert werden – am Anfang und Ende jeder Logistikkette stehen Trucks und Trailer.

SAF-HOLLAND ist einer der führenden Zulieferer für die weltweite Nutzfahrzeugindustrie. Unsere Produkte sorgen dafür, dass Trucks und Trailer länger laufen, weniger Kraftstoff verbrauchen und geringere Kosten verursachen. Unsere Erfolgsfaktoren Effizienz, Produktvielfalt und Internationalität sind die Basis für unser langfristiges Wachstum, von dem Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter und Lieferanten gleichermaßen profitieren.

Inhaltsverzeichnis

02	Vorwort des Management Board
06	Globalisierung
12	Aktie
16	Bericht des Board of Directors
20	Corporate Governance
24	Konzernlagebericht
52	Konzernabschluss
54	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
55	Konzernbilanz
56	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
57	Konzern-Kapitalflussrechnung
58	Konzernanhang
128	Bericht des Réviseur d'Entreprises
130	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
132	Mandate des Board of Directors/Management Board
134	Management Board
136	Finanz-Glossar
138	Technik-Glossar
140	Finanzkalender und Kontakt
141	Impressum



Geschäftsbericht 2009

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren,

schnell und entschlossen zu handeln ist eine der ersten Pflichten des Unternehmers in schwierigen Zeiten. Das Jahr 2009 war mit Abstand das schwierigste seit dem Zusammenschluss von SAF und Holland. Denn die globale Wirtschaftskrise hat die Nutzfahrzeugindustrie mit voller Wucht getroffen. Truckhersteller erlitten Umsatzeinbußen um bis zu 50 % in Europa und 40 % in Nordamerika. Die Produzenten von Trailern hatten sogar mit Rückgängen um rund 80 % in Europa und 50 % in Nordamerika zu kämpfen. Bereits von 2008 auf 2009 hatte es in Nordamerika einen Rückgang um 30 % gegeben.

SAF-HOLLAND musste in dieser Zeit eine radikale Kehrtwende vollziehen. Noch bis Mitte 2008 hatten wir Kapazitäten in Europa erweitert und waren – gemäß allen Marktprognosen – voll auf Wachstum eingestellt. Binnen weniger Wochen im 4. Quartal 2008 wendete sich die Situation dramatisch. Darauf haben wir reagiert und bei allen Maßnahmen darauf geachtet, die Zukunftsfähigkeit der SAF-HOLLAND zu stärken. So wurde aus dem umgehenden Reagieren schnell ein zielgerichtetes Agieren – das Leitmotiv unseres diesjährigen Geschäftsberichts.

Auf der Finanzierungsseite haben wir unverzüglich Gespräche mit unseren Banken aufgenommen, die im November 2009 erfolgreich mit einer Neustrukturierung unserer Kreditlinie abgeschlossen wurden. Die Vereinbarung bietet uns Planungssicherheit, Flexibilität und Handlungsfähigkeit bis zum Jahr 2014.

Operativ haben wir mit zahlreichen Maßnahmen unser Unternehmen fit gemacht. Dabei galt die Maxime, dass wir uns schnell von Kosten entlasten mussten, ohne die Zukunftsfähigkeit zu beeinträchtigen.

Um in der Krise zu bestehen, haben wir die Kapazitäten in Europa deutlich reduziert. Dies geschah durch einen schmerzhaften, aber unvermeidlichen Stellenabbau, aber auch durch die Einführung von Kurzarbeit. Das Management verzichtete auf einige Urlaubstage und Teile des Gehalts. In den USA wurden Mitarbeiter zusätzlich in unbezahlten Urlaub geschickt. In Deutschland haben wir Vereinbarungen geschlossen, nach denen Mitarbeiter auf Teile ihrer Vergütung verzichten. Im Gegenzug haben wir den betroffenen Standorten Bestandsgarantien gegeben.

Die Kosten sanken auch durch die Konsolidierung von Standorten, niedrigere Logistikkosten und geringere Materialkosten. Darüber hinaus haben wir das Net Working Capital deutlich gesenkt, was direkt unserer Liquidität zugute kam.



Rudi Ludwig

All diese Maßnahmen sind gelungen, ohne auf die Entwicklung und Herstellung von strategisch wichtigen Produkten zu verzichten. Vom Anspruch, ein führender innovativer Komplettanbieter für Trucks und Trailer zu sein, rücken wir nicht ab.

Inmitten der härtesten Krise, die unser Unternehmen je durchlebt hat, haben wir SAF-HOLLAND schlanker und schlagkräftiger gemacht. Wir sind daher zuversichtlich, dass wir gestärkt aus der aktuellen Lage hervorgehen und von einem Aufschwung der Nutzfahrzeugindustrie überproportional profitieren werden. Dabei stimmt uns optimistisch, dass wir schon im 2. Halbjahr des Jahres 2009 die Trendwende geschafft haben, obwohl unser Umsatz aufgrund der Krise um rund die Hälfte eingebrochen ist. Das zeigt, dass wir die richtigen Maßnahmen ergriffen haben und dass diese auch wirken. Zusätzlich hat sich unser Produktmix in einigen Bereichen verbessert, was sich positiv auf die Marge auswirkt.

Auch das Marktbild hat sich aufgeheitert. Erste Anzeichen davon nehmen wir seit Sommer 2009 wahr. Das Segment Aftermarket machte gute Fortschritte, der Bereich Powered Vehicle Systems verzeichnete eine Stabilisierung ab dem 2. Quartal und das Segment Trailer Systems hat die Talsohle erreicht.

Die Strategie von SAF-HOLLAND hat sich in der Krise bewährt. Durch den Zusammenschluss von SAF und Holland 2006 und die Akquisitionen 2008 sind wir als innovativer Komplettanbieter für Trucks und Trailer weltweit aufgestellt. Wir haben die Kosten gesenkt und gleichzeitig unseren Qualitätsanspruch bewahrt.

Das Marktumfeld im Jahr 2010 wird herausfordernd bleiben. Wir werden auch deshalb unseren Weg der Effizienzsteigerung kontinuierlich weiterverfolgen und gleichzeitig das Unternehmen erneut auf Wachstum ausrichten. Wir haben Anlass zu der Annahme, dass in allen Geschäftsbereichen unserer Unternehmensgruppe die Auftragseingänge in der zweiten Jahreshälfte 2010 steigen werden. Wir erwarten für das Jahr 2010 eine Umsatzsteigerung um einen zweistelligen Prozentsatz. Dies wird auch zu einer nachhaltigen Ertragsverbesserung führen.

Rudi Ludwig
Chief Executive Officer (CEO)

[re]agieren

Effizienz

Wenn dunkle Wolken über den Märkten aufziehen, gilt es, schnell zu handeln. SAF-HOLLAND hat sich binnen kurzer Zeit auf den dramatischen Nachfragerückgang eingestellt. Wir haben die Produktivität gesteigert und unsere Finanzmittel geschont. Doch bei jeder Maßnahme war klar: Sie soll auch unser zukünftiges Wachstum unterstützen. Deshalb sind wir heute mehr denn je schlank und robust aufgestellt. So können wir vom Marktwachstum profitieren, wenn sich die Märkte wieder aufhellen.



[re]agieren

Die Natur verfügt über einfache Prinzipien, die uns ein Vorbild sein können. Ein Baum, der im Sturm bestehen soll, braucht starke Wurzeln – und muss dennoch flexibel sein. Wer sich nur starr gegen den Wind stellt, zerbricht. Gerade die Truck- und Trailerindustrie wurde von der globalen Wirtschaftskrise als eine der ersten Branchen schwer getroffen. Zunächst galt es, schnell zu reagieren, um im Sturm zu bestehen. Mit einer Reihe von Sofortmaßnahmen haben wir das Unternehmen stabilisiert. Dazu gehörten umfangreiche Kostensenkungen, die Liquiditätssicherung, eine solide Finanzierung und vieles mehr.

Unsere starken Wurzeln haben wir bewahrt: SAF-HOLLAND ist unverändert ein Qualitätsanbieter für die Nutzfahrzeugindustrie. Von einem Wachstum der Märkte werden wir aufgrund des Produktportfolios und der Kostensenkungen überproportional profitieren. Es galt, in der Krise nicht nur kurzfristig wirksame Programme aufzulegen, sondern auch mit jedem einzelnen Schritt die Basis für das zukünftige Wachstum unseres Unternehmens zu stärken. Aus dem anfänglichen Reagieren auf einen dramatischen Absatzeinbruch wurde so ein strategisch zielgerichtetes Agieren.

SAF-HOLLAND ist mehr denn je in der Lage, seine Stärken in einem wachsenden Markt auszuspielen. Wir sind effizient organisiert, verfügen über eine leistungsfähige und umfangreiche Produktpalette und sind durch die globale Präsenz unabhängiger von regionalen Entwicklungen. Auf dieser Grundlage wollen wir die Chancen nutzen, die sich unserem Unternehmen langfristig bieten.

Effizienz als Basis für künftiges Wachstum

Bis zum 3. Quartal 2008 war SAF-HOLLAND – entlang aller seriösen Marktprognosen – voll auf Wachstum eingestellt. Der Nachfragerückgang traf die Nutzfahrzeugbranche schnell, hart und unvorbereitet. Binnen kürzester Zeit entwickelten wir ein Konzept, mit dem wir uns der neuen Marktlage anpassen konnten, ohne die Zukunftschancen des Unternehmens zu beschneiden. Im Kern verfolgten wir zwei Ziele: Wir wollten die Produktivität steigern und dabei unsere Finanzmittel schonen.

Durch ein umfassendes Kostensenkungsprogramm hat der Konzern 2009 49 Mio. Euro gespart. Um möglichst viele Mitarbeiter der Stammbesellschaft halten zu können, nutzen wir an unseren deutschen Standorten in großem Umfang Kurzarbeit. Mitarbeiter und Management haben auf Teile ihrer Vergütung verzichtet und tragen damit einen wichtigen Anteil am Erfolg der Restrukturierung. Im Gegenzug gewährte SAF-HOLLAND trotz der Krise mittelfristige Beschäftigungs- und Standortgarantien. In Nordamerika wurden die

Gehälter gekürzt, wobei die oberen Gehaltsgruppen stärkere Einschränkungen trafen. Außerdem nahmen alle Angestellten eine Woche unbezahlten Urlaub. Darüber hinaus wurden Standorte zusammengelegt, Werke geschlossen und verkauft. Damit hat die Gesellschaft nicht nur direkte Kosten reduziert, sondern auch Strukturkosten nachhaltig gesenkt. Dies betraf Standorte in den USA, China und Europa. Darüber hinaus haben wir eine unserer Achsenfabriken in Keilberg aufgrund der geringen Marktnachfrage stillgelegt, können sie bei einem Anziehen des Marktes aber schnell wieder in Betrieb nehmen.

Um unsere Finanzmittel zu schonen, wurden zudem in großem Umfang Vorräte abgebaut. Die Reduzierung des Working Capital über alle Standorte im gesamten Konzern war eine der wichtigsten Aufgaben im vergangenen Jahr. Das Programm war ein voller Erfolg: Im Geschäftsjahr 2009 haben wir trotz der schwierigen Lage einen positiven operativen Cash-flow erzielt. Die Optimierung unserer Logistik- und Lieferkette mit dem Ziel eines schlanken Vorratsmanagements wird auch weiterhin eines unserer Kernprojekte bleiben.

SAF-HOLLAND hat sich gleichzeitig schlank und robust aufgestellt. Auch wenn wir enorme Fortschritte erzielten, ist der Prozess der Effizienzsteigerung nicht abgeschlossen. Wo immer wir Potenziale sehen, unser Unternehmen fit zu machen und noch besser im Wettbewerb zu positionieren, werden wir sie nutzen.

Vielfalt für Trucks und Trailer

Seit dem Zusammenschluss von SAF und Holland im Jahr 2006 gilt unser strategisches Leitbild: Wir sind ein führender innovativer Komplettanbieter für die Nutzfahrzeugindustrie in aller Welt. Daher haben wir auch 2009 weitere Synergien realisiert und in Wachstumsmöglichkeiten umgewandelt. In unserer Business Unit Trailer Systems war das wichtigste Projekt der Aufbau einer eigenen Achsproduktion in Nordamerika. Dabei haben wir gleich zwei Wertetreiber installiert: Erstens müssen wir in Nordamerika keine Achsen-Fremdfabrikate mehr zukaufen, was unsere Abhängigkeiten minimiert und gleichzeitig die Entwicklung, Auslegung, Produktion und Werthaltigkeit des Gesamtfahrwerksystems verbessert. Zweitens setzen wir von Anfang an auf die zeitgemäße Technologie und bieten in den USA als erstes Unternehmen auch Achssysteme mit Scheibenbremsen an, bei denen wir über zehn Jahre Erfahrung in Produktion und Service in Europa haben. SAF-HOLLAND nutzt damit den Technologievorsprung, den wir in Europa erworben haben, auf unserem wichtigen Wachstumsmarkt USA. Dort sind bislang fast ausschließlich Trommelbremsen üblich. Aufgrund strengerer gesetzlicher Vorschriften, die 2011 in Kraft treten, erwarten wir jedoch, dass die Scheibenbremse rasch Marktanteile gewinnen wird. Die ersten Achsen aus unserer Produktion rollen bereits über die Highways, das Interesse von Flottenbetreibern ist groß.

Auch in Europa weiteten wir unser Angebot aus. Mit der erfolgreichen Integration der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH bieten wir den europäischen Lkw-Produzenten hochwertige Systeme und Komponenten. Damit haben wir nicht nur die Business Unit Powered Vehicle Systems innerhalb des Konzerns gestärkt. Die Integration hat Umsatz und Ergebnis des gesamten SAF-HOLLAND-Konzerns im vergangenen Jahr spürbar stabilisiert.

Vielfalt ist bei SAF-HOLLAND einer der strategischen Erfolgsfaktoren. Der Ausbau unseres Produktportfolios folgt einem klaren Plan: Wir wollen die Rolle des führenden innovativen Komplettanbieters für die Truck- und Trailerindustrie bei hochwertigen Systemen und Komponenten ausbauen. Wir pflegen daher auch einen engen Kontakt zu Flottenbetreibern, Speditionen und Leasinggesellschaften. Denn unser Anspruch ist hoch: Wir möchten hochwertige Produkte anbieten, die über die gesamte Lebensdauer planbare und niedrige Kosten für ihre Nutzer bringen.

Weltweit vor Ort – weil jeder Markt anders ist

Auch wenn man gemeinhin zu Recht von der globalen Wirtschaftskrise spricht – es lohnt sich, einzelne Märkte und Regionen genauer zu betrachten. Das gilt vor allem für die Nutzfahrzeugindustrie. Denn während Europa die Talsohle 2009 erreicht hat, verzeichnet Nordamerika schon seit Mitte 2009 erste zarte Wachstumssignale. Dabei sind vermutlich auch Vorzieheffekte eingeschlossen, da zum 1. Januar 2010 neue Emissionsgrenzen für Dieselmotoren in Kraft traten. Ganz anders der Markt in Schwellenländern: Zwar hat auch hier die Krise Bremsspuren hinterlassen. Aber die Produktion von Nutzfahrzeugen in China erreichte nach einem anfänglichen Rückgang wieder Wachstumsraten. Indien wiederum ist ein guter Markt für Busse, den wir mit hochwertigen Federungssystemen beliefern.

Dieses differenzierte Bild zeigt: Es ist sinnvoll, weltweit vor Ort zu sein. Globalität heißt für uns in erster Linie, für jeden Markt die jeweils nachgefragten spezifischen Leistungen und Produkte anzubieten. Wir sichern uns damit nicht nur eine international führende Position, sondern können regionale Nachfrageschwankungen und Währungsdifferenzen ausgleichen. Das stabilisiert den Konzern in seiner Gesamtheit – auch im Sinne unserer Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre. Darüber hinaus können wir durch unsere internationale Aufstellung hohe Qualität zu attraktiven Konditionen einkaufen und gemäß den unterschiedlichen Ansprüchen unserer Kunden flexibel produzieren.

Chancen ergreifen

Chancen ergeben sich nicht von allein, man muss sie erkennen und ergreifen. Der Markt für Transportdienstleistungen ist langfristig nach wie vor ein Wachstumsmarkt. Denn die Entwicklung, dass immer mehr Volkswirtschaften und Menschen sich am weltweiten Aus-

tausch von Waren beteiligen – sei es als Konsumenten oder als Produzenten –, ist unumkehrbar. Transport ist dabei unentbehrlich und am Anfang und am Ende einer jeden Transportkette stehen Lastwagen.

Für unsere Kunden ist die Globalisierung längst Alltag. Die Truckhersteller liefern ihre Lastwagen und Zugmaschinen in alle Welt und produzieren in Fabriken rund um den Globus. Etwas regionaler ist der Trailermarkt geprägt, doch für uns gilt: Wo unsere Kunden unsere Produkte brauchen, da sind auch wir. Und das weit über den Zeitpunkt der Auslieferung hinaus. Denn auch das hochwertigste Bauteil muss gewartet werden und unterliegt einem natürlichen Verschleiß. Aus der Sicht von Spediteuren und Flottenbetreibern ist ein Lastzug nur dann von Wert, wenn er fährt. Standzeiten, etwa weil Ersatzteile nicht verfügbar oder die Service-Intervalle kurz sind, kosten Geld.

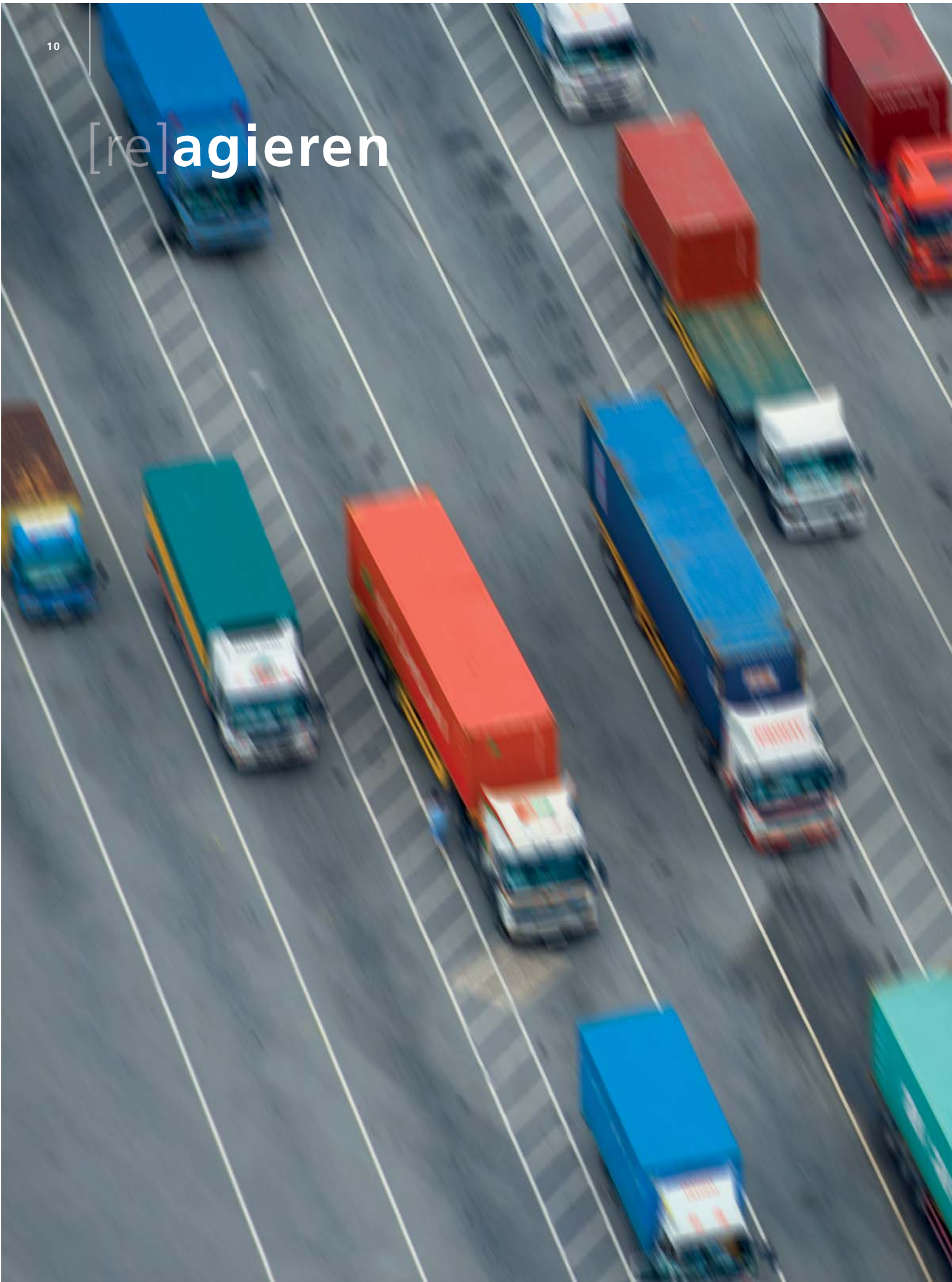
SAF-HOLLAND verfügt über eines der dichtesten Servicenetze im Nutzfahrzeugbereich überhaupt. Auf allen Kontinenten, zu jeder Zeit – überall, wo Anhänger und Auflieger auf unseren Achsen rollen oder Sattelstützen, Königszapfen und Sattelkupplungen von SAF-HOLLAND sich im täglichen Einsatz bewähren, sind Ersatzteile schnell und flächendeckend lieferbar. Wir stützen uns dabei auf ein Servicenetz, das wir durch Kooperationen mit führenden Truckherstellern gezielt erweitert haben. Dazu zählen Volvo, Scania, DAF, MAN und Daimler.

Durch den stetigen Ausbau unseres Ersatzteilgeschäfts hat sich unsere Business Unit Aftermarket zu einem stabilisierenden Faktor im SAF-HOLLAND-Konzern entwickelt. Das Potenzial dieses Geschäftsbereichs wächst mit jeder neu ausgelieferten Komponente. Ein Wachstum unserer Produktionszahlen kommt daher nicht nur direkt unserem Erstausrüstungsgeschäft im Jahr der Auslieferung zugute. Es sorgt auch in den Folgejahren im Segment Aftermarket für weitere Umsätze.

Auf Wachstumskurs

Die Krise hat uns seit Ende 2007 in Nordamerika und seit Ende 2008 weltweit zu tiefen Einschnitten gezwungen. Wir haben die schwierige Zeit jedoch genutzt, um SAF-HOLLAND fit zu machen für den Wettbewerb. Durch gezielte Effizienzsteigerungen und eine finanzielle Neustrukturierung sind wir für den zu erwartenden Marktaufschwung bestens gerüstet. Wir verfügen über ein umfassendes Produktportfolio und sind international aufgestellt. Nach einem schwierigen Jahr 2009 geht SAF-HOLLAND wieder auf Wachstumskurs.

[re]agieren



Vielfalt

SAF-HOLLAND positioniert sich als ein führender Komplettanbieter von hochwertigen Systemen und Komponenten für Trucks und Trailer. Vielfalt ist unsere Stärke. Durch unseren fortwährenden Technologietransfer zwischen unseren Kernmärkten USA und Europa sowie die Erweiterung der Produktpalette in den Wachstumsmärkten bieten wir die jeweils besten Produkte für unsere Kunden in aller Welt an. Durch unseren engen Kontakt zu Speditionen, Flottenbetreibern und Leasinggesellschaften können wir zuverlässige Produkte entwickeln, die über die gesamte Lebensdauer planbare und niedrige Kosten für ihre Nutzer bringen.

Börsenjahr mit Schwankungen

Das Börsenjahr 2009 war voller Überraschungen. Nach den verheerenden Einbrüchen der Indizes Ende 2008 als Folge der Pleite der Investmentbank Lehman Brothers im Zuge der Finanzkrise nahmen die Kursentwicklungen 2009 wieder an Fahrt auf. Entgegen zahlreichen Prognosen überschritt der zwischenzeitlich bei 3.500 Punkten liegende DAX zum Jahresende die 6.000er-Marke.

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl Aktien	20.702.275
Designated Sponsor	HSBC und Morgan Stanley
Jahreshoch/-tief	3,95 EUR / 0,35 EUR
Bereinigtes Ergebnis je Aktie ¹⁾	-0,75 EUR

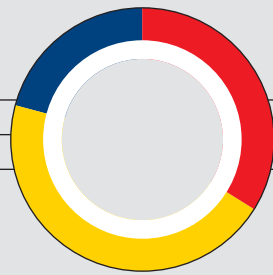
1) Die Anzahl der durchschnittlich ausgegebenen Aktien betrug 2009 20.702.275.

Die Entwicklung der SAF-HOLLAND-Aktie war 2009 einerseits von den Stimmungen des Kapitalmarkts geprägt, andererseits war sie deutlich von den Verhandlungen des Unternehmens mit den kreditgebenden Banken über eine langfristige Sicherung unserer Unternehmensfinanzierung beeinflusst. Die Vereinbarung eines Stillhalteabkommens im Februar 2009 und seine schrittweise Verlängerung bis ins 4. Quartal wirkten sich tendenziell positiv auf den Kursverlauf der Aktie aus. Sie legte nach einem Tief von 0,35 Euro im Februar überproportional zu und erreichte mit 3,95 Euro am 6. August ihren Jahreshöchststand. Zu einem gravierenden Kurseinbruch am 12. August trug ein Vorschlag des Bankenkonsortiums im Zusammenhang mit den Finanzierungsverhandlungen bei. Demnach sollte das operative Geschäft des Konzerns in ein Treuhandmodell überführt werden. Die Aktie brach daraufhin von 3,75 Euro auf 1,15 Euro ein. Im November erreichte sie nach Abschluss der neuen Finanzierungsvereinbarung für das Unternehmen wieder ein Zwischenhoch von 3,26 Euro. Sie schloss am 30. Dezember 2009 mit 2,67 Euro.

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2008 hat die Hauptversammlung am 14. Mai 2009 beschlossen, angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage keine Dividende auszuzahlen.

Aktionärsstruktur Angaben in %



● Streubesitz	44,5
● Pamplona Capital Partners I, LP	34,5
● Management und frühere Eigentümer	21,0

Stand: 31.12.2009

Finanzkommunikation

SAF-HOLLAND ist der enge Kontakt zu institutionellen Investoren und Privatanlegern sowie Analysten und Journalisten wichtig. Dementsprechend haben wir unsere Investor-Relations-Aktivitäten 2009 unvermindert fortgeführt. Nichtsdestotrotz waren sie geprägt von den dramatischen Markteinbrüchen und den langanhaltenden Finanzierungsverhandlungen. Auf unserer Homepage veröffentlichen wir zeitnah alle Informationen aus dem Bereich Investor Relations, darunter auch die Präsentationen, die auf Investorenkonferenzen und Analystenveranstaltungen gezeigt werden.

[re]agieren



An aerial photograph of a large container port. The foreground and middle ground are filled with numerous stacks of colorful shipping containers in shades of red, blue, green, and white. Several yellow gantry cranes are positioned over the stacks. In the lower foreground, two semi-trucks are visible, one with a red trailer and another with a blue trailer. The background shows a body of water and a clear blue sky with a few clouds. The overall scene depicts a busy and organized logistics hub.

Globalität

Container sind das Sinnbild des internationalen Handels. Doch auch in einer weltumspannenden Wirtschaft gilt: Jeder Markt ist anders. SAF-HOLLAND ist global aufgestellt und gleichzeitig immer nah am Kunden. Globalität heißt für uns, für jeden Markt die jeweils passenden Produkte anzubieten. Dazu gehören unter anderem innovative Bremssysteme für Trailer in den USA, robuste Federungssysteme für Busse in Indien und zuverlässige Komponenten für Trucks in Europa – die Nutzfahrzeugehersteller in aller Welt finden bei SAF-HOLLAND weltweit genau das, was sie brauchen.

Bericht des Board of Directors

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2009 hat das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. die Entwicklung des Unternehmens umfassend unterstützt. Der Fokus lag dabei in erster Linie auf der operativen und finanziellen Restrukturierung. Damit reagierte der Konzern auf die massive Nachfrageschwäche in Europa und die Marktschwäche in Nordamerika infolge der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise. Im vergangenen Geschäftsjahr wurden daher Kapazitäten angepasst, Kosten gesenkt, interne Prozesse optimiert sowie das Working Capital zur Verbesserung der Liquidität deutlich gesenkt. Zusätzlich hat das Unternehmen im November die langfristige Finanzierung des Konzerns gesichert. Damit ist die Gesellschaft so aufgestellt, dass sie flexibel auf die künftige Marktentwicklung reagieren kann. Sobald die Nachfrage nach Trucks und Trailern wieder anzieht, dürfte sich auch die Umsatz- und Ertragslage von SAF-HOLLAND weiter verbessern. Trotz der schwachen Nachfrage profitierte der Konzern dennoch vom Zusammenschluss von SAF und Holland im Jahr 2006 sowie den beiden Akquisitionen des Jahres 2008: Die breite Produktpalette für Trucks und Trailer sowie die internationale Aufstellung haben es ermöglicht, dass SAF-HOLLAND weit weniger betroffen war als andere Anbieter. Gerade das Segment Aftermarket hat sich zu einem wichtigen Umsatz- und Ertragsgaranten entwickelt und trägt so zur Stabilisierung des Konzerns bei.

Besonders in die Verhandlungen über die künftige langfristige Finanzierung der Gesellschaft war das Board eingebunden. Nach mehreren Monaten Verhandlungsdauer, die von Stillhalteabkommen mit den kreditgebenden Banken begleitet waren, wurde die neue Finanzierung schließlich im November 2009 gesichert und durch die Hauptversammlung am 18. Dezember 2009 genehmigt. Die neue Vereinbarung, die bis 2014 gilt, verbessert Finanzkraft und Liquidität, die wir brauchen, um den langfristigen Wachstumsplan ins Werk zu setzen.

Das Board of Directors bestand im Kalenderjahr 2009 aus folgenden Mitgliedern: Dr. Rolf Bartke (Vorsitzender, bis 31. Januar 2009), Bernhard Schneider (seit 27. März auch Vorsitzender), Ulrich Otto Sauer (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Reiner Beutel (1. Februar bis 18. Dezember), Dr. Siegfried Goll, Rudi Ludwig, Richard W. Muzzy, Gerhard Rieck und Martin Schwab (bis 18. Dezember 2009). Informationen über die Dauer der Bestellung und Zugehörigkeit der Board-Mitglieder zu weiteren Gremien sind auf den Seiten 132 und 133 zu finden. Zwischen dem Unternehmen und den Mitgliedern des Board of Directors bestehen mittlerweile keine Beratungsverträge mehr, nachdem im April 2009 die seit 2004 laufende Vereinbarung mit Herrn Ulrich Otto Sauer beendet wurde. Die Mitglieder des Board of Directors werden von der Hauptversammlung gemäß der Satzung für eine Amtszeit von maximal vier Jahren gewählt. Bei Aktiengesellschaften luxemburgischen Rechts ist die Beteiligung von Arbeitnehmervertretern im Board of Directors nicht vorgesehen. Im vergangenen Jahr fanden turnusmäßig sechs Sitzungen statt, teilweise nahm daran auch das Management Board teil. Parallel fanden regelmäßig Telefonkonferenzen statt, um zügig auf die aktuellen Ereignisse reagieren zu können. Für spezielle Themen und Aufgaben hat das Board of Directors zusätzlich den Prüfungsausschuss (Audit and Compliance Committee) und den Vergütungsausschuss (Remuneration Committee) gebildet. Das 2009 gebildete Restructuring Committee war aktiv in die Finanzierungsverhandlungen des Unternehmens mit den Banken eingebunden.

Neben der laufenden Geschäftsentwicklung und der Frage der langfristigen Finanzierung hat das Board of Directors zudem das Risikomanagement und die langfristige Finanzierung diskutiert. Auch die Erfolgskontrolle der drei Business Units Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket fand fortwährend statt. Das Board of Directors steht kontinuierlich im Dialog mit dem Management Board, welches die Gesellschaft operativ führt. Im vergangenen Jahr gab es zwei Wechsel an der Spitze des Management Board: Planmäßig mit Ablauf seines Vertrages und auf eigenen Wunsch hatte sich CEO Rudi Ludwig zum 28. Februar 2009 aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Ihm folgte bereits mit Wirkung zum 2. Februar Dr. Reiner Beutel. Nach erfolgreichem Abschluss der Verhandlungen über die langfristige Finanzierung ist Dr. Reiner Beutel mit Wirkung zum 18. Dezember zurückgetreten. Rudi Ludwig hat seine Nachfolge als CEO des Unternehmens übernommen. Er soll vor allem den Wachstumsplan erfolgreich umsetzen. Überdies wurde zum 1. August 2009 Dr. Martin Kleinschmitt, Vorstandsmitglied der Noerr Consulting AG, Berlin, als Chief Restructuring Officer in das Management Board von SAF-HOLLAND berufen. Er unterstützt als namhafter Experte und erfahrener Manager die finanzielle Restrukturierung des Unternehmens. Weitere Angaben zum Management Board sind auf den Seiten 134 und 135 enthalten.

Ernst & Young S.A., Luxemburg, hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Ergebnisse der Prüfung diskutierte das Board of Directors auf seiner Sitzung am 30. März 2010; für Fragen stand der Abschlussprüfer zur Verfügung. Management Board und Board of Directors schlugen der Hauptversammlung vor, das Ergebnis vollständig auf neue Rechnung vorzutragen.

Alle Mitarbeiter haben im vergangenen Geschäftsjahr mit zum Teil schmerzhaften Einschnitten zur Stabilisierung des Konzerns beigetragen. Für diese Bereitschaft und ihren Einsatz möchte ich ihnen danken. Überdies danke ich den Arbeitnehmervertretern, den Mitgliedern des Management Board und meinen Kollegen im Board of Directors für die geleistete Arbeit.

Angesichts der Nachfrageschwäche und der unsicheren Marktentwicklung lässt sich derzeit die Umsatz- und Ertragsentwicklung für das Geschäftsjahr 2010 noch nicht prognostizieren. Mit der erfolgreichen Restrukturierung und der neuen Finanzierungsvereinbarung ist der Konzern indes stabil aufgestellt. Die Maßnahmen der vergangenen Monate haben gegriffen und werden sich auch auszahlen, sobald der Markt wieder anzieht. Langfristig wird unser Unternehmen von der erwarteten Konjunkturerholung profitieren.

Luxemburg, den 30. März 2010



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

[re]agieren



Chancen

Wer langfristig gewinnen will, muss auch Durststrecken meistern. Denn auf Dauer besteht im Wettbewerb nur, wer die richtige Strategie hat. SAF-HOLLAND hat im vergangenen Jahr mit einer Vielzahl von Maßnahmen auf die Krise reagiert. Wir haben dabei aber nie unser langfristiges Ziel aus den Augen verloren – und das heißt Wachstum. Wenn der Markt wie erwartet wieder Fahrt aufnimmt, werden wir unsere Position in der Spitzengruppe festigen.



Corporate Governance

SAF-HOLLAND legt großen Wert auf eine verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung (Corporate Governance). Gute Unternehmensführung ist für uns eine wichtige Basis für den Erfolg des Unternehmens – verbunden mit dem Ziel einer langfristigen Steigerung des Unternehmenswerts, von dem Unternehmen, Aktionäre, Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden gleichermaßen profitieren sollen.

Der am 26. Februar 2002 von der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ verabschiedete Deutsche Corporate Governance Kodex, zuletzt geändert am 18. Juni 2009, beinhaltet wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Die Empfehlungen des Kodex sind zwar nicht bindend, aber das deutsche Aktiengesetz schreibt in § 161 Aktiengesetz vor, dass Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich erklären, dass den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet werden. Diese sogenannte Entsprechenserklärung ist den Aktionären zugänglich zu machen.

Da es sich bei der SAF-HOLLAND S.A. um eine Gesellschaft nach luxemburgischem Recht (Société Anonyme, S.A.), handelt, die ausschließlich an einer deutschen Wertpapierbörse notiert ist, unterliegt der Konzern weder den luxemburgischen Regeln noch den deutschen Regeln für Corporate Governance. Dessen ungeachtet haben wir uns jedoch entschlossen, das deutsche Corporate-Governance-Regime freiwillig zu befolgen. Allerdings gelten einige Regeln für unser Unternehmen nur, soweit sie dem luxemburgischen Unternehmensrecht und unserer Unternehmensstruktur entsprechen. Dies gilt insbesondere für die einstufige Leitungsstruktur nach luxemburgischem Recht im Gegensatz zum dualistischen Führungssystem für deutsche Aktiengesellschaften.

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass es nach Maßgabe der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 mit folgenden Ausnahmen entsprach:

- Klausel 2.3.2 des Kodex: Das Unternehmen wird bis auf Weiteres nicht in allen Fällen allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung und die dazugehörigen Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege übermitteln.
- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolizen, die für das Board of Directors und das Managementteam abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt.
- Klauseln 4.2.3, 4.2.4, 4.2.5 und 5.4.6 des Kodex: Die Gesamtvergütung der einzelnen Mitglieder des Board of Directors und des Management Board wird weder einzeln offengelegt noch aufgeteilt in erfolgsunabhängige, erfolgsbezogene und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung. Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors keine erfolgsorientierte Vergütung. Dementsprechend gibt es im Vergütungsbericht als Teil des Corporate-Governance-Berichts keine Offenlegung in dieser Hinsicht. Der Vergütungsbericht wird ebenfalls keine Informationen über die Art

der Nebenleistungen unserer Gesellschaft für die Mitglieder des Board of Directors und des Management Board enthalten. Die vom Unternehmen an die Mitglieder des Board of Directors gezahlten Vergütungen oder gewährten Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbes. Beratungs- und Vermittlungsleistungen, werden nicht individualisiert im Corporate-Governance-Bericht gesondert angegeben. Die Verträge für Mitglieder des Board of Directors werden auf zwei bis vier Jahre geschlossen und die des Management Board auf maximal drei Jahre, so dass die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit bei maximal vier Jahresvergütungen liegen. Sie können daher den Abfindungs-Cap von zwei Jahresvergütungen überschreiten. Die Zahlungen beziehen sich jedoch immer auf die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags. Bei einer vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit im Management Board oder im Board of Directors infolge eines Kontrollwechsels kann die Leistungsverpflichtung der Gesellschaft 150% des Abfindungs-Caps von zwei Jahresvergütungen übersteigen.

- Klausel 5.3.3 des Kodex: Das Board of Directors bildet nur hinsichtlich seiner unabhängigen Mitglieder einen Ausschuss, der dem Board of Directors für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt.
- Klausel 6.6 des Kodex: Über die gesetzliche Pflicht zur unverzüglichen Mitteilung und Veröffentlichung von Geschäften in Aktien der Gesellschaft hinaus wird im Corporate-Governance-Bericht der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors und des Managementteams nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist. Wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors und des Managementteams 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt, erfolgt keine nach den Mitgliedern des Board of Directors und des Managementteams getrennte Offenlegung. Die Offenlegung richtet sich nach den Bestimmungen des luxemburgischen Gesetzes vom 4. Dezember 1992 in seiner jeweils gültigen Fassung, das sich auf die Veröffentlichung von Informationen bezieht, wenn eine wichtige Beteiligung an einem börsennotierten Unternehmen erworben oder abgestoßen wird.
- Klausel 7.1.2 des Kodex: Der Konzernabschluss unserer Gesellschaft wird bis auf Weiteres nicht innerhalb von 90 Tagen nach dem Ende des Finanzjahres und Zwischenberichte nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraumes öffentlich zugänglich gemacht. Sie werden aber entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Konzernabschlüsse innerhalb von vier Monaten, Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraums) oder, soweit anwendbar, gemäß den Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes zur Verfügung gestellt.

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. entspricht auch in Zukunft nach Maßgabe der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 mit Ausnahme der vorstehenden und der weiteren folgenden Ausnahmen:

- Klauseln 4.2.3 und 4.2.4: Der Vorsitzende des Aufsichtsrats wird die Hauptversammlung nicht über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung informieren.

Gleiches gilt für Zusagen und Leistungen, die einem Mitglied des Management Board für den Fall der vorzeitigen oder regulären Beendigung der Tätigkeit als Boardmitglied gewährt oder die während des Geschäftsjahres geändert worden sind.

- Klausel 5.1.2: Die Altersgrenze für Mitglieder des Board of Management beträgt 65 Jahre. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor.
- Klausel 5.4.1: Bei Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird das Unternehmen alle im Kodex genannten Kriterien berücksichtigen. Die Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder darf zum Zeitpunkt der Wahl 68 Jahre nicht überschreiten. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor.
- Klausel 5.4.4: Mitglieder des Management Board dürfen vor Ablauf von zwei Jahren nach dem Ende ihrer Bestellung Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft werden.

Alle vorgenannten Offenlegungen müssen im Corporate-Governance-Bericht enthalten sein.

Luxemburg, im Februar 2010



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Vorsitzender des Management Board

Konzernlagebericht

26	I	GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN
26	I.1	Organisatorische Struktur
26	I.2	Entstehung
26	I.3	Segmente
27	I.4	Leitung und Kontrolle, Vergütungsbericht
27	I.5	Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren
28	I.6	Unternehmenssteuerung
28	I.7	Angaben gemäß Artikel 11 Abs. 3 des Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006
30	II	ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF
30	II.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
30	II.2	Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2009
32	II.3	Umsatzentwicklung
36	II.4	Geschäftsverlauf in den Business Units
37	II.5	Finanzlage
41	II.6	Mitarbeiter
42	II.7	Forschung und Entwicklung
42	II.8	Nachhaltigkeitsbericht
43	III	NACHTRAGSBERICHT
43	III.1	Bonusregelung für Mitglieder des Management Board und Vice Presidents
43	IV	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
44	IV.1	Übersicht über die Risiken
48	IV.2	Chancenbericht
50	V	PROGNOSEBERICHT

Konzernlagebericht

Für das Geschäftsjahr 2009 der SAF-HOLLAND S.A.

I GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN

I.1 Organisatorische Struktur

Der vorliegende Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften, nachstehend auch als „SAF-HOLLAND“, „Konzern“, „Gruppe“, „Unternehmen“ oder „Gesellschaft“ bezeichnet, wurde nach den zum Abschlussstichtag gültigen Regeln der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS erstellt. Das Geschäftsjahr endet jeweils am 31. Dezember. Wichtige produktspezifische Begriffe sind im Glossar auf den Seiten 138 und 139 erläutert.

Der Konzern ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von hochwertigen Produktsystemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge (Trucks und Trailer) sowie für Busse und Wohnmobile. Die Produktpalette umfasst Achs- und Federungssysteme, Sattel- und Anhängerkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Zum Unternehmen mit seinen drei Business Units Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket gehören derzeit 18 Produktionsstandorte in Europa, Nordamerika, Brasilien, Australien, China und Indien. Darüber hinaus bedient sich die Gesellschaft eines weltweiten Servicenetzes.

I.2 Entstehung

Die SAF-HOLLAND S.A. in ihrer heutigen Form entstand in zwei Schritten: Im März 2006 wurde die SAF-Gruppe, Bessenbach/Deutschland, erworben, ein europäischer Marktführer im Bereich der Entwicklung, der Herstellung und des Vertriebs von Achsen und Achssystemen für die Trailerindustrie. Im Dezember 2006 wurde die US-amerikanische Holland-Gruppe übernommen, ein Marktführer im Bereich Komponenten und Systeme für die Truck- und Trailerindustrie in Nordamerika. Seit dem 26. Juli 2007 sind die Aktien der SAF-HOLLAND S.A. im amtlichen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) notiert. Die Aktionärsstruktur ist im Kapitel „Aktie“ auf Seite 13 dieses Geschäftsberichts wiedergegeben.

I.3 Segmente

Nach dem Prinzip „One face to the customer“ ist SAF-HOLLAND seit dem 1. Juli 2007 in drei Business Units organisiert:

- Trailer Systems. In dieser Business Unit produzieren wir Achssysteme, Königszapfen und Stützwinden für die Trailerindustrie.
- Powered Vehicle Systems. Die Sparte generiert ihren Umsatz im Wesentlichen mit Sattelkupplungen und Achsfederungen für Hersteller aus der Lkw-Industrie.
- Aftermarket. In unserer dritten Business Unit decken wir das Ersatzteilgeschäft ab.

Alle drei Geschäftseinheiten sind für das operative Geschäft und ihr jeweiliges Ergebnis verantwortlich. Sie sind dafür mit allen nötigen Ressourcen ausgestattet. Wesentliche Servicebereiche sind zentral organisiert.

I.4 Leitung und Kontrolle, Vergütungsbericht

Die Leitung der SAF-HOLLAND S.A. orientiert sich am angloamerikanischen Boardsystem. Neben dem Management Board, das die operative Tätigkeit steuert, besteht das Board of Directors. Es ist zur Hälfte mit unternehmensverbundenen Mitgliedern besetzt, die Aktionäre der Gesellschaft sind. Die andere Hälfte ist unternehmensunabhängig.

Im Geschäftsjahr 2009 war bis auf Rudi Ludwig bzw. Dr. Reiner Beutel, jeweils als CEO, kein Board Director gleichzeitig in operativen Funktionen der SAF-HOLLAND-Gruppe tätig. Vorsitzender des Board of Directors war bis 31. Januar 2009 Dr. Rolf Bartke, seit 27. März 2009 Bernhard Schneider (bereits zuvor Mitglied des Board of Directors). Stellvertretender Vorsitzender ist Ulrich Otto Sauer. Mitglieder des Board of Directors erhalten für ihre Tätigkeit eine Vergütung sowie Zuschläge für Sonderfunktionen wie für den Vorsitz des Audit Committee und den Vorsitz des Remuneration Committee. Der CEO erhält für seine Tätigkeit im Board of Directors keine Vergütung.

Neben dem Board of Directors wurde mit der neuen Organisationsstruktur ab dem 1. Juli 2007 ein Management Board ernannt. Als CEO fungierten im Berichtsjahr Rudi Ludwig (bis 31. Januar 2009 und ab 18. Dezember 2009) sowie vom 2. Februar 2009 bis 18. Dezember 2009 Dr. Reiner Beutel. Dem Management Board gehörten außerdem CFO Wilfried Trepels, COO Sam Martin, CRO Dr. Martin Kleinschmitt (seit 1. August 2009) und Steffen Schewerda als Leiter Operations sowie die Leiter der Business Units, Detlef Borghardt (Trailer Systems) und Jack Gisinger (Powered Vehicle Systems), an. Mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 hat Alexander Geis als President die Leitung der Business Unit Aftermarket übernommen. In dieser Funktion ist er zugleich Deputy Member des Management Board von SAF-HOLLAND.

Für die Führungskräfte der vier oberen Managementebenen (inklusive Management Board) wurde ein erfolgsabhängiges Vergütungssystem eingeführt, das durch Zielvereinbarungen unterlegt ist. Es werden bis zu fünf persönliche Ziele und bis zu drei Unternehmensziele definiert. Je höher der jeweilige Mitarbeiter in der Hierarchie steht, umso stärker wird der Gesamtunternehmenserfolg gewichtet. Das Management hat 2008 und 2009 auf den Bonus und insbesondere 2009 auf Teile ihres Gehalts verzichtet. Zusätzlich hat das Management entweder auf drei Tage Jahresurlaub verzichtet oder fünf Tage unbezahlten Urlaub genommen und damit einen Beitrag zur Bewältigung der schwierigen Marktsituation geleistet.

I.5 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Drei wesentliche Rahmenfaktoren prägen den Geschäftsverlauf von SAF-HOLLAND:

1. Konjunktur: Grundsätzlich ist die weltweite Konjunktorentwicklung ein wichtiger Indikator für das Transportvolumen. Hoher Kostendruck kann zu einem verstärkten Outsourcing führen und damit die Nachfrage nach Transportkapazität steigern.
2. Infrastruktur: Die wachsende Globalisierung zieht Investitionen in die Infrastruktur nach sich, beispielsweise in das Straßennetz. Umgekehrt beeinträchtigt eine nicht ausreichende Infrastruktur den Logistiksektor.

3. Regulierung: Rechtliche Rahmenbedingungen in den Zielmärkten beeinflussen die Kaufentscheidungen der Kunden und können als Wachstumstreiber für den Absatz der Gesellschaft fungieren. So steht weltweit der Trend zur Reduzierung der Emissionen bei schweren Lkw im Fokus der Gesetzgeber, die zu einer stärkeren Nachfrage nach energieeffizienteren und schadstoffarmen Trucks führen kann. So gelten in der Europäischen Union von 2011 an mit der sogenannten Euro-5-Norm bzw. ab 2015 mit der Euro-6-Norm schärfere Emissionsgrenzen. Überdies ist dabei die Entwicklung der Sicherheitsstandards wie etwa die Verkürzung von Bremswegen oder die Sicherung der Ladung zu nennen, die die Nachfrage nach neuen Technologien und Einsatzmöglichkeiten für Trucks und Trailer positiv beeinflussen kann.

1.6 Unternehmenssteuerung

Das unternehmensinterne Steuerungssystem orientiert sich am Geschäftsverlauf der jeweiligen Business Units. Primär stehen Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie Marktanteilsentwicklung, Umsatz und Ergebnis der Business Units im Fokus. Wesentliche Zielgröße ist die Bruttomarge, die bestimmt ist durch Preise, Mengen, Kosten und den Mix der abgesetzten Produkte.

Zentrale Steuerungsgröße ist das EBIT bzw. das bereinigte EBIT. Grund für die Bereinigung ist, dass im Zuge des Zusammenschlusses der ehemaligen Unternehmen SAF und Holland, der Refinanzierungsverhandlungen und der Restrukturierung zahlreiche Kosten angefallen sind, die nicht originär dem operativen Geschäft zuzurechnen sind und daher zu einem verzerrten Bild der tatsächlichen Ertragslage führen würden. Das EBIT wird um folgende Effekte bereinigt: Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation, PPA), Wertminderung Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten. Besonderes Augenmerk gilt der Steuerung des Cashflows, um über ausreichend Liquidität für die laufenden Zahlungsverpflichtungen zu verfügen.

Weitere wichtige Steuerungsgrößen sind das Net Working Capital sowie der ROCE (Return on Capital Employed) zur Messung der Ertragsstärke. Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit einem straffen Forderungs- und Lieferantenmanagement, einer Reduzierung der Vorräte und Durchlaufzeiten sowie einer effizienten Herstellung.

Unter den nichtfinanziellen Steuerungsgrößen steht bei SAF-HOLLAND die Liefertreue und damit die Kundenbindung und -zufriedenheit im Mittelpunkt.

1.7 Angaben gem. Artikel 11 Abs. 3 des Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006

- a) Angaben entsprechend Absatz a des Gesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 13 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c) des luxemburgischen Gesetzes vom 19. Mai 2006 stellen sich die wesentlichen Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile	%-Anteil der Stimmrechte
Pamplona Capital Partners I, LP ¹⁾	7.149.958	34,54 %
ASAF Verwaltungs GmbH ²⁾	1.884.775	9,10 %
Luruna GmbH ³⁾	1.131.141	5,46 %

1) Pamplona Capital Partners I, LP ist eine Tochtergesellschaft der Pamplona Equity Advisors I Ltd. (UK), welche selbst eine Tochtergesellschaft der Pamplona PE Investments (Cayman Islands) ist. Pamplona PE Investments (Cayman Islands) ist eine von Herrn Alexander Knaster kontrollierte Gesellschaft.

2) ASAF Verwaltungs GmbH ist eine von Herrn Ulrich Otto Sauer kontrollierte Gesellschaft.

3) Luruna GmbH ist eine von Herrn Rudi Ludwig kontrollierte Gesellschaft.

- d) Es existieren keine Aktien, welche besondere Kontrollbefugnisse beinhalten.
- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.
- f) Es existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen.
- g) Der Gesellschaft sind keine Vereinbarungen mit den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) führen.
- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gemäß Artikel 18.12 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaft, wie abgeändert, im Zusammenhang mit der erforderlichen Mehrheit durch eine einfache Mehrheit (d.h. 50% plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Jede Änderung der Satzung der Gesellschaft durch die Gesellschafterversammlung bedarf einer Mehrheit von 66,67% des auf der Gesellschafterversammlung vertretenen stimmberechtigten Kapitals unter der Voraussetzung, dass 50% des stimmberechtigten Kapitals an der Gesellschafterversammlung teilnehmen.
- i) Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet. Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zur Ausgabe und Einziehung von Aktien sind auf Seite 40 und Seite 100 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitarbeiter vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund beendet wird.

II ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

II.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2009 war von der stärksten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg geprägt. Vor allem im 1. Halbjahr ist die Produktion weltweit stark gesunken. Die Talsohle wurde im Sommer durchschritten; seitdem verbessert sich die wirtschaftliche Lage langsam. Die USA und Europa, die beiden wichtigsten Einzelmärkte für SAF-HOLLAND, haben sich stabilisiert.

Die Weltwirtschaft dürfte im vergangenen Jahr um 0,8 % geschrumpft sein, so die aktuelle Prognose des IWF vom Januar 2010. Zuvor war sogar ein noch stärkerer Rückgang erwartet worden. In der Eurozone soll das BIP demnach um 3,9 % und in den USA um 2,5 % gesunken sein. Besonders betroffen von der Krise war das Exportland Deutschland mit einem prognostizierten Rückgang um 4,8 %. Die weltweiten Wachstumsregionen waren unterschiedlich stark betroffen: Während 2009 in Russland die Wirtschaft mit einem Minus von 9,0 % regelrecht einbrach, schrumpfte die Wirtschaft in Brasilien nur leicht um 0,4 %. Gemäß den IWF-Daten vom Januar blieb Asien Wachstumsmotor, wenn auch auf geringerem Niveau: Für China prognostizierte der IWF zuletzt ein Plus von 8,7 %, für Indien ein Wachstum von 5,6 %.

Infolge der Wirtschaftskrise mit rückläufigen Transportvolumina ging die Nachfrage nach Trucks und Trailern erheblich zurück. In Europa (EU und EFTA) halbierte sich nach vorläufigen Zahlen des Branchenverbandes ACEA¹⁾ die Zahl der Neuzulassungen (schwere Lkw über 16 Tonnen) nahezu. In Deutschland sank die Zahl um 40,7 %, wobei im Dezember der Rückgang nur noch bei 29,2 % lag. In Westeuropa ging die Zahl der neu zugelassenen schweren Lkw um 44,2 % zurück, in den neuen EU-Staaten sogar um 68,2 %. Noch dramatischer war der Absatzzrückgang im Bereich Trailer: Manche Hersteller meldeten Umsatzeinbußen um bis zu 90 %. Ganz ähnlich verlief die Nachfrage in Nordamerika: Die Lkw-Produktion (Class 8) schrumpfte um etwa 42 %. Und in den USA ging der Trailerabsatz um rund 49 % zurück. Damit dürfte für beide Märkte die Talsohle erreicht sein²⁾.

1) ACEA, Januar 2010

2) ACT, Februar 2010

II.2 Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2009

SAF-HOLLAND profitierte im Geschäftsjahr 2009 von seinen flexiblen Organisationsstrukturen, seiner international ausgerichteten Geschäftstätigkeit und dem Ausbau des Ersatzteilgeschäfts. Diese Faktoren trugen wesentlich dazu bei, dass wir unser operatives Geschäft vor dem Hintergrund dramatischer Markteinbrüche 2009 stabilisiert haben. Im Fokus unserer operativen Maßnahmen lag die zügige Anpassung des Unternehmens an die neue Marktsituation als Folge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Die Märkte verzeichneten 2009 in den für uns relevanten Regionen und vor allem in Europa signifikante Rückgänge von bisher nicht gekanntem Ausmaß. Unsere Herausforderung war es, das Unternehmen dieser unerwarteten und überaus kurzfristig eingetretenen Situation anzupassen. Neben einem tiefgreifenden Kostensparprogramm forcierten wir die Reduzierung des Working Capital und im Rahmen dessen besonders den Abbau der Vorräte. Bis zum Ende des Geschäftsjahres hatte SAF-HOLLAND seine Kosten seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise im 3. Quartal 2008 um 65 Mio. Euro reduziert und die Vorräte mehr als halbiert. Dieses außerordentlich gute Ergebnis resultierte aus einem sehr schnellen und zielgerichteten Handeln des Managements und den flexiblen Strukturen der Organisation.

Folgende Maßnahmen wurden 2009 unter anderen mit hoher Priorität umgesetzt:

- Personalabbau und Kurzarbeit in den Produktions- und Verwaltungsbereichen an allen Standorten.
- Reduzierung von Managementgehältern um bis zu 10% in Europa und bis zu 12% in Nordamerika.
- Verzicht des Managements auf Bonuszahlungen und Urlaubstage.
- Unbezahlter Urlaub von Mitarbeitern in Nordamerika.
- Ergänzungstarifvereinbarungen für die deutschen Standorte.
- Standortschließungen und -stilllegungen in Europa und den USA.
- Standortkonsolidierung in China.

Im 2. Quartal 2009 hatte SAF-HOLLAND ein Joint Venture mit der Firma AL-KO in China planmäßig aufgelöst und ein zweites Joint Venture im Gegenzug zu 100% übernommen. Im Zuge dessen wurden die Produktionsstandorte von drei auf zwei reduziert. Unsere chinesische Produktion ist Ausgangspunkt für die Belieferung unserer asiatischen Kunden, gleichzeitig exportieren wir Produkte und Komponenten nach Europa sowie Nord- und Südamerika.

SAF-HOLLAND hat 2009 begonnen, im nordamerikanischen Markt eigene Achssysteme in erster Linie mit Scheibenbremstechnologie zu fertigen und anzubieten. In Europa sind wir Marktführer für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie. Die Mid-America Trucking Show in Kentucky nutzten wir im März somit, um unser Know-how in dieser Technologie dem amerikanischen Markt vorzustellen. Erste Aufträge erfolgten schon bald im Anschluss an die Messe. Besonders Expeditionen und Flotten, die empfindliche Güter transportieren, investierten in Sicherheit und Qualität ihrer Truck- und Trailerkomponenten. Auch vor dem Hintergrund neuer gesetzlicher Vorgaben in den USA, die ab 2011 eine deutliche Bremswegverkürzung vorschreiben, sehen wir gute Potenziale für eine wachsende Nachfrage dieses Produkts.

Einen weiteren Markterfolg verzeichnete SAF-HOLLAND mit seiner Aluminium-Sattelkupplung FWAL. Daimler Trucks North America LLC, Volvo Trucks NA and PACCAR haben dieses Qualitätsprodukt in ihr Programm aufgenommen. Die FWAL zeichnet sich durch ihr geringes Gewicht – bis zu 40 kg leichter als vergleichbare Produkte – und durch einen Verzicht auf Schmierfett bei der Wartung und Pflege aus. Das schont nicht nur die Umwelt, sondern spart dem Kunden über die gesamte Lebensdauer Kosten. Geringeres Gewicht bedeutet weniger Dieserverbrauch oder erlaubt mehr Ladegewicht.

Neben dem operativen Geschäft waren wir gefordert, das Unternehmen auf eine solide finanzielle Grundlage zu stellen. Mit Ausbruch der Krise Ende 2008 nahm das Management von SAF-HOLLAND die Verhandlungen mit dem Bankenkonsortium auf, um die erst im Februar 2008 unterzeichnete Finanzierungsvereinbarung an die neuen Marktgegebenheiten anzupassen. Die Verhandlungen dauerten über das Jahr 2009 an und wurden im November 2009 erfolgreich abgeschlossen. Mit der neuen Vereinbarung hat sich SAF-HOLLAND für einen Zeitraum bis September 2014 ausreichende Liquidität und Flexibilität gesichert, um für seinen langfristigen Wachstumsplan gerüstet zu sein. Im Dezember 2009 stimmte die außerordentliche Hauptversammlung der neuen Finanzierung zu.

Mit Abschluss der Finanzierungsverhandlungen trat Dr. Reiner Beutel von seinen Ämtern als Chief Executive Officer (CEO) und Mitglied des Board of Directors mit Wirkung zur Hauptversammlung am 18. Dezember 2009 zurück. Die Nachfolge von Dr. Reiner Beutel hat Rudi Ludwig übernommen. Sein Fokus wird dem Wachstum von SAF-HOLLAND gelten. Rudi Ludwig ist ein ausgewiesener Kenner der Branche und Mitglied des Board of Directors. Er saß dem Management Board bereits von 2003 bis Januar 2009 vor.

II.3 Umsatzentwicklung

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. EUR	2009		2008	
Umsatzerlöse	419,6	100,0%	798,8	100,0%
Umsatzkosten	-351,4	-83,7%	-680,3	-85,2%
Bruttoergebnis	68,2	16,3%	118,5	14,8%
Sonstige betriebliche Erträge	1,3	0,3%	4,7	0,6%
Vertriebskosten	-36,3	-8,7%	-48,5	-6,1%
Verwaltungskosten	-35,0	-8,3%	-38,6	-4,8%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-11,0	-2,6%	-13,5	-1,7%
Wertminderung Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	-16,9	-4,0%	-19,0	-2,4%
Betriebsergebnis	-29,7	-7,1%	3,6	0,5%
Finanzergebnis	-26,1	-6,2%	-26,3	-3,3%
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-0,1	0,0%	0,5	0,1%
Ergebnis vor Ertragsteuern	-55,9	-13,3%	-22,2	-2,8%
Ertragsteuern	7,0	1,7%	-2,8	-0,4%
Periodenergebnis	-48,9	-11,7%	-25,0	-3,1%
Anzahl der Aktien ¹⁾	20.702.275		19.438.287	
Ergebnis je Aktie in EUR ¹⁾	-2,36		-1,29	

1) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien (vergleiche Anhangsangabe 24).

SAF-HOLLAND erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2009 einen Konzernumsatz von 419,6 Mio. Euro (Vj.: 798,8). Davon entfielen auf Europa 196,7 Mio. Euro (Vj.: 530,2), auf Nordamerika 198,9 Mio. Euro (Vj.: 239,7) und auf die sonstigen Regionen 24,0 Mio. Euro (Vj.: 28,9). Bereinigt um Währungskurseffekte betrug der Konzernumsatz im Berichtszeitraum 408,9 Mio. Euro. Der durchschnittliche Umrechnungskurs von US-Dollar zu Euro lag im Geschäftsjahr bei 1,43328 (Vj.: 1,46325).

Der Umsatzrückgang in Höhe von 47,5 % ist eine Folge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Sie resultierte in einem dramatischen Rückgang des Transportwesens weltweit und einer damit einhergehenden Unterauslastung der gesamten Truck- und Trailerindustrie. Die Produktion von Trailern ging in Europa um rund 80 % und in Nordamerika um rund 50 % zurück. Bei der Produktion von LKW waren Rückgänge von bis zu 50 % in Europa und 40 % in Nordamerika zu verzeichnen. Ausschlaggebend war nicht nur ein deutlicher Nachfragerückgang. Auch die hohen Bestände an Fahrzeugen bei Herstellern bremsen den Produktionsbedarf.

Umsatzentwicklung nach Regionen

Mio. EUR	2009		2009 (wechselkurs- bereinigt)		2008	
Europa	196,7	46,9%	196,7	48,1%	530,2	66,4%
Nordamerika	198,9	47,4%	189,0	46,2%	239,7	30,0%
Sonstige	24,0	5,7%	23,2	5,7%	28,9	3,6%
Gesamt	419,6	100,0%	408,9	100,0%	798,8	100,0%

Umsatzentwicklung nach Business Units

Mio. EUR	2009		2009 (wechselkurs- bereinigt)		2008	
Trailer Systems	175,1	41,8%	172,5	42,2%	527,9	66,1%
Powered Vehicle Systems	98,3	23,4%	94,1	23,0%	102,3	12,8%
Aftermarket	146,2	34,8%	142,3	34,8%	168,6	21,1%
Gesamt	419,6	100,0%	408,9	100,0%	798,8	100,0%

II.3.1 Ergebnisentwicklung

SAF-HOLLAND hat schnell und konsequent auf die Folgen der Wirtschaftskrise reagiert. Unsere umfassenden Maßnahmen zur Effizienzsteigerung zeigen sich deutlich in der Ergebnisentwicklung im Verlauf des Berichtszeitraums. So erhöhte sich unsere Bruttomarge um 1,5 Prozentpunkte auf 16,3 % gegenüber 14,8 % in 2008. Vor dem Hintergrund eines Umsatzrückgangs von 379,2 Mio. Euro erreichte das Bruttoergebnis 68,2 Mio. Euro (Vj.: 118,5).

Die Vertriebskosten reduzierten sich um 25,2 % auf 36,3 Mio. Euro (Vj.: 48,5). Weitere Sparmaßnahmen schlugen sich in den Verwaltungskosten nieder. Mit 35,0 Mio. Euro lagen sie um 9,3 % unter dem Vorjahreswert von 38,6 Mio. Euro. Der Aufwand im Bereich Forschung & Entwicklung betrug 11,0 Mio. Euro nach 13,5 Mio. Euro im Vorjahr. Es wurden erstmalig 1,0 Mio. EUR Entwicklungskosten aktiviert. Die sonstigen betrieblichen Erträge verzeichneten einen Rückgang auf 1,3 Mio. Euro (Vj.: 4,7).

Das Beteiligungsergebnis in Höhe von -0,1 Mio. Euro (Vj.: 0,5) umfasst den Beteiligungsertrag der Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. im 1. Quartal, dem die Verluste aus den anderen assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture gegenüberstehen.

Das Finanzergebnis in Höhe von -26,1 Mio. Euro (Vj.: -26,3) reflektiert einerseits die Erhöhung der Zinsaufwendungen infolge des Stillhalteabkommens sowie der Refinanzierungsvereinbarung und andererseits erhöhte Finanzerträge resultierend aus einer Erholung der Marktwerte der Zinssicherungsgeschäfte sowie Effekte aus der Umstrukturierung der chinesischen Standorte (siehe Anhang 6.5).

Wechselkurseffekte spielen im operativen Geschäft bei SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Rolle. Ausschlaggebend dafür ist, dass wir im Wesentlichen in unseren regionalen Märkten produzieren und verkaufen. Daraus ergibt sich der Vorteil eines natürlichen Hedgings gepaart mit der Verringerung des Logistikaufwands. Effekte der Wechselkurse ergeben sich lediglich im Rahmen der Konsolidierung durch die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Gesellschaften außerhalb des Euro-Währungsraums.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich moderat im Berichtszeitraum auf 39,6 Mio. Euro (Vj.: 39,0). Davon entfielen 16,9 Mio. Euro (Vj.: 19,0) auf den Wertminderungsaufwand des Firmenwertes und immaterieller Vermögensgegenstände infolge des Impairmenttests. Weitere 7,5 Mio. Euro (Vj.: 6,5) betrafen die Kaufpreisallokation resultierend aus den Akquisitionen der letzten Jahre.

Mit 1,5 Mio. Euro (Vj.: 41,2) reflektiert das bereinigte operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) unser erfolgreiches Restrukturierungsprogramm. Im Geschäftsjahr 2009 gelang es uns, 49 Mio. Euro an Kosten einzusparen und somit auf den Umsatzeinbruch von 47,5 % im Berichtszeitraum schnell und konsequent zu reagieren.

Das EBIT wurde um folgende Positionen bereinigt:

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. EUR	2009	2008
Periodenergebnis	-48,9	-25,0
Ertragsteuern	-7,0	2,8
Finanzergebnis	26,1	26,3
Abschreibungen aus PPA ¹⁾	7,5	6,5
Wertminderung Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	16,9	19,0
Step-up Vorräte aus PPA ¹⁾	-	0,8
Restrukturierungs- und Integrationskosten	6,9	10,8
Bereinigtes EBIT	1,5	41,2
in % vom Umsatz	0,4	5,2
Abschreibungen	15,2	13,5
Bereinigtes EBITDA	16,7	54,7
in % vom Umsatz	4,0	6,8
Abschreibungen	-15,2	-13,5
Finanzergebnis	-26,1	-26,3
Restrukturierungs- und Integrationskosten	2,8	-
Auflösung Rechnungsabgrenzungsposten infolge neuer Finanzierung	-	3,9
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	-21,8	18,8
Ertragsteuern ²⁾	6,2	-5,4
Bereinigtes Periodenergebnis	-15,6	13,4
in % vom Umsatz	-3,7	1,7
Anzahl der Aktien³⁾	20.702.275	19.438.287
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in EUR³⁾	-0,75	0,69

1) Kaufpreisallokation (PPA) aus dem Erwerb der SAF-Gruppe und der Holland-Gruppe in 2006 sowie der Austin-Westran Machinery Co., Ltd. und der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in 2008.

2) Beim bereinigten Jahresüberschuss wurde ein einheitlicher Steuersatz von 28,59 % unterstellt.

3) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien am Stichtag.

Die Ertragsteuern beliefen sich im abgelaufenen Jahr auf 7,0 Mio. Euro (Vj.: -2,8). Die Steuerquote lag bei 12,57 % (Vj.: -12,59 %). Die vom Konzernsteuersatz in Höhe von 28,59 % (Vj.: 28,59 %) abweichende Steuerquote im Jahr 2009 ist im Wesentlichen auf nicht erfasste Verlust- und Zinsvorträge sowie Wertminderungen auf Firmenwerte zurückzuführen.

2009 weist SAF-HOLLAND ein Jahresergebnis von -48,9 Mio. Euro (Vj.: -25,0) aus – das bereinigte Jahresergebnis liegt bei -15,6 Mio. Euro gegenüber 13,4 Mio. Euro in 2008.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie betrug -0,75 Euro (Vj.: 0,69), basierend auf dem gewichteten Jahresdurchschnitt von 20.702.275 Aktien zum Bilanzstichtag für das Gesamtjahr 2009.

Angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2009 keine Dividende zu zahlen. Im Fokus steht weiterhin die Effizienzsteigerung von SAF-HOLLAND. Es sollen alle Voraussetzungen geschaffen werden, um das Unternehmen erfolgreich an einem Marktaufschwung partizipieren zu lassen.

II.4 Geschäftsverlauf in den Business Units

Übersicht über die Business Units

Mio. EUR	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen/ Eliminierungen		Gesamt	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Umsatzerlöse	175,1	527,9	98,3	102,3	146,2	168,6	-	-	419,6	798,8
Umsatzkosten	-178,2	-477,5	-77,4	-87,2	-92,9	-109,0	-2,9	-6,6	-351,4	-680,3
Bruttoergebnis	-3,1	50,4	20,9	15,1	53,3	59,6	-2,9	-6,6	68,2	118,5
in % vom Umsatz	-1,7%	9,5%	21,2%	14,8%	36,4%	35,3%	-	-	16,3%	14,8%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-23,9	-38,1	-6,2	-8,0	-35,6	-34,0	-1,0	2,7	-66,7	-77,3
Bereinigtes EBIT	-27,0	12,3	14,7	7,2	17,7	25,6	-3,9	-3,9	1,5	41,2
in % vom Umsatz	-15,4%	2,3%	14,9%	7,0%	12,1%	15,2%	-	-	0,4%	5,2%

II.4.1 Trailer Systems

In der Business Unit Trailer Systems produzieren wir Achssysteme, Königszapfen und Stützwinden für die Trailerindustrie. SAF-HOLLAND zeichnet sich in der Branche durch ein breites Produktspektrum und seine internationale Positionierung aus. Die Trailerindustrie ist im Gegensatz zu anderen Zulieferbranchen durch eine Struktur gekennzeichnet, die eine vergleichsweise kleine Zahl an Zulieferunternehmen einem breiten Kundenspektrum gegenüberstellt. Verglichen mit der Lkw-Branche ist der Trailermarkt auf der Abnehmerseite von mittelständischen, regional ausgerichteten Herstellern geprägt.

Die Business Unit Trailer Systems erwirtschaftete 2009 einen Umsatz von 175,1 Mio. Euro (Vj.: 527,9), was einem Anteil von 41,8% des Gesamtumsatzes entspricht. Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Segmentumsatz 172,5 Mio. Euro. Das Trailergeschäft, besonders in Europa, war außerordentlich stark von der Wirtschaftskrise betroffen. Vor allem der Markt für Standardtrailer kam zeitweise nahezu zum Erliegen. Der abrupte Einbruch des Transportwesens weltweit führte zu Unterauslastungen der Kapazitäten bei Speditionen und Flotten; Trailer wurden über Monate stillgelegt und die Nachfrage nach neuen Fahrzeugen und Trailern brach ein. Die noch in der Wachstumsphase bis Mitte 2008 produzierten Trailer blieben demzufolge als Bestände bei den Herstellern in Europa geparkt und konnten im Verlauf des Jahres nur langsam abgesetzt werden. Bis Dezember 2009 dürften die Bestände bei den Herstellern weitestgehend auf ein normales Niveau geschrumpft sein, was dem Trailermarkt in Europa neue Impulse geben dürfte. In Nordamerika brach der Markt um 50% ein, ausgehend von dem Niveau 2008, das gleichfalls schon einen Rückgang um 30% gegenüber 2007 zu verzeichnen hatte. Die Bruttomarge verringerte sich von 9,5% auf -1,7%. Somit erreichte die Business Unit Trailer Systems ein bereinigtes operatives EBIT von -27,0 Mio. Euro (Vj.: 12,3). Die bereinigte EBIT-Marge für das Segment betrug -15,4% (Vj.: 2,3%).

Die im Februar angelaufene eigene Achsenproduktion in den USA macht kontinuierlich gute Fortschritte. Wir ersetzen im ersten Schritt die bisher in den USA vom Wettbewerber zugekauften Achsen und beabsichtigen, unseren Marktanteil in Nordamerika auszubauen. Als Marktführer für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie in Europa kommt uns dabei zugute, dass aufgrund neuer Vorgaben in den USA die Bremswege von Lkw ab 2011 um 30 % verkürzt werden müssen.

II.4.2 Powered Vehicle Systems

Im Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems beliefern wir die Lkw-Industrie mit Sattelkuppungen und Achsfederungen. In Nordamerika sind wir Marktführer für diese Produkte. Durch die Akquisition der Nummer zwei im europäischen Markt 2008 haben wir unseren Marktanteil vergrößert und uns internationaler aufgestellt. Trotz der Wirtschaftskrise gelang es SAF-HOLLAND, den Umsatz in der Business Unit im Laufe des Jahres zunehmend zu stabilisieren. Dabei sank der Umsatz moderat auf 98,3 Mio. Euro gegenüber 102,3 Mio. Euro, was einem Anteil von 23,4 % vom Konzernumsatz entspricht. Wechselkursbereinigt betrug er 94,1 Mio. Euro. Resultierend aus den Kostensparmaßnahmen und einem guten Kunden-Produkt-Mix erwirtschaftete das Segment eine Bruttomarge von 21,2 % (Vj.: 14,8 %). Das bereinigte EBIT betrug 14,7 Mio. Euro (Vj.: 7,2). Demnach erreichte die bereinigte EBIT-Marge 14,9 % (Vj.: 7,0 %).

II.4.3 Aftermarket

Die Business Unit Aftermarket versorgt Hersteller, Händler, Werkstätten, Speditionen und Flotten mit Ersatzteilen. Der Erfolg dieser Business Unit basiert auf einem weltweiten, engmaschigen Netzwerk, das eine hohe Verfügbarkeit von Produkten und Komponenten sowie einen schnellen Service für Kunden sicherstellt. Im Berichtszeitraum erweiterte SAF-HOLLAND seine schon bestehenden Kooperationen in Europa mit DAF, Volvo und MAN um weitere Serviceverträge mit Scania und Daimler. In Summe erhöhte sich die Anzahl der Servicestellen um weitere 500 Stück.

In einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld hat das Segment seinen Umsatz im Verlauf des Berichtszeitraums stabilisiert. Wir sehen Wachstumspotenziale in den internationalen Märkten. Unsere internationale Aufstellung eröffnet in Kooperation mit der ebenfalls weltweit aufgestellten Lkw-Industrie gute Perspektiven.

Für das Gesamtjahr 2009 verzeichneten wir in diesem Segment einen Umsatz von 146,2 Mio. Euro (Vj.: 168,6), davon entfielen 52,5 % auf Nordamerika und 47,5 % auf Europa. Der Anteil am Konzernumsatz belief sich demnach auf 34,8 %. Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Segmentumsatz 142,3 Mio. Euro. Die Bruttomarge stieg moderat auf 36,4 % (Vj.: 35,3 %) basierend auf einem veränderten Produkt- und Kundenmix. Resultierend aus dem Umsatzrückgang sank das bereinigte operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern auf 17,7 Mio. Euro (Vj.: 25,6). Die bereinigte EBIT-Rendite lag somit bei 12,1 % (Vj.: 15,2 %).

II.5 Finanzlage

Im abgelaufenen Geschäftsjahr standen die Restrukturierung des operativen Geschäfts sowie die Absicherung der Finanzierung im Mittelpunkt. Damit reagierte der Konzern auf die Nachfrageschwäche infolge der Wirtschaftskrise.

II.5.1 Finanzierung

Im Berichtsjahr konzentrierte sich der Konzern darauf, seine Finanzierung langfristig zu sichern. Ende November haben wir mit den kreditgebenden Banken eine neue Vereinbarung unterzeichnet. Demnach verlängert sich die Kreditlinie über 316 Mio. Euro bis zum Jahr 2014. Wir verfügen damit über ausreichende Planungssicherheit und die notwendige finanzielle Stärke für unseren langfristigen Wachstumsplan.

Die neue Finanzierung sieht folgende Konditionen vor:

- Die seit Februar 2008 bestehende Kreditlinie hat nunmehr eine Laufzeit bis September 2014.
- Tilgungen werden bis Februar 2012 ausgesetzt.
- Die neuen Regelungen hinsichtlich Zins- und Tilgungszahlungen berücksichtigen die veränderte Markt- und Risikosituation.
- Die Banken erhalten eine leichtere Sicherheitenverwertung für den Fall einer bevorstehenden Zahlungsunfähigkeit oder einer drohenden Insolvenz. Eine außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. stimmte dieser Regelung am 18. Dezember 2009 zu.

Die Finanzkraft des Konzerns verbesserte sich im 1. Quartal überdies durch ein Management- und ein Kundendarlehen. Ein langjähriger Kunde gewährte einen Kredit von 4,5 Mio. Euro. Die Vereinbarung hat eine Laufzeit von 18 Monaten und ist zu marktüblichen Konditionen verzinst. Das Darlehen ist endfällig und mit nicht betriebsnotwendigem Vermögen besichert. Die Kreditvereinbarung mit dem Management Board und dem Board of Directors hat ein Volumen von 1,3 Mio. Euro und eine Laufzeit bis 1. Oktober 2014. Dieses Darlehen ist unbesichert und endfällig zu marktüblichen Zinsen.

Die außerbilanziellen Verpflichtungen beliefen sich im Berichtsjahr auf 8,1 Mio. Euro (Vj.: 8,7). Dabei handelt es sich in erster Linie um operatives Leasing von Fahrzeugen und Maschinen sowie Gebäuden.

II.5.2 Investitionen

Im Berichtsjahr sanken die Investitionen auf 8,1 Mio. Euro (Vj.: 74,2). Der deutlich höhere Vergleichswert des Vorjahres resultiert aus dem Erwerb des Stützwindengeschäfts von Austin-Westran sowie dem Kauf der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Jahr 2008. Im Jahr 2009 konzentrierten wir uns auf die Konsolidierung der Aktivitäten in China, nachdem wir die beiden Joint Venture Unternehmen mit unserem Partner AL-KO aufgelöst hatten und infolgedessen SAF-HOLLAND nun den Standort in Jinan zu 100 % übernommen hat und der Standort Yantai zu 100 % auf AL-KO übergegangen ist. Wir planen, die Konsolidierung der SAF-HOLLAND-Standorte weiter voranzutreiben. Im Zuge der Nachfrageschwäche haben wir die internen Prozesse gestrafft und nicht benötigte Kapazitäten vorübergehend stillgelegt, die aber bei steigenden Aufträgen rasch wieder hochgefahren werden können.

Maßgeblich für Investitionsentscheidungen ist der Return on Investment (ROI). Als Zielgröße für die Renditebeurteilung einer Investition wird generell ein Zeitraum von unter drei Jahren angestrebt. Derzeit liegt der Schwerpunkt vor allem auf Rationalisierungsinvestitionen mit einem Return on Investment von unter zwölf Monaten. Investitionen zur Erschließung neuer Märkte werden auf Basis von Marktstudien und nur nach Kundenzusagen, etwa im Rahmen einer Absichtserklärung (LOI), getroffen. Zur Risikominimierung wird bei der Erschließung eines neuen Marktes in der Regel zunächst nur ein Werk zur Montage von Produkten aufgebaut. Erst wenn sich spürbare Vertriebsserfolge abzeichnen, wird die Fertigungstiefe ausgeweitet und das Engagement verstärkt.

II.5.3 Liquiditätslage

Unsere Strategie sieht vor, aus dem Cashflow das interne Wachstum in Form von Investitionen und Net Working Capital zu finanzieren sowie den Verschuldungsgrad zu reduzieren.

Das Berichtsjahr war von einer erheblichen Nachfrageschwäche infolge der weltweiten Wirtschaftskrise geprägt. Darauf reagierten wir mit einer umfassenden Restrukturierung. Zum Bilanzstichtag erhöhten sich die liquiden Mittel auf 20,7 Mio. Euro (Vj.: 8,6). Wir erwirtschafteten einen operativen Cashflow vor Ertragsteuerzahlungen von 48,3 Mio. Euro (Vj.: 41,9). Der Cashflow aus Investitionen belief sich auf -7,5 Mio. Euro (Vj.: -72,1) – der hohe Vorjahreswert resultierte aus der Übernahme des Stützwindengeschäfts von Austin-Westran und dem Erwerb der heutigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -28,4 Mio. Euro (Vj.: 18,4) spiegelt die Kosten für die Verlängerung der Kreditlinie, die laufenden Zahlungen für Zins und Tilgung sowie die Management-, Board of Directors- und Kundendarlehen wider.

Die laufende Restrukturierung sorgte für einen geringeren Working-Capital-Bedarf: Dazu trug neben dem niedrigeren Umsatz vor allem der Vorratsabbau auf 55,5 Mio. Euro (Vj.: 85,8) bei. Im Jahr 2008 resultierte der hohe Vorratsbestand aus der seinerzeit hohen Nachfrage und einem Großauftrag. Der Rückgang im Berichtsjahr wurde erreicht, obwohl nunmehr die Gesellschaft in Jinan vollkonsolidiert wird und wir zugleich Bestände der Gesellschaft in Yantai übernahmen. Unser Ziel ist, die Vorräte langfristig auf eine Umschlagshäufigkeit von 45 Tagen zu reduzieren – dazu läuft derzeit ein konzernweites Programm. Die interne Logistik wurde ebenfalls verbessert. Zum Bilanzstichtag lag der Vorratsbestand bei 57 Tagen. In Summe betrug das Net Working Capital zum Stichtag 52,7 Mio. Euro (Vj.: 86,7), das entspricht 12,6 % vom Umsatz (Vj.: 10,9 %). Unsere mittelfristige Zielgröße beträgt 9,0 %. Die Gesellschaft produziert grundsätzlich nur auf Kundenauftrag oder aufgrund einer konkreten Vertriebsprognose. Außer in der Business Unit Aftermarket wird im Regelfall kein Fertigwarenbestand aufgebaut. Damit wird die Kapitalbindung reduziert. Zugleich wird das Risiko, an den Marktbedürfnissen vorbeizuproduzieren, weitestgehend ausgeschlossen. Auch die Lieferantenverbindlichkeiten werden bei der Optimierung des Net Working Capital einbezogen.

Mit einem weiteren straffen Forderungsmanagement wollen wir den laufenden Kapitalbedarf senken und Ausfallrisiken minimieren. Zum Bilanzstichtag betrug die Forderungsreichweite 49 Tage (Vj.: 38 Tage). Im Rahmen des Forderungsmanagements definiert die Gesellschaft für jeden Kunden Versicherungs- oder Hauslimits. Werden diese überschritten, so können weitere Lieferungen nicht durchgeführt werden, bis die Forderungssumme wieder unterhalb der Limits liegt.

II.5.4 Vermögenslage

Die Bilanzsumme sank auf 458,1 Mio. Euro (Vj.: 537,4). Grund dafür war neben dem gesunkenen Net Working Capital eine außerordentliche Abwertung der immateriellen Vermögensgegenstände in Höhe von 16,9 Mio. Euro. Aufgrund der Marktentwicklung wurde im 3. Quartal erneut ein Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) auf Basis der Business Units für Firmenwerte, immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen durchgeführt. Er basiert auf verschiedenen Szenarien zur künftigen Marktentwicklung sowie Einschätzungen des Management Board (weitere Details siehe Anhangsangabe 8).

Die langfristigen Vermögenswerte sind beeinflusst von der außerordentlichen Abwertung von Firmenwert und Marken sowie niedrigeren Investitionen in Sachanlagen. Die Gesellschaft in Jinan wird nicht mehr im Konzernabschluss „at Equity“ berücksichtigt, sondern vollkonsolidiert. In Summe betragen die langfristigen Vermögenswerte 318,1 Mio. Euro (Vj.: 350,5). Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich auf 140,0 Mio. Euro (Vj.: 184,0). Die Vorräte sanken auf 55,5 Mio. Euro (Vj.: 85,8). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken aufgrund der Geschäftsentwicklung auf 57,2 Mio. Euro (Vj.: 82,3). Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2009 über liquide Mittel in Höhe von 20,7 Mio. Euro (Vj.: 8,6).

Das Eigenkapital betrug 23,8 Mio. Euro (Vj.: 72,1), die Eigenkapitalquote 5,2 % (Vj.: 13,4 %). Im Berichtsjahr fanden keine Kapitalmaßnahmen statt. Der Return on Capital Employed (ROCE) erreichte im Geschäftsjahr 0,3 % (Vj.: 7,3 %). Mittelfristig möchte der Konzern 15,0 % erreichen, was sich allerdings durch die Nachfrageschwäche der Truck- und Trailerhersteller verzögert.

Nach der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. ist das Board of Directors berechtigt, das Grundkapital der Gesellschaft um einen Betrag von EUR 112.000 zu erhöhen, was einer Aktienanzahl von 11.200.000 Stück mit einem Nominalbetrag von je EUR 0,01 entspricht. Diese Genehmigung ist befristet bis zum 5. Juli 2012. Nach einer Kapitalerhöhung im Jahr 2008 – zur Akquisition der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH – verfügte die Gesellschaft zum Stichtag 31. Dezember 2009 nunmehr noch über ein genehmigtes Kapital von EUR 93.351, entsprechend 9.335.100 Aktien. Gemäß den gesetzlichen Regelungen in Luxemburg ist die Gesellschaft berechtigt, eigene Aktien zu erwerben.

Im Berichtsjahr sanken die Bankschulden auf 304,2 Mio. Euro (Vj.: 312,4). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf 69,6 Mio. Euro (Vj.: 399,1). Grund ist, dass die gesamten Bankschulden nunmehr wieder als langfristige Verbindlichkeiten dargestellt werden. Gemäß IFRS war zum Stichtag 31. Dezember 2008 eine Umklassifizierung nötig, da seinerzeit die Verlängerung der Kreditlinie nicht gesichert war. Die langfristigen Verbindlichkeiten belaufen sich somit nun auf 364,7 Mio. Euro (Vj.: 66,2). Die Pensionsrückstellungen betragen 14,3 Mio. Euro (Vj.: 14,5). Der Rückgang der sonstigen Rückstellungen auf 12,9 Mio. Euro (Vj.: 19,1) ist in erster Linie auf die Verwendung der in 2008 für Restrukturierung gebildeten Rückstellungen zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verminderten sich deutlich auf 40,9 Mio. Euro (Vj.: 60,4). Die Nettoverschuldung (verzinsliche Darlehen und Ausleihungen minus liquider Mittel) verbesserte sich auf 289,3 Mio. Euro (Vj.: 303,8) infolge des positiven Cashflows.

II.6 Mitarbeiter

Zum Jahresende 2009 waren konzernweit 2.331 Mitarbeiter inklusive Leiharbeitern beschäftigt (Vj.: 2.460), im Jahresdurchschnitt 2.320 (Vj.: 2.799).

Regional verteilen sich die Mitarbeiter wie folgt: In Deutschland waren zum Bilanzstichtag 782 Mitarbeiter beschäftigt (Vj.: 864), im übrigen Europa 119 (Vj.: 147). In Amerika waren 1.133 Menschen für SAF-HOLLAND tätig (Vj.: 1.197), in Asien 244 (Vj.: 197) und in Australien 53 (Vj.: 55).

Der Personalaufwand betrug ohne Berücksichtigung der Restrukturierungsmaßnahmen im Geschäftsjahr konzernweit 93,1 Mio. Euro (Vj.: 125,6), dies entspricht 40.955 Euro je Mitarbeiter (Vj.: 44.900). Der Umsatz je Mitarbeiter lag bei rund 180.900 Euro (Vj.: rund 285.000).

SAF-HOLLAND hat bereits zu Beginn der Krise im 4. Quartal 2008 das Personal reduziert. So wurden alle Leiharbeitsverträge gekündigt und ein erster Stellenabbau vorgenommen, eine deutliche Reduzierung in Nordamerika im November 2008 eingeschlossen. Vor dem Hintergrund des dramatischen Umsatzrückgangs war SAF-HOLLAND jedoch auch 2009 gezwungen, weitere Kapazitäten zu reduzieren. So lag die Kurzarbeitsquote in unseren deutschen Werken durchgehend bei 30 bis 40 %.

An den Standorten Wörth, Bessenbach und Singen haben wir Ergänzungstarifverträge mit der IG Metall und den Arbeitnehmervertretungen geschlossen. Danach verzichteten die Mitarbeiter auf Teile ihrer Vergütung bzw. erhalten diese erst später. Dies gilt vor allem für Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Im Gegenzug hat SAF-HOLLAND Standort- und Beschäftigungsgarantien abgegeben und die Einhaltung von Ausbildungsquoten zugesagt. Ein weiterer Schritt war ein verstärktes Angebot von Altersteilzeit, wovon einige Mitarbeiter Gebrauch machten. Darüber hinaus war auch ein Stellenabbau unvermeidlich. Betroffen waren sowohl Verwaltung als auch Produktion. In den USA hat die Belegschaft eine Woche unbezahlten Urlaub im 2. Quartal 2009 genommen.

In Europa haben leitende Angestellte und das Management auf Teile der Boni sowie auf einen Teil ihres Jahresurlaubs und bis zu 10 % Gehalt verzichtet. In Nordamerika haben Mitarbeiter auf Gehalt im Umfang zwischen 2 und 12 % verzichtet und ebenfalls auf Teile ihres Bonus. Zudem sanken die Zahlungen an die Pensionsfonds um 3 %.

II.7 Forschung und Entwicklung

Angesichts äußerst angespannter Budgets im Jahr 2009 konzentrierte sich die Forschung und Entwicklung (F&E) auf Felder, die einen schnellen Markterfolg gewährleisten und gleichzeitig die Grundlage für die Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale schaffen. Hochwertige und innovative Produkte sollen stets einen signifikanten Kundennutzen schaffen. Schwerpunkte sind die Reduzierung von Gewicht, eine höhere Energieeffizienz und die Senkung der Kosten über die gesamte Projektnutzungsdauer.

Im Rahmen der Gesamtstrategie, die seit dem Zusammenschluss 2006 verfolgt wird, lag der Fokus auf der Adaption von amerikanischen und europäischen Produkten auf den jeweils anderen Markt. So startete im 1. Quartal die Serienfertigung von eigenen Achsen in Nordamerika, der bisherige Fremdbezug entfällt. Zusätzlich haben wir in den USA erste Achssysteme ausgeliefert, die mit Scheibenbremsen ausgerüstet sind. Kunden sind unter anderem Hersteller von Gefahrguttransportern. Wir werden auch von neuen Sicherheitsvorschriften, die ab 2011 gelten, profitieren. Danach muss sich der Bremsweg von neuen Lkw im Vergleich zu heute um 30% verkürzen.

Im Geschäftsjahr 2009 betrugen die F&E-Aufwendungen 11,0 Mio. Euro (Vj.: 13,5). Die F&E-Quote lag somit bei 2,9% (Vj.: 1,7%). Ferner wurden im Geschäftsjahr 2009 erstmals Entwicklungskosten in Höhe von 1,0 Mio. Euro als immaterielle Vermögenswerte erfasst.

II.8 Nachhaltigkeitsbericht

Die ständige Verbesserung unserer Produkte hin zu geringerem Gewicht, weniger Wartungsaufwand und besserer Energieeffizienz ist ein entscheidender Beitrag zur Verminderung der Umweltbelastungen, die durch den Straßenverkehr entstehen. Die Schonung natürlicher Ressourcen ist darüber hinaus auch bei der Herstellung unserer Produkte ein wichtiges Ziel. So arbeiten wir kontinuierlich an der Senkung der bei der Produktion anfallenden Lärm-, Staub- und Abgasemissionen. Wir haben Werke zusammengelegt und nutzen so die vorhandenen Ressourcen effizienter, senken den Logistikaufwand und entlasten damit die Umwelt. Die Werke in Nordamerika sowie die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in Deutschland verfügen über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

Trotz der tiefgreifenden Krise haben wir uns dort sozial engagiert, wo es nach unserer Auffassung sinnvoll war und wo unser Beitrag entscheidend für den Fortbestand der geförderten Einrichtungen war. Dies galt vor allem für unsere Finanzierung von Kindergartenplätzen am Standort Bessenbach. Andere Engagements mussten wir angesichts der Lage des Unternehmens zurückfahren.

III NACHTRAGSBERICHT

III.1 Bonusregelung für Mitglieder des Management Board und Vice Presidents

Am 3. Februar 2010 hat das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. beschlossen, die variable Vergütungsstruktur für die ersten zwei Managementebenen auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Somit greift das Unternehmen die Empfehlung des deutschen Corporate Governance Kodex auf, Teile der variablen Vergütung auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage zu stellen.

SAF-HOLLAND hat dazu eine 70/30 Regelung festgelegt, die schon für das laufende Geschäftsjahr gültig sein wird. Demnach sind 30 % der variablen Vergütung an mittelfristige Ziele mit einer Reichweite von drei Jahren gebunden. Die Vergütung erfolgt erst im Anschluss dieses Zeitraums in Übereinstimmung mit Erfüllung und nach Bestätigung durch die jährliche Hauptversammlung. Die weiteren 70 % der variablen Vergütung beziehen sich unverändert auf Ziele des laufenden Geschäftsjahres. Ihre Vergütung erfolgt in Übereinstimmung mit dem Grad der Zielerreichung im Folgejahr.

IV CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Als Teilnehmer am Wirtschaftsgeschehen ist die SAF-HOLLAND-Gruppe einer Vielzahl von Risiken allgemeiner Art ausgesetzt. Die Finanz- und Wirtschaftskrise, die im Lauf des Jahres 2008 begonnen und 2009 deutlich an Schärfe zugenommen hat, ist noch nicht überwunden. Sie zeigt, dass SAF-HOLLAND allgemeinen Marktrisiken ausgesetzt ist und auch von einer restriktiveren Kreditvergabe der Banken negativ betroffen sein kann. Auf diese Risiken hat das Unternehmen naturgemäß keinen Einfluss.

Nach der Zusammenführung von SAF und Holland im Dezember 2006 und der Etablierung der neuen Business Units im Juli 2007 wurde ein einheitliches, umfassendes Risikohandbuch erstellt, das als Richtschnur im gesamten Konzern dient. Es wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls angepasst. Das Risikomanagement ist auf die frühzeitige Erkennung und Bewertung von möglichen Risiken ausgerichtet und basiert freiwillig auf den geltenden Normen zum Risikomanagement des Deutschen Corporate Governance Kodex. Die potenziellen Risiken werden in Risikofelder geclustert. Für jedes Risikofeld wird eine Risikopolitik definiert, die unter Abwägen der grundsätzlichen Chancen und Risiken eine Richtschnur für das Management darstellt. Innerhalb der Risikofelder werden die Einzelrisiken bewertet, Kontrollinstrumente definiert und mögliche Maßnahmen festgeschrieben. Diese Maßnahmen sollen das Eintreten des Risikos vermeiden und/oder die Schadenshöhe bei Eintreten minimieren. Im laufenden Geschäftsbetrieb gibt es Situationen und Ereignisse, die zu einem spezifischen Risiko führen können. Beim Auftreten von Risiken sind die Mitglieder der SAF-HOLLAND-Organisation verpflichtet, unter bestimmten Rahmenbedingungen diese Risiken kurzfristig zu melden. Damit wird eine Systematisierung und Bewertbarkeit der Risiken erreicht und die Aufmerksamkeit der Organisation geschärft.

IV.1 Übersicht über die Risiken

IV.1.1 Allgemeine Geschäftsrisiken

Grundsätzlich kann die tatsächliche Geschäftsentwicklung von der Planung abweichen. Zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung werden jährlich ein Budget und eine Mittelfristplanung mit einem Planungshorizont von drei Jahren erstellt. Für das Budget wird eine Monatsaufteilung erstellt. Im Rahmen der derzeitigen Entwicklungen des Geschäfts wird monatlich ein „Rolling Forecast“ für das jeweilige Geschäftsjahr erstellt. Anhand des Reportingsystems wird die Einhaltung von Kennzahlen geprüft. Allerdings besteht angesichts des aktuell schwierigen konjunkturellen Umfelds, gekennzeichnet durch einen erheblichen Rückgang der Nachfrage nach Trucks und Trailern, Unsicherheit über die weitere Marktentwicklung. Daher besteht das Risiko, dass die tatsächliche Geschäftsentwicklung von den bisherigen Schätzungen abweicht.

Beim Eintritt in neue Regionen können politische und andere Risiken Einfluss auf die Geschäftsentwicklung haben. Diesen Risiken wird durch Erstellung detaillierter Businesspläne entgegengewirkt.

IV.1.2 Finanzierungsrisiken

Im November 2009 hat die Gesellschaft mit ihren kreditgebenden Banken eine Finanzierungsvereinbarung getroffen, die eine Laufzeit bis zum Jahr 2014 hat und das Unternehmen mit ausreichend Flexibilität und Liquidität ausstattet. Gleichwohl sind die Kosten für die Finanzierung an die neue Marktsituation angepasst worden und werden zukünftige Ergebnisse von SAF-HOLLAND belasten. Die Finanzierungsvereinbarung besteht aus folgenden wesentlichen Punkten (vgl. Anhangsangabe 19):

- Die seit Februar 2008 bestehende Kreditlinie hat nunmehr eine Laufzeit bis September 2014.
- Tilgungen werden bis Februar 2012 ausgesetzt.
- Die neuen Regelungen hinsichtlich Zins- und Tilgungszahlungen berücksichtigen die veränderte Markt- und Risikosituation.
- Die Banken erhalten eine leichtere Sicherheitenverwertung für den Fall einer bevorstehenden Zahlungsunfähigkeit oder einer drohenden Insolvenz. Eine außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. stimmte dieser Regelung am 18. Dezember 2009 zu.

Die zum 31. Dezember 2008 und während des Geschäftsjahres 2009 bestehende Unsicherheit hinsichtlich des Fortbestands des Unternehmens konnte durch diese langfristige Refinanzierungsvereinbarung beseitigt werden.

IV.1.3 Kundenstruktur

Zu den wesentlichen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Verteilung des Umsatzes nach Kunden in etwa auch der Aufteilung des Marktes innerhalb der Kundenstruktur. 49 % des OE-Geschäftes werden von zehn Großkunden bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen erhebliche Bedeutung haben. Die Gesellschaft hat mit ihrer Aufstellung in Europa und Nordamerika ihr Risikoprofil deutlich verbessert und ist ein weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie. Das Aftermarket-Geschäft bildet im Kon-

zern eine stabilisierende Größe mit einem weiter ausbaufähigen Umsatzanteil. Gerade dieser Bereich ist unabhängiger von Investitionszyklen sowie Großkunden und verbessert die Risikoposition des gesamten Konzerns deutlich.

Außerdem trägt ein modernes Kreditmanagement dazu bei, dass die Ausfallrisiken gering gehalten werden. In Europa geschieht dies in enger Zusammenarbeit mit der Atradius Kreditversicherungs AG in Köln, über die der wesentliche Teil der bestehenden Kundenforderungen über Kreditlimits gegen das Ausfallrisiko abgesichert wird. In Nordamerika besteht keine wirtschaftlich sinnvolle Möglichkeit, das Ausfallrisiko zu versichern. Deshalb wird mit sogenannten Hauslimits gearbeitet, die die versicherungstechnischen Kreditlimits ersetzen.

Auch auf Kundenseite bestehen Finanzierungsrisiken, vor allem wenn – wie derzeit zu beobachten – die Geldinstitute weniger Kredite vergeben oder sich die Konditionen verschlechtern. Allgemein stellt sich die aktuelle Lage in der Truck- und Trailerindustrie verhalten dar. Werkschließungen und -stilllegungen sowie ein dramatischer Nachfrageeinbruch machen eine seriöse Prognose derzeit unmöglich, auch wenn es – vor allem in den USA – erste Anzeichen für eine Erholung gibt.

IV.1.4 Beschaffungsrisiken

Grundsätzlich besteht das Risiko, dass steigende Rohstoffpreise nicht vollumfänglich an Kunden weitergegeben werden können. Allerdings hängt die Preisentwicklung bei Komponenten weniger vom Rohstahlpreis als vom Stahlschrottpreis ab. Einerseits sind Kundenverträge an die Preisentwicklung von Stahlschrott gekoppelt, andererseits gelten entsprechende Verhandlungsklauseln. Daher besteht hier die Möglichkeit für Preiserhöhungen, um Risiken auszugleichen.

Um die Abhängigkeit von Lieferanten zu senken, setzt SAF-HOLLAND im Prinzip auf eine Drei-Lieferanten-Strategie. Mit den Kernlieferanten bestehen Rahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Damit sind Materialversorgung und kaufmännische Kalkulation grundsätzlich gesichert.

IV.1.5 Personalrisiken

Risiken im Bereich Personal sind ein Produktionsausfall durch Arbeitsniederlegungen oder Kostensteigerungen infolge von Tarifabschlüssen. Bei SAF-HOLLAND sind rund 40 % der Mitarbeiter gewerkschaftlich organisiert. Die Gesellschaft, die Mitglied in den Arbeitgeberverbänden Verband der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie e.V. (VBM) und Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e.V. (BayME) ist, strebt sowohl mit den Betriebsräten wie auch mit den Vertretern von Gewerkschaften in Deutschland und Nordamerika gute Beziehungen an. Die Gesellschaft hat Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die deutlich vom in Deutschland üblichen Flächentarifvertrag abweichen können, sofern dadurch die Wettbewerbssituation verbessert wird und Arbeitsplätze gesichert werden. In Nordamerika gelten insgesamt fünf Vereinbarungen mit vier unterschiedlichen Gewerkschaften.

Bei Unterauslastung, wie sie derzeit vorherrscht, können die Fixkosten durch den Personalbestand die Ergebnissituation des Unternehmens belasten. Das Unternehmen reagiert mit Personalanpassungen, Kurzarbeit und zeitlich begrenzten bzw. kompletten Werksschließungen auf die schwache Marktentwicklung.

Grundsätzlich besteht das Risiko des Verlustes von Wissensträgern aus dem Unternehmen. Die Gesellschaft begegnet diesem Risiko durch ein konzernweites Wissensmanagement und eine institutionalisierte Nachfolgeplanung.

IV.1.6 Produktionsrisiken

Die Investitionsstrategie von SAF-HOLLAND konzentriert sich auf Investitionen mit kurzem ROI, die vor allem der Rationalisierung dienen. Diesem Ziel dient auch die Reduzierung der Fertigungstiefe, sofern es sinnvoll ist und keine Kompetenzen betrifft. SAF-HOLLAND will sich im Wesentlichen auf die Produktionsschritte Schweißen, Oberflächenbehandlung und Montage konzentrieren. Die Komplexität des Produktionsprozesses wird so deutlich gesenkt. Die Risiken einer Betriebsunterbrechung durch Feuer und andere unvorhersehbare Einflüsse sind versichert. Zudem existieren Ausfallpläne zur externen Beschaffung, um die Lieferfähigkeit aufrechterhalten zu können.

IV.1.7 Informationstechnische Risiken

Diese werden minimiert, indem auf Basis der Investitionsstrategie eine leistungsfähige Struktur gewährleistet ist. Ein umfassendes Sicherheitskonzept reicht von der internen und externen Zugangsbeschränkung und -kontrolle bis hin zur Spiegelung der Hardwarestrukturen, so dass im Falle eines Ausfalls der IT-Systeme ein Produktionsstillstand vermieden bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit deutlich reduziert werden kann.

IV.1.8 Zinsrisiken

Risiken aus Zinsschwankungen werden über geeignete Finanzinstrumente so abgesichert, dass die Instrumente selbst keinen unkalkulierbaren Einfluss auf die Ergebnis- oder Vermögenslage des Unternehmens haben.

Gegen das Zinsänderungsrisiko hat sich SAF-HOLLAND durch den Abschluss von Zinssicherungsgeschäften (Swaps) abgesichert. Am 31. Dezember 2009 waren rund 50 % der vorhandenen Basiszinsverpflichtungen abgesichert. Die Swaps sehen vor, dass die Gesellschaft den vereinbarten Sicherungszins an das jeweilige Kreditinstitut zahlen muss und im Gegenzug den schwankenden Referenzzins (Euribor/Libor) bezahlt bekommt. Auf diese Weise wird der variable Zinsanteil in einen festen Anteil umgewandelt. Zum Bilanzstichtag betrug der Sicherungszins für den Libor 4,69 % und für den Euribor 3,9 %. Aufgrund der gesunkenen Leitzätze sind die Marktwerte der von uns gehaltenen Swaps zum 31. Dezember 2009 negativ. Bei einer weiteren Veränderung des Libor bzw. Euribor können sich die Marktwerte positiv und negativ verändern.

Zusätzlich zu den vorhandenen Swaps vereinbarte der Konzern Zinsoptionen für den Euribor und Libor. Die Optionen sehen eine Verlängerungspflicht der bestehenden Zinssicherung für weitere zwei Jahre ab dem Jahr 2010 vor. Diese Optionen hatten zum 31. Dezember 2009 aufgrund der Zinserwartungen des Finanzmarktes für den Ausübungszeitraum einen negativen Marktwert. Der Marktwert der Optionen passt sich laufend den Zinserwartungen der Finanzmarktteilnehmer an und kann sich sowohl positiv als auch negativ entwickeln.

Mit der Refinanzierungsvereinbarung vom November 2009 wurden neue Margen verhandelt, die unter Berücksichtigung der bestehenden Sicherungsgeschäfte zu einem Anstieg des künftigen durchschnittlichen Zinssatzes von 5,75 % auf voraussichtlich 8,7 % führen. Dabei wird die höhere Marge durch niedrigere Refinanzierungssätze (Euribor/Libor) teilweise kompensiert.

Die Marktwerte aller Zinssicherungsgeschäfte zum 31. Dezember 2009 sind mit ihren aktuellen Werten bilanziert und decken das Risiko künftiger Zinsänderungen entsprechend den derzeitigen Markterwartungen ab.

IV.1.9 Wechselkursrisiken

Die Risiken aus schwankenden Wechselkursen ergeben sich lediglich im Rahmen der Konsolidierung durch die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Gesellschaften außerhalb des Euro-Währungsraums. Die Gesellschaft erzielte im Berichtszeitraum 47,4 % ihres Umsatzes in Nordamerika. Im operativen Geschäft spielen Wechselkurseffekte nur eine geringe Rolle.

Der Konzern verfolgt die Strategie, in den regionalen Absatzmärkten einzukaufen und zu produzieren, und erreicht so ein Real Hedging.

IV.1.10 Qualitätsrisiken

SAF-HOLLAND fertigt durchgängig nach hohen Qualitätsstandards. SAF-HOLLAND legt Wert darauf, schon in der Produktion durch sichere Prozesse die Qualität der Produkte abzusichern. So werden an zahlreichen Stellen automatisierte und überwachte Prozesse eingesetzt, beispielsweise durch den Einsatz von Robotern bei nahezu allen Schweißverbindungen an den Achsen und Federungen.

Die Zertifizierung nach der internationalen Qualitätsrichtlinie DIN ISO 9001 ist durchgängig vorhanden. SAF-HOLLAND hat begonnen, alle sechs Standorte der Business Unit Powered Vehicle Systems nach der Richtlinie ISO/TS 16949 zertifizieren zu lassen. Das langfristige Ziel ist es, die TS 16949 als internationale Richtlinie der Lkw-Hersteller für das Zusammenspiel mit Lieferanten durchgängig im Konzern einzuführen.

Die Qualität wird stetig überwacht, auf Probleme umgehend reagiert. Hierzu werden die Lieferanten ebenfalls partnerschaftlich und intensiv eingebunden, auch wenn es um die Übernahme der entstehenden Kosten geht. Allerdings zeigt sich, dass in Ausnahmefällen dennoch Austauschaktionen notwendig sind. Im Geschäftsjahr 2009 sind im Rahmen der unternehmensinternen Qualitätssicherung Anzeichen aufgetreten, dass Stichproben des Königszapfens Typ 64/65 den Qualitätsanforderungen nicht entsprachen. Um Risiken auszuschließen, hat das Unternehmen im Januar 2010 eine Rückrufaktion für den genannten Königszapfentyp eingeleitet. Für ein Kostenrisiko hat das Unternehmen ausreichend Vorsorge im Jahresabschluss 2009 geschaffen. Austauschaktionen im Feld und Rückrufe können grundsätzlich auftreten – trotz aller Vorsicht und einer umfassenden Qualitätssicherung, die bereits im Entwicklungsstadium eines Produkts ansetzt. Allerdings zeigt sich auch hier, dass eine konsequente und zügige Problembehandlung von den Kunden angenommen wird.

IV.1.11 Rechtliche und regulatorische Risiken

Rechtliche und regulatorische Risiken können zu Schwankungen in der Geschäftsentwicklung führen. Risiken, die sich aufgrund gesetzlicher Regelungen wie zum Beispiel Produkthaftung ergeben, sind versichert.

Aufgrund von gesetzlichen Änderungen insbesondere bei Regelungen zur Verminderung von Abgasemissionen kann es zu einer Beeinflussung des Nachfrageverhaltens von Kunden im Truckbereich kommen. Da die Motoren mit geringeren Abgaswerten teurer sein können, kaufen finanzstarke Kunden vor Inkrafttreten der neuen Emissionsregelungen Fahrzeuge über den eigentlichen Bedarf hinaus. Dies führt im Folgejahr erwartungsgemäß zu einem deutlichen Rückgang der Nachfrage. Dieser Effekt tritt hauptsächlich in den USA auf, da in Europa durch staatliche Förderung dieser Effekt geglättet wird. Dennoch verfolgt der Konzern die Entwicklung und Prognose der Fahrzeugzulassungen und -produktion auf Basis von externen Statistiken monatlich, um entsprechend zeitnah reagieren zu können.

IV.1.12 Fazit

Mit Abschluss der neuen Finanzierungsvereinbarung im November 2009, die von einer außerordentlichen Hauptversammlung am 18. Dezember 2009 bestätigt wurde, ist die Finanzierung des Unternehmens bis 2014 gesichert. Darüber hinaus haben wir zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um das Unternehmen und die Kostensituation an die neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anzupassen.

Alle weiteren vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken sind überschaubar. Für bekannte unternehmensbezogene Risiken ist eine ausreichende Vorsorge in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen getroffen worden. Über die unternehmensspezifischen Risiken hinaus ist das Geschäft des Konzerns neben der konjunkturellen Preis- und Absatzentwicklung auch von der wirtschaftlichen Entwicklung von Großkunden abhängig.

IV.2 Chancenbericht

Auch vor dem Hintergrund der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise verfügt das Unternehmen über zahlreiche Chancen, die über die aktuellen Marktbedingungen hinaus Bestand haben und langfristig das Wachstum des Konzerns sichern.

Die wesentlichen Chancen der SAF-HOLLAND resultieren aus der deutlichen Ausweitung des Umsatzes. Dies soll auf mehreren Wegen erfolgen:

- Nachhaltiges Wachstum im Transportverkehr.
- Entwicklung neuer Produkte und Weiterentwicklung des vorhandenen Sortiments.
- Beidseitiger Technologietransfer zwischen Nordamerika und Europa.
- Wachstum in China vor allem wegen der steigenden Investitionen in die Infrastruktur.

Durch die zahlreichen Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung ist der Konzern bei einem Wiederanziehen der Nachfrage gut aufgestellt, um ein ertragreiches Wachstum zu realisieren.

SAF-HOLLAND hat sich in seinen Märkten als Qualitätsanbieter positioniert, der seinen Kunden Kosten- und Wettbewerbsvorteile bietet. Mit diesem nachhaltigen Geschäftsansatz kann das Unternehmen von einem steigenden Kosten-, Qualitäts- und Umweltbewusstsein auf Seiten von OEMs und Flottenbetreibern profitieren, die zudem stetige Effizienzverbesserungen, wie beispielsweise durch Senkung der Anschaffungs- und Betriebskosten, verlangen.

Auch steigende Energiekosten, beispielsweise für Diesel, dürften Wachstumsimpulse für SAF-HOLLAND liefern, da unsere hochwertigen Produkte häufig eine Gewichtsreduzierung mit sich bringen und damit den Kraftstoffverbrauch senken. Wir bieten wirtschaftlich attraktive Lösungen für die hohen Anforderungen unserer Kunden aus der Nutzfahrzeugindustrie. Mit unserer umfangreichen Produktpalette werden wir von der Nachfrage nach effizienzsteigernden Produkten profitieren.

Darüber hinaus kann SAF-HOLLAND auf seine gute Marktposition aufbauen: Im Trailermarkt profitiert der Konzern von seinem Know-how in Europa und hat nunmehr eine eigene Produktion für Achssysteme in Nordamerika aufgebaut. Damit entfällt nicht nur der bisherige Zukauf von Drittanbietern. Strategisches Ziel ist, sich als führender Anbieter von Achssystemen mit Scheibenbremsen zu etablieren. Da neue Vorschriften in den USA kürzere Bremswege für schwere Nutzfahrzeuge als bislang vorschreiben, werden Scheibenbremsen zukünftig an Bedeutung gewinnen. Durch den Erwerb der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hat der Bereich Powered Vehicle Systems nunmehr ein starkes Standbein in Europa, nachdem er zuvor eher US-dominiert war. Dieser Bereich kann überdies von den Technologien des nordamerikanischen Teilkonzerns einerseits und vom Servicenetz des europäischen Teilkonzerns andererseits profitieren. Wachstumstreiber für den Bereich Aftermarket ist die installierte Basis, also der hohe Verbreitungsgrad zum Beispiel von Achssystemen und Sattelkupplungen, der in den vergangenen Jahren stark gestiegen ist. Außerdem baut SAF-HOLLAND diesen Bereich durch Kooperationen mit führenden Truckherstellern in aller Welt kontinuierlich aus.

V PROGNOSEBERICHT

Die Weltwirtschaft scheint sich nach der stärksten Krise seit dem Zweiten Weltkrieg wieder positiv zu entwickeln. In den beiden wichtigsten Einzelmärkten von SAF-HOLLAND, den USA und Europa, dürfte das BIP im Jahr 2010 wieder zulegen. Der IWF rechnet nach seiner Prognose vom Januar 2010 mit einem Wachstum von 3,9 % für die Weltwirtschaft, nachdem im Oktober zunächst nur ein Anstieg um 3,1% erwartet worden war. Deutschland soll demnach ein Plus von 1,5 %, die Euro-Zone von 1,0 % erreichen. Für die USA wird ein Wachstum von 2,7% prognostiziert. Die Trendwende wird für Russland mit einem Anstieg von 3,6 % und Brasilien mit 4,7% erwartet. China soll um 10,0% zulegen, der Nachbarstaat Indien um 7,7%.

Für die Truck- und Trailerhersteller wird ebenfalls die Trendwende erwartet. Allerdings kann der Absatz bei weitem nicht die früheren Bestmarken erreichen, sondern nur langsam wieder steigen. Bereits in den vergangenen Monaten stabilisierten sich die Märkte oder legten teilweise sogar erstmals wieder leicht zu. Im Trucksegment erwarten auch Marktanalysten eine leichte Belebung.

In Europa stabilisieren sich die Märkte auf niedrigem Niveau. Für Nordamerika wird für das laufende Jahr ein Produktionsplus um bis zu 19 % für Lkw (Class 8) prognostiziert¹⁾. Der zunächst avisierte starke Schub soll sich jedoch auf 2011 verzögern – dann wird mit einem deutlichen Anstieg gerechnet. Im Trailersegment soll die Zahl der Auslieferungen in den USA um bis zu rund 36 % steigen, im Jahr 2011 könnte das Wachstum sogar noch deutlich zulegen. Hierzu dürften neue Sicherheitsvorschriften beitragen: Von 2011 an werden die Bremswege von neuen Lkw um 30 % sinken. Die Nachfrage nach Achssystemen mit Scheibenbremsen, wie sie SAF-HOLLAND bietet, dürfte damit erheblich steigen. Bislang ist in den USA die Trommelbremse weit verbreitet. Wachstumsimpulse erwarten wir zudem für das Segment Aftermarket. Dazu tragen vor allem die weltweite Präsenz, auch durch Partnerschaften mit führenden Vertriebs- und Servicepartnern, sowie die umfassende Produktpalette, die nach dem Kauf der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH deutlich erweitert wurde, bei.

1) ACT, Februar 2010

SAF-HOLLAND ist für die erwartete Marktentwicklung gut gerüstet. Nach der umfassenden Restrukturierung sind wir effizient aufgestellt und können flexibel auf die tatsächliche Nachfrage reagieren. Parallel sind die Fixkosten erheblich gesunken und die langfristig gesicherte Finanzierung verschafft uns ausreichend Flexibilität für den geplanten Wachstumskurs.

Auch wenn die Marktforscher sowie manche Hersteller für den Truck- und Trailerabsatz vorsichtig optimistisch gestimmt sind, ist für uns als SAF-HOLLAND die tatsächliche Nachfrageentwicklung nicht eindeutig erkennbar. Bislang gehen wir davon aus, dass der Umsatz im Geschäftsjahr 2010 um einen zweistelligen Prozentsatz steigen wird. Ergebnisseitig dürften wir von erheblichen Einsparungen profitieren. Sobald die Nachfrage nachhaltig steigt, wird SAF-HOLLAND überdurchschnittlich vom Branchenwachstum profitieren. Unsere Erfolgsfaktoren Effizienz, Kundennähe, Produktpalette und Internationalität kommen dann in vollem Umfang zum Tragen und dürften vor allem das Ergebnis signifikant steigern. Mit dem Wachstum wird auch die Nachfrage nach Transportleistung in der globalisierten Welt steigen. Mittelfristig wollen wir einen Umsatz von einer Milliarde Euro erzielen und dabei eine bereinigte EBIT-Marge von 10% erwirtschaften.

Luxemburg, den 30. März 2010



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Konzernabschluss

54	KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG
55	KONZERNBILANZ
56	KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
57	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
58	KONZERNANHANG
58	1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN
58	2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
58	2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses
58	2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen
61	2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
74	2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
76	2.5 Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards
77	3 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE
81	4 SEGMENTINFORMATION
85	5 UMSATZKOSTEN
85	6 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN
85	6.1 Sonstige betriebliche Erträge
86	6.2 Vertriebskosten
86	6.3 Allgemeine Verwaltungskosten
86	6.4 Forschungs- und Entwicklungskosten
86	6.5 Finanzergebnis
87	6.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer
87	6.7 Abschreibungen
88	6.8 Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

88	7	ERTRAGSTEUERN
91	8	FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
95	9	SACHANLAGEN
96	10	BETEILIGUNGEN AN AT-EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN
97	11	SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
97	12	VORRÄTE
97	13	FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
98	14	ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE
99	15	ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
99	16	EIGENKAPITAL
101	17	PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN
106	18	SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN
108	19	VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN
110	20	VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASING
111	21	VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN
111	22	SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN
112	23	FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT
120	24	ERGEBNIS JE AKTIE
121	25	KAPITALFLUSSRECHNUNG
121	26	SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND EVENTUALSCHULDEN
122	27	ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN
125	28	KAPITALMANAGEMENT
126	29	EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG
127		ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

TEUR	Anhang	2009	2008
Periodenergebnis			
Umsatzerlöse	(4)	419.618	798.766
Umsatzkosten	(5)	-351.371	-680.277
Bruttoergebnis vom Umsatz		68.247	118.489
Sonstige betriebliche Erträge	(6.1)	1.226	4.772
Vertriebskosten	(6.2)	-36.265	-48.523
Allgemeine Verwaltungskosten	(6.3)	-35.005	-38.599
Forschungs- und Entwicklungskosten	(6.4)	-11.013	-13.520
Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	(6.8)	-16.903	-19.034
Betriebliches Ergebnis		-29.713	3.585
Finanzerträge	(6.5)	3.487	965
Finanzaufwendungen	(6.5)	-29.618	-27.193
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	(10)	-99	453
Ergebnis vor Steuern		-55.943	-22.190
Ertragsteuern	(7)	7.030	-2.794
Periodenergebnis		-48.913	-24.984
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(16)	2.557	-17.707
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(16)	2.259	-3.075
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(16)	-4.217	4.352
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs nach Steuern		599	-16.430
Gesamtperiodenerfolg nach Steuern		-48.314	-41.414
Davon auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend		-48.314	-41.414
Unverwässertes und verwässertes Periodenergebnis je Aktie in EUR	(24)	-2,36	-1,29

Konzernbilanz

TEUR	Anhang	31.12.09	31.12.08
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		318.096	350.537
Firmenwert	(8)	44.251	54.284
Immaterielle Vermögenswerte	(8)	137.651	148.321
Sachanlagen	(9)	108.625	117.744
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	(10)	6.804	11.046
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(11)	4.079	2.878
Latente Steueransprüche	(7)	16.686	16.264
Kurzfristige Vermögenswerte		140.002	183.948
Vorräte	(12)	55.508	85.812
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(13)	57.210	82.348
Forderungen aus Ertragsteuern		821	2.351
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(13)	5.721	4.880
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(14)	20.742	8.557
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(15)	-	2.887
Summe Aktiva		458.098	537.372
Passiva			
Eigenkapital auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend	(16)	23.756	72.070
Grundkapital		207	207
Kapitalrücklage		106.454	106.454
Gesetzliche Rücklage		21	19
Bilanzverlust		-69.601	-20.686
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-13.325	-13.924
Langfristige Schulden		364.732	66.213
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(17)	12.364	11.843
Sonstige Rückstellungen	(18)	4.736	5.167
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(19)	304.500	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(20)	171	508
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	9.006	10.020
Sonstige Verbindlichkeiten	(22)	260	499
Latente Steuerschulden	(7)	33.695	38.176
Kurzfristige Schulden		69.610	399.089
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(17)	1.914	2.712
Sonstige Rückstellungen	(18)	8.156	13.892
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(19)	5.530	312.396
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(20)	336	475
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(21)	40.874	60.443
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		3.129	2.813
Sonstige Verbindlichkeiten	(22)	9.671	6.358
Summe Passiva		458.098	537.372

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

2009

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend

TEUR	Grundkapital (Anhang 16)	Kapitalrücklage (Anhang 16)	Gesetzliche Rücklage (Anhang 16)	Bilanzverlust (Anhang 16)	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Anhang 16)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 01.01.09	207	106.454	19	-20.686	-13.924	72.070
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	-48.913	599	-48.314
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	–	–	2	-2	–	–
Stand 31.12.09	207	106.454	21	-69.601	-13.325	23.756

2008

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend

TEUR	Grundkapital (Anhang 16)	Kapitalrücklage (Anhang 16)	Gesetzliche Rücklage (Anhang 16)	Bilanzverlust (Anhang 16)	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Anhang 16)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 01.01.08	188	93.146	–	12.317	2.506	108.157
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	-24.984	-16.430	-41.414
Ausgabe von Stammaktien	19	13.968	–	–	–	13.987
Transaktionskosten	–	-660	–	–	–	-660
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	–	–	19	-19	–	–
Gezahlte Dividenden	–	–	–	-8.000	–	-8.000
Stand 31.12.08	207	106.454	19	-20.686	-13.924	72.070

Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	Anhang	2009	2008
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		-55.943	-22.190
-	Finanzerträge (6.5)	-3.487	-965
+	Finanzaufwendungen (6.5)	29.618	27.193
+/-	Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen (10)	99	-453
+	Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (6.7) / (6.8)	39.558	38.995
+	Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	3.658	1.164
+/-	Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen	605	-503
+	erhaltene Dividenden von at Equity bilanzierten Unternehmen	705	765
Ergebnis vor Änderungen des Net Working Capital		14.813	44.006
-/+	Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen (17) / (18)	-7.299	4.658
+	Veränderung der Vorräte (12)	31.200	20.478
+	Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerte (13)	27.050	14.302
-	Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten (21) / (22)	-17.452	-41.519
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		48.312	41.925
-	gezahlte Ertragsteuern	-51	-7.142
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		48.261	34.783
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
+/-	Erwerb von Tochterunternehmen nach Abzug der erworbenen Zahlungsmittel (3)	757 ¹⁾	-50.599
-	Erwerb von Sachanlagevermögen (9)	-6.533	-21.915
-	Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (8)	-2.288	-1.702
-	Erwerb von at Equity bilanzierten Unternehmen	-70	-325
+	Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	519	1.948
+	erhaltene Zinsen	155	486
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-7.460	-72.107
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+	Einzahlungen aus Kapitalerhöhung abzgl. verrechneter Transaktionskosten	-	13.059
-	Zahlungen für Aufwendungen in Verbindung mit dem Börsengang	-	-546
+	Einzahlungen aus Darlehen Management bzw. Board of Directors (19)	1.244	-
-	Dividendenzahlungen an Unternehmenseigner (16)	-	-8.000
-	Zahlungen für Finanzierungsleasing (20)	-456	-439
-	gezahlte Zinsen	-25.999	-20.459
-	Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden (19)	-322.380	-265.160
+	Einzahlungen aus der Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzschulden (19)	319.169	299.979
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-28.422	18.434
Nettozunahme/Nettoabnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten			
		12.379	-18.890
Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten			
		-194	-310
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode (14)		8.557	27.757
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode (14)		20.742	8.557

1) Zahlungsmittelzufluss in Höhe von TEUR 1.103 aus dem Anteilstausch Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. und SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. Darüber hinaus sind Zahlungen in Höhe von TEUR 346 in Verbindung mit dem Erwerb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Vorjahr enthalten.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009

1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die SAF-HOLLAND S.A. (kurz: „Gesellschaft“) wurde am 21. Dezember 2005 in Form einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme) nach luxemburgischem Recht gegründet. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in Luxemburg, Boulevard de la Pétrusse 68–70. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Bezirksgericht Luxemburg unter der Registernummer B 113.090 eingetragen. Die Aktien des Unternehmens sind im Prime Standard der Frankfurter Börse unter dem Symbol „SFQ“ (ISIN: LU0307018795) notiert.

Der zum 31. Dezember 2009 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 30. März 2010 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

Der Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. wurde in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind, aufgestellt.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

In der Bilanz werden kurz- und langfristige Vermögenswerte sowie kurz- und langfristige Schulden ausgewiesen. Das Periodenergebnis wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Einzelne Posten in der Gesamtperiodenerfolgsrechnung und in der Bilanz sind zusammengefasst. Sie werden im Anhang gesondert ausgewiesen.

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

Der Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. wurde unter der Prämisse der Fortführung der Unternehmenstätigkeit („Going Concern“) aufgestellt. Die zum 31. Dezember 2008 und während des Geschäftsjahres 2009 bestehende Unsicherheit hinsichtlich des Fortbestands des Unternehmens konnte durch die langfristige Refinanzierungsvereinbarung im Dezember 2009 beseitigt werden. Bezüglich weiterer Details verweisen wir auf die Erläuterung der Refinanzierungsvereinbarung in Anhangsangabe 19.

2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses hat das Management Annahmen und Schätzungen vorgenommen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen und Eventualschulden auswirken. In einzelnen Fällen können die tatsächlichen Werte von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Veränderungen werden grundsätzlich ergebniswirksam erfasst, sobald sie bekannt werden.

Nachstehend werden die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, erläutert.

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns in Bezug auf Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Aufgrund der für 2009 geplanten Restrukturierungsmaßnahmen lag der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten über dem Nutzungswert für den zum Jahresende 2008 durchgeführten Werthaltigkeitstest. Die Restrukturierungsmaßnahmen wurden bis zum 30. September 2009 eingeleitet, so dass der Nutzungswert den erzielbaren Betrag für den Werthaltigkeitstest zum 30. September 2009 darstellt. Die Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten vier Jahre abgeleitet. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz sowie von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailer-Markt, Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe sowie den Erkenntnissen aus dem im Geschäftsjahr 2009 von einem unabhängigen Dritten erstellten Sanierungsgutachten. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangebe 8 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2009 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 44,3 Mio. EUR (Vorjahr: 54,3 Mio. EUR) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 22,1 Mio. EUR (Vorjahr: 28,1 Mio. EUR).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der

beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen auf eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2009 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 108,6 Mio. EUR (Vorjahr: 117,7 Mio. EUR) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 115,6 Mio. EUR (Vorjahr: 120,2 Mio. EUR). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 8 und 9 enthalten.

Aktive latente Steuern

Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt der Konzern, ob die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern hinreichend wahrscheinlich ist. Dies erfordert vom Management u. a. die Beurteilung der Steuervorteile, die sich aus den zur Verfügung stehenden Steuerstrategien und dem künftigen zu versteuernden Einkommen ergeben, sowie die Berücksichtigung weiterer positiver und negativer Faktoren. Für diese Beurteilung wird das erwartete zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet. Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern könnten sich vermindern, falls die geplanten steuerlichen Einkommen und die durch zur Verfügung stehende Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile geringer ausfallen oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorräte tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2009 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorräte 6,8 Mio. EUR (Vorjahr: 3,0 Mio. EUR). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorräte belief sich auf 57,1 Mio. EUR (Vorjahr: 17,6 Mio. EUR). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2009 der Buchwert der aktivierten steuerlichen Zinsvorräte 10,5 Mio. EUR (Vorjahr: 8,2 Mio. EUR) und der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Zinsvorräte 30,3 Mio. EUR (Vorjahr: 11,4 Mio. EUR). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen und für andere medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeitsraten, den künftigen Rentensteigerungen und erwarteten Fluktuationen sowie des Trends der Kosten im Gesundheitsbereich. Alle Annahmen werden zum Bilanzstichtag überprüft. Bei der Ermittlung des angemessenen Diskontierungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen in der jeweiligen Währung mit mindestens AA-Rating. Ferner werden keine Anleihen berücksichtigt, die größere Ausfallrisiken beinhalten oder die im Vergleich zu anderen Anleihen in ihrer Risikoeinstufung viel höhere oder niedrigere Yields bieten (statische Ausreißer). Die Anleihen werden durch Extrapolation an die erwartete Laufzeit der

leistungsorientierten Verpflichtungen angepasst. Die Sterberate basiert auf öffentlich zugänglichen Sterbetafeln für das entsprechende Land. Künftige Lohn- und Gehalts- sowie Rentensteigerungen basieren auf erwarteten künftigen Inflationsraten für das jeweilige Land sowie der Ausgestaltung des leistungsorientierten Plans.

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2009 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 14,3 Mio. EUR (Vorjahr: 14,6 Mio. EUR). In Höhe von 2,0 Mio. EUR (Vorjahr: 1,2 Mio. EUR) wurden überfinanzierte Pensionspläne ausgewiesen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 17 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

Die Erfassung und Bewertung von sonstigen Rückstellungen basiert auf Schätzungen der Wahrscheinlichkeit vom künftigen Abfluss von Leistungen unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten und Umständen, die zum Bilanzstichtag bekannt waren. Aufgrund dessen kann der Abfluss der tatsächlichen Leistungen von der Höhe der sonstigen Rückstellungen abweichen. Zum 31. Dezember 2009 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 12,9 Mio. EUR (Vorjahr: 19,1 Mio. EUR). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 18 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mit Hilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2009 betrug der Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten 9,0 Mio. EUR (Vorjahr: 10,0 Mio. EUR). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 23 dargestellt.

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Jahres. Die Abschlüsse der einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und der Joint Venture werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse und Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne aus konzerninternen Transaktionen werden im Rahmen der Konsolidierung in voller Höhe eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Beherrschung besteht dann, wenn die SAF-HOLLAND S.A. über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt oder auf andere Weise die Möglichkeit besitzt, die Finanz- und Geschäftspolitik einer Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Bei Unternehmenszusammenschlüssen nach dem 31. Dezember 2008 erfolgt die Einbeziehung unter Anwendung der Erwerbsmethode gem. IFRS 3 (überarbeitet 2008). Danach bemessen sich die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst. Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird am Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden entweder ergebniswirksam oder in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Nach der bisher angewandten Methode für die Bilanzierung von Unternehmenserwerben vor dem 1. Januar 2009 galten im Vergleich zu den oben bezeichneten Anforderungen folgende abweichende Grundsätze:

- Direkt dem Unternehmenserwerb zuordenbare Transaktionskosten stellten einen Teil der Anschaffungskosten dar.
- Der Anteil ohne beherrschenden Einfluss (früher als Minderheitsanteil bezeichnet) wurde zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.
- Eine bedingte Gegenleistung wurde nur dann erfasst, wenn der Konzern eine gegenwärtige Verpflichtung hatte, wenn mehr für einen Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als dagegen sprach und eine verlässliche Schätzung möglich war. Nachträgliche Anpassungen der bedingten Gegenleistung wirkten sich auf den Geschäfts- oder Firmenwert aus.
- Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen erfolgte eine gesonderte Erfassung einzelner Erwerbsvorgänge. Ein zusätzlich erworbener Anteil wirkte sich nicht auf den Geschäfts- oder Firmenwert aus dem vorangegangenen Erwerbsvorgang aus.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Venture

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Venture werden nach der At-Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Konzern durch Mitwirkung an der Finanz- und Geschäftspolitik maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung ausüben kann. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil zwischen 20 % und 50 % hält.

Der Konzern ist an Joint Venture in Form gemeinschaftlich geführter Unternehmen beteiligt. Danach besteht eine vertragliche Vereinbarung zwischen den Partnerunternehmen zur gemeinschaftlichen Führung der wirtschaftlichen Tätigkeiten der Unternehmen.

Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Joint Venture in den Konzernabschluss im Wege der At-Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr an der gemeinschaftlichen Führung beteiligt ist. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture eliminiert. Soweit Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Venture als zur Veräußerung bestimmt zu klassifizieren sind, werden die Anteile nicht mehr nach der At-Equity-Methode bewertet und in der Bilanz im Posten „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 27 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst am Tag des Geschäftsvorfalles mit dem gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Jegliche im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehenden Firmenwerte und jegliche am beizulegenden Zeitwert ausgerichteten Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs bilanziert und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden der Tochterunternehmen zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als Bestandteil des Eigenkapitals erfasst. Bei

Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst. Umrechnungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, die als Teil einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb qualifizieren, werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang ergebniswirksam erfasst. Aus den Umrechnungsdifferenzen dieser Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst.

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag entsprachen die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,43328 (Vorjahr: 1,40944) respektive EUR/CAD = 1,50353 (Vorjahr: 1,72236). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,39051 (Vorjahr: 1,46325) respektive EUR/CAD = 1,58479 (Vorjahr: 1,55788).

Firmenwert

Firmenwerte aus Unternehmenszusammenschlüssen werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet.

Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

In den Fällen, in denen der Firmenwert einen Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit darstellt und ein Teil des Geschäftsbereichs dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Firmenwert als Bestandteil des Buchwertes des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung des Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Firmenwertes wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzel erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet.

Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswertes, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt.

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Entwicklungskosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern Folgendes nachweisen kann:

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

Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

Bei Entwicklungskosten beginnt die Abschreibung mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbestimmter Nutzungsdauer differenziert.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen. Ferner werden die Nutzungsdauer und die Abschreibungsmethode bei immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die Abschreibungen werden unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswertes im Unternehmen entspricht.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer dieser immateriellen Vermögenswerte wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zu begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Für Marken wurde aufgrund der Erwartungen des Konzerns, die erworbenen Marken zukünftig auszubauen, eine unbestimmte Nutzungsdauer zugrunde gelegt. Hingegen wurde für erworbene immaterielle Vermögenswerte wie Technologie und Kundenbeziehung eine bestimmte wirtschaftliche Nutzungsdauer angenommen.

Die auf die immateriellen Vermögenswerte der Gruppe angewendeten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktiviere Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenetze	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungs- methode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–7 Jahre
Restnutzungs- dauer	21–37 Jahre	6–15 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	16–17 Jahre	1–7 Jahre

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

Herstellungskosten für selbst erstellte Sachanlagen umfassen neben Material- und Fertigungseinzelkosten auch zurechenbare Material- und Fertigungsgemeinkosten. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug besteht. Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden sofort als Aufwand erfasst.

Kosten für den Ersatz von Komponenten oder für Generalüberholungen von Sachanlagen werden aktiviert, sofern die Ansatzkriterien hierfür erfüllt sind.

Bei Vermögenswerten, die aus verschiedenen Komponenten mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern bestehen, werden die Komponenten mit den jeweiligen Nutzungsdauern getrennt voneinander abgeschrieben.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls prospektiv angepasst.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

	Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	5–50 Jahre	3–14 Jahre	3–10 Jahre

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder dem Abgang des Vermögenswertes kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswertes resultierenden Gewinne und Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswertes zugeordnet werden können und für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Leasingverhältnisse

Grundlage für die Klassifizierung von Leasingverhältnissen ist der Umfang, in welchem die mit dem Eigentum des Leasinggegenstandes verbundenen Risiken und Chancen beim Leasinggeber oder Leasingnehmer liegen.

Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken am Leasinggegenstand trägt, werden als Finanzierungsleasing behandelt. Dementsprechend aktiviert der Konzern das Leasingobjekt zum beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, und schreibt den Leasinggegenstand in der Folge über die geschätzte Nutzungsdauer oder die kürzere Vertragslaufzeit ab. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Alle übrigen Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftritt, werden als Operating-Leasing behandelt. In diesem Fall werden die Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ergebniswirksam erfasst.

Beteiligungen an At-Equity bilanzierten Unternehmen

Nach der At-Equity-Methode werden Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Venture in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des At-Equity bilanzierten Unternehmens erfasst. Im Periodenergebnis wird der Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens oder des Joint Venture gesondert ausgewiesen. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder des Joint Venture ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und ggf. in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Firmenwerte, die aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Joint Venture entstehen, sind in den fortgeführten Beteiligungsbuchwerten der assoziierten bzw. gemeinschaftlich geführten Unternehmen enthalten und werden weder planmäßig abgeschrieben noch separat auf Werthaltigkeit getestet.

Nach Anwendung der At-Equity-Methode stellt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung für die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Venture zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture wertgemindert sein könnten. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

Eine Überprüfung der Werthaltigkeit erfolgt bei Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich zum 1. Oktober eines jeden Geschäftsjahres. Wann immer darüber hinaus konkrete Anhaltspunkte auf eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine zusätzliche Überprüfung der Werthaltigkeit. Bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer sowie bei Sachanlagen und sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit nur bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte.

Eine Wertminderung wird ergebniswirksam erfasst, soweit der erzielbare Betrag des Vermögenswertes bzw. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert unterschreitet. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzielt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die geschätzten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt, das auf der Diskontierung künftiger Cashflows beruht. Zur Objektivierung der Ergebnisse werden Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse börsengehandelter Anteile an Unternehmen oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert herangezogen.

Sollte der Grund für eine in den Vorjahren erfasste Wertminderung wegfallen, wird der Buchwert des Vermögenswertes (der zahlungsmittelgenerierenden Einheit), mit Ausnahme des Firmenwertes, auf die neuerliche Schätzung des erzielbaren Betrages erhöht. Die Erhöhung des Buchwertes ist dabei auf den Wert beschränkt, der sich ergeben hätte, wenn für den Vermögenswert (die zahlungsmittelgenerierende Einheit) in den Vorjahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Die vorzunehmende Wertaufholung erfolgt ergebniswirksam.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designed wurden, klassifiziert.

Finanzielle Verbindlichkeiten im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als andere finanzielle Verbindlichkeit klassifiziert.

Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit dem erstmaligen Ansatz fest. Umwidmungen werden, sofern sie zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen.

Beim erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden nur dann saldiert in der Konzernbilanz ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Realisierung des betreffenden Vermögenswertes die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Mit Ausnahme von derivativen Finanzinstrumenten wurden zum Bilanzstichtag Finanzinvestitionen weder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, noch als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen klassifiziert, noch wurden finanzielle Verbindlichkeiten als finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Originäre Finanzinstrumente

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind. Kredite und Forderungen umfassen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Konzern.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und keiner anderen Kategorie zugeordnet sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene Finanzinvestitionen zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste nach Abzug von Ertragsteuereffekten in der Position „Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ erfasst werden. Zu dem Zeitpunkt, an dem die Finanzinvestition ausgebucht oder an dem eine Wertminderung für die Finanzinvestition festgestellt wird, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch Bezugnahme auf den an der Börse notierten Geldkurs am Bilanzstichtag ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt

besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden geschätzt. Ist kein aktiver Markt vorhanden und können die beizulegenden Zeitwerte nicht zuverlässig geschätzt werden, erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Finanzielle Verbindlichkeiten und verzinsliche Darlehen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Amortisation sowie die Ausbuchung von Schulden werden ergebniswirksam erfasst.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden sowohl zu dem Zeitpunkt, zu dem der entsprechende Vertrag abgeschlossen wird, als auch in den Folgeperioden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Im Konzern werden als derivative Finanzinstrumente Zinsswaps sowie Verlängerungsoptionen für diese Zinsswaps eingesetzt. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswapkontrakten wird unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt.

Die im Konzern eingesetzten Sicherungsgeschäfte wurden als Absicherung von Cashflows (Cashflow-Hedges) klassifiziert. Mittels eines Cashflow-Hedges werden künftige Zahlungsströme aus in der Bilanz angesetzten Vermögenswerten und Schulden oder aus mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden geplanten Transaktionen gegen Schwankungen abgesichert.

Zu Beginn einer Sicherungsbeziehung legt der Konzern im Rahmen der Zielsetzungen des Risikomanagements sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Strategie im Hinblick auf die Absicherung fest. Der Konzern setzt derivative Finanzinstrumente ausschließlich zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken ein, bei denen jeweils ein konkreter Bezug zu einem entsprechenden Grundgeschäft vorhanden ist. Die Sicherungsbeziehungen werden fortlaufend dahingehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hochwirksam waren.

Sicherungsgeschäfte, die der Absicherung der Cashflows dienen und die die strengen Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllen, werden wie folgt bilanziert:

Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird unter Berücksichtigung von latenten Steuern direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, zum Beispiel in der abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder in der ein geplanter Verkauf oder Kauf durchgeführt wird. Wird mit dem Eintritt der vorhergesehenen Transaktion nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge im Periodenergebnis erfasst.

Derivative Finanzinstrumente, die nicht die Kriterien für eine Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllen, sind zwingend als „zu Handelszwecken gehalten“ einzustufen und damit erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu erfassen. Im Konzern erfüllen die

Verlängerungsoptionen für Zinsswaps nicht die Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen.

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, vorliegen. Für zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen liegen dann objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor, wenn der beizulegende Zeitwert nachhaltig oder signifikant unter den Buchwert fällt. Sofern ein solcher Vermögenswert wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Verlust erfolgswirksam gebucht.

Eine Wertaufholung zu einem späteren Zeitpunkt wird bei zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten nicht erfolgswirksam, sondern über das Eigenkapital rückgängig gemacht. Wertaufholungen bei Fremdkapitalinstrumenten, die objektiv nach dem Zeitpunkt der Erfassung der Wertberichtigung eingetreten sind, werden erfolgswirksam erfasst.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn der Konzern die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte verliert, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der erwartete, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung sowie der notwendigen Vertriebskosten.

Kosten, die angefallen sind, um Vorräte an ihren derzeitigen Ort zu bringen und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen, wurden wie folgt bilanziert:

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	– Anschaffungskosten auf Basis eines gewogenen Durchschnitts
fertige und unfertige Erzeugnisse	– direkt zuordenbare Material- und Fertigungskosten bzw. Leistungen sowie angemessene Teile der Fertigungsgemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten und produktionsbezogenen Verwaltungskosten

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten.

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen sind mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten zu bewerten. 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. Dies ist nur dann der Fall, wenn die Veräußerung höchstwahrscheinlich und der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräußerbar ist. Das Management muss die Veräußerung beschlossen haben, die erwartungsgemäß innerhalb von einem Jahr ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung erfolgen muss.

Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird ergebniswirksam nach Abzug der Erstattung ausgewiesen. Ist der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Finanzaufwand erfasst.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für jeden einzelnen Plan zum Ende der vorherigen Berichtsperiode den höheren der beiden Beträge aus 10% der leistungsorientierten Verpflichtung oder des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens übersteigt. Diese Gewinne oder Verluste werden über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Arbeitnehmer realisiert.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaft verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderung eines Pensionsplanes unverfallbar werden, ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens, abzüglich des noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands

und zu- bzw. abzüglich der noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne bzw. Verluste. Der Wert eines Vermögenswertes beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Im nordamerikanischen Teilkonzern bestehende Verpflichtungen zur Zahlung von medizinischen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden wegen ihres Versorgungscharakters den Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen zugeordnet.

Beitragsorientierte Pensionspläne

Verpflichtungen des Konzerns aus beitragsorientierten Versorgungsplänen werden ergebniswirksam innerhalb des betrieblichen Ergebnisses erfasst. Der Konzern hat nach Zahlung der Beiträge keine weiteren Verpflichtungen hieraus.

Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Konzern gewährt seinen Mitarbeitern in Europa die Möglichkeit zum Abschluss eines Altersteilzeitvertrags. Es wird das sogenannte Blockmodell verwendet. Die aus dem Altersteilzeitmodell bestehende Verpflichtung wird in Höhe des Barwertes der voraussichtlichen Zahlungen aus abgeschlossenen Altersteilzeitverträgen vollständig ergebniswirksam zurückgestellt.

Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

Der Konzern gewährt einer Anzahl von Mitarbeitern in Europa Jubiläumsleistungen für deren Betriebszugehörigkeit. Die entsprechenden Verpflichtungen werden mit Hilfe der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt.

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden grundsätzlich auf temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz sowie für steuerliche Verlust- und Zinsvorträge angesetzt, mit Ausnahme

- der passiven latenten Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Firmenwertes und der aktiven sowie passiven latenten Steuern aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswertes oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und

- der latenten Steuern aus temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Venture stehen, nicht angesetzt werden dürfen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Aktive latente Steuern werden nur angesetzt, sofern es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der der Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen. Dabei werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht im Periodenergebnis, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Ertragsrealisierung

Erträge werden grundsätzlich erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung abzüglich Skonti, Rabatten, Umsatzsteuern und anderer Abgaben bewertet. Erträge aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt in der Regel mit Lieferung der Waren und Erzeugnisse ein. Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode). Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches des Konzerns auf Zahlung erfasst.

2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgender Ausnahme:

Zum 1. Januar 2009 sind die nachfolgenden Standards und Interpretationen im Konzernabschluss der Gruppe grundsätzlich erstmalig anwendbar bzw. erstmalig freiwillig angewendet worden:

- IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung: Ausübungsbedingungen und Annullierungen trat am 1. Januar 2009 in Kraft
- IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitet) und IAS 27 Konzern- und Einzelabschlüsse (überarbeitet), einschließlich der Folgeänderungen in IFRS 7, IAS 21, IAS 28, IAS 31 und IAS 39, traten am 1. Juli 2009 in Kraft (vorzeitig angewandt)

- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben trat am 1. Januar 2009 in Kraft
- IAS 1 Darstellung des Abschlusses trat am 1. Januar 2009 in Kraft
- IAS 23 Fremdkapitalkosten (überarbeitet) trat am 1. Januar 2009 in Kraft
- IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung und IAS 1 Darstellung des Abschlusses: Kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen trat am 1. Januar 2009 in Kraft
- IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Geeignete Grundgeschäfte trat am 1. Juli 2009 in Kraft (vorzeitig angewandt)
- IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate und IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 30. Juni 2009 beginnen (vorzeitig angewandt)
- IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme trat am 1. Juli 2008 in Kraft
- IFRIC 16 Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb trat am 1. Oktober 2008 in Kraft
- Verbesserungen zu IFRS 2008

Sofern aus der Anwendung eines Standards oder einer Interpretation wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns resultieren, werden diese Auswirkungen nachfolgend näher erläutert.

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitet) und IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse (überarbeitet)

Der Konzern hat beide Standards zum 1. Januar 2009 angewandt. Der überarbeitete Standard IFRS 3 führt wesentliche Änderungen in der bilanziellen Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen ein, die sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwertes, auf die Ergebnisse des Berichtszeitraums, in dem ein Unternehmenserwerb erfolgt ist, und auf künftige Ergebnisse auswirken werden. IAS 27 (überarbeitet) schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen (ohne Verlust der Beherrschung) als Eigenkapitaltransaktion bilanziert wird. Deshalb wird aus einer solchen Transaktion weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust entstehen. Außerdem werden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf Mutterunternehmen und Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregelungen bei Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Die Auswirkungen aus der Anwendung dieser Standards werden in der Anhangsangabe 3 dargestellt.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

Der geänderte Standard sieht zusätzliche Angaben über die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte und das Liquiditätsrisiko vor. Die Änderung verlangt eine quantitative Analyse der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten auf Grundlage einer dreistufigen Hierarchie für jede Klasse von Finanzinstrumenten, die zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden. Zusätzlich ist nun bei Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3 eine Überleitung von Anfangs- auf Endsaldo vorgeschrieben sowie Angaben zu wesentlichen Umgliederungen zwischen den Stufen 1 und 2 der Ermittlungshierarchie. Mit der Änderung werden ferner die Anforderungen für Angaben von Liquiditätsrisiken in Bezug auf Geschäftsvorfälle, die sich auf Derivate beziehen, und von für Zwecke des Liquiditätsmanagements eingesetzten Vermögenswerten klargestellt. Die zusätzlichen Angaben aus der Anwendung dieses Standards werden in Anhangsangabe 23 dargestellt.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Der überarbeitete Standard verlangt separate Darstellungen für Eigenkapitalveränderungen, die aus Transaktionen mit den Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner entstehen, und andere Eigenkapitalveränderungen. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung umfasst folglich lediglich Details zu Geschäftsvorfällen mit Anteilseignern, während andere Eigenkapitalveränderungen in Summe in Form einer Überleitung für einzelne Eigenkapitalbestandteile gezeigt werden. Zudem führt der Standard eine Gesamtergebnisrechnung ein, in der sämtliche in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Ertrags- und Aufwandsposten sowie alle erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Ergebnisbestandteile entweder in einer einzigen Aufstellung oder in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt werden. Der Konzern hat entschieden, eine einzige Aufstellung vorzulegen. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird künftig als Gesamtperiodenerfolgsrechnung bezeichnet und um den Bestandteil „Erfolgsneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs“ erweitert. Die Darstellung der Vergleichsperiode wurde entsprechend angepasst.

Verbesserungen zu IFRS

Das IASB veröffentlichte im Mai 2008 einen Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS-Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Der Sammelstandard sieht für jeden geänderten IFRS eine eigene Übergangsregelung vor. Die Anwendung bestimmter Neuregelungen führte zwar zur Änderung der Rechnungslegungsmethoden, ergab jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

2.5 Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards

Im Geschäftsjahr 2009 hat das International Accounting Standards Board (IASB) weitere für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante Standards verabschiedet, die in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise von der Europäischen Union noch nicht anerkannt sind. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IFRS 9 Finanzinstrumente

Das IASB hat am 12. November 2009 einen neuen IFRS zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten herausgegeben. Die Veröffentlichung stellt den Abschluss des ersten Teils eines dreiphasigen Projekts zur Ersetzung von IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung durch einen neuen Standard dar. Mit IFRS 9 werden neue Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten eingeführt. Nach IFRS 9 werden alle Finanzinstrumente, die derzeit in den Anwendungsbereich von IAS 39 fallen, in zwei Klassifizierungskategorien aufgeteilt – diejenigen Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, und diejenigen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Die Klassifizierung wird festgelegt, wenn der finanzielle Vermögenswert erstmalig angesetzt wird, das heißt, wenn das Unternehmen Gegenpartei der vertraglichen Vereinbarungen des Instruments wird. Die Vorschriften müssen ab dem 1. Januar 2013 angewendet werden; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die derzeitigen Änderungen gemäß IFRS 9 haben Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung gewisser Finanzinstrumente des Konzerns. Ein wesentlicher Einfluss auf die Darstellung des Konzernabschlusses ist derzeit jedoch nicht zu erwarten.

IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die Änderungen zu IAS 24 wurden am 4. November 2009 veröffentlicht. Mit dem überarbeiteten Standard wurde die Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person verdeutlicht. Die Neuregelungen des IAS 24 treten für jährliche Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung der überarbeiteten Fassung einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Abschlusses haben wird.

Verbesserungen zu IFRS

Das IASB veröffentlichte im April 2009 einen weiteren Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS-Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Der Sammelstandard sieht für jeden geänderten IFRS eine eigene Übergangsregelung vor. Die Änderungen sind erstmalig für Geschäftsjahre verpflichtend anwendbar, die am oder nach dem 1. Januar/1. Juli 2010 beginnen. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung der Änderungen einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Abschlusses haben wird.

3 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Akquisitionen 2009

Vor dem Hintergrund, die Aktivitäten in China zu konsolidieren und strategisch weiter auszubauen, wurde durch Anteilsübertragungsverträge der wechselseitige Verkauf der Geschäftsanteile an den assoziierten Unternehmen SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. („Yantai“) und Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. („Jinan“) zwischen der SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, und der AL-KO Kober AG, Kötz, vereinbart.

Der Konzern hat am 1. April 2009 die verbleibenden 51,5% der stimmberechtigten Anteile an Jinan im Rahmen eines sukzessiven Anteilserwerbes erworben. Vor dem Erwerb wurde das Unternehmen als assoziiertes Unternehmen nach der At-Equity-Methode bilanziert, da der Konzern bereits 48,5% der stimmberechtigten Anteile hielt. Der Erwerb erfolgte im Rahmen eines Anteilstauschs zzgl. einer Barzahlung. Der Konzern hat im Gegenzug seinen 49,0%igen Anteil an Yantai an den Verkäufer übertragen.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Jinan stellten sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sachanlagen	871
Vorräte	1.932
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.288
Sonstige Vermögenswerte	119
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.942
	10.152
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	767
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	315
Sonstige Verbindlichkeiten	1.600
	2.682
Nettovermögen	7.470
Zeitwert der zuvor gehaltenen Anteile (48,5%)	-4.370
Firmenwert aus dem Unternehmenszusammenschluss	1.541
Gesamt-Gegenleistung	4.641

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf TEUR 5.288. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf TEUR 5.667. Der gesamte vertraglich festgelegte Betrag ist voraussichtlich in Höhe von TEUR 379 uneinbringlich.

Die gesamte Gegenleistung in Höhe von insgesamt TEUR 4.641 setzt sich aus einer Barzahlung in Höhe von TEUR 839 sowie dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Anteile in Höhe von TEUR 3.802 zusammen.

Mittelzufluss aufgrund des Unternehmenserwerbs:

TEUR	
Gesamt-Gegenleistung	-4.641
Beizulegender Zeitwert der hingegebenen Anteile	3.802
Nettozahlungsmittel des erworbenen Unternehmens	1.942
Nettomittelzufluss	1.103

Aufgrund der frühzeitigen Anwendung von IFRS 3 wurde aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert des vor dem Kauf gehaltenen Anteils an Jinan ein Gewinn von TEUR 971 in den Finanzerträgen erfasst. Die Auswirkung der vorzeitigen Anwendung auf das Ergebnis je Aktie beträgt EUR 0,05.

Jinan hat seit dem Erwerbszeitpunkt 0,4 Mio. EUR zum Periodenergebnis und 3,0 Mio. EUR zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätte sich das Ergebnis um weitere 0,5 Mio. EUR und die Umsatzerlöse um weitere 2,7 Mio. EUR erhöht. Diese Pro-forma-Angaben dienen lediglich der Vergleichbarkeit. Sie stellen nicht unbedingt die tatsächlichen Periodenergebnisse und Umsatzerlöse dar, die realisiert worden wären, wenn der Unternehmenszusammenschluss zum 1. Januar 2009 abgeschlossen gewesen wäre, und dienen nicht als Indikator für zukünftige Umsätze und Ergebnisse.

Der oben angesetzte steuerlich nicht abzugsfähige Firmenwert resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus der Zusammenfassung der Vermögenswerte und Aktivitäten von Jinan mit denen des Konzerns. Der Firmenwert wurde der Business Unit Trailer Systems zugeordnet. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten in Höhe von TEUR 20 wurden als Aufwand der laufenden Periode erfasst.

Akquisitionen 2008

Erwerb des Stützwindengeschäftes von Austin-Westran

Die Gruppe hat am 1. April 2008 das Stützwindengeschäft der Austin-Westran Machinery Co., Ltd. erworben. Neben dem Erwerb des nordamerikanischen Geschäfts wurde die Stützwindenproduktion in Xiamen, Südchina, übernommen.

Zum Erwerbszeitpunkt stellten sich die beizulegenden Zeitwerte sowie die entsprechenden Buchwerte der identifizierten Vermögenswerte und Schulden wie folgt dar:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt	Buchwert
Technologie	393	–
Kundenbeziehungen	6.921	–
Sachanlagen	1.979	1.819
Vorräte	2.657	2.395
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.539	2.539
Sonstige Vermögenswerte	116	116
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	67	67
	14.672	6.936
Finanzverbindlichkeiten	644	644
Latente Steuerschulden	983	–
Sonstige Rückstellungen	176	176
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.064	2.064
	3.867	2.884
Nettovermögen	10.805	4.052

Die Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses betragen TEUR 10.805 und umfassen Anschaffungskosten (TEUR 10.420) sowie direkt dem Erwerb zuzurechnende Kosten (TEUR 385).

Mittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs:

TEUR

Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses	-10.805
Nettozahlungsmittel des erworbenen Unternehmens	67
Nettomittelabfluss	-10.738

Das Stützwindengeschäft von Austin-Westran wurde erstmals zum 1. April 2008 in den Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. einbezogen. Der Konzernumsatz erhöhte sich aufgrund des Erwerbs des Stützwindengeschäfts von Austin-Westran um 6,8 Mio. EUR. Das Periodenergebnis stieg um 0,2 Mio. EUR.

Erwerb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH (vormals: Georg Fischer Verkehrstechnik GmbH)

Am 6. Oktober 2008 erwarb der Konzern alle Anteile an der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH. Durch den Erwerb kann die SAF-HOLLAND S.A. ihre Marktposition im Bereich der Sattelkupplungen weltweit ausbauen.

Zum Erwerbszeitpunkt stellten sich die beizulegenden Zeitwerte sowie die entsprechenden Buchwerte der identifizierten Vermögenswerte und Schulden wie folgt dar:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt	Buchwert
Technologie	1.728	-
Marke	940	-
Kundenbeziehungen	22.541	-
Lizenzen und Software	1.015	-
Sachanlagen	1.100	1.100
Latente Steueransprüche	169	169
Vorräte	9.356	8.826
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.246	11.246
Sonstige Vermögenswerte	677	677
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	119	119
	48.891	22.137
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.249	1.249
Latente Steuerschulden	20	-
Sonstige Rückstellungen	166	166
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.735	4.735
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	768	768
Sonstige Verbindlichkeiten	1.627	1.627
	8.565	8.545
Nettovermögen	40.326	13.592

Die Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses betragen TEUR 40.326 und umfassen Anschaffungskosten (TEUR 39.172) sowie direkt dem Erwerb zuzurechnende Kosten (TEUR 1.154).

Mittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs:

TEUR	
Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses	-40.326
Nettozahlungsmittel des erworbenen Unternehmens	119
Sonstige Schulden	346
Nettomittelabfluss	-39.861

Ein Teil des Kaufpreises in Höhe von TEUR 346 wurde im Geschäftsjahr 2009 gezahlt.

Die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde erstmals zum 6. Oktober 2008 in den Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. einbezogen. Der Konzernumsatz erhöhte sich aufgrund dieses Erwerbes um 16,3 Mio. EUR. Das Periodenergebnis stieg um 1,0 Mio. EUR.

Wären beide Akquisitionen bereits zum 1. Januar 2008 einbezogen worden, wären das Ergebnis um 2,2 Mio. EUR und der Umsatz des Konzerns um weitere 52,8 Mio. EUR höher ausgefallen. Diese Pro-forma-Angaben dienen lediglich der Vergleichbarkeit. Sie stellen nicht unbedingt die tatsächlichen Umsätze dar, die realisiert worden wären, wenn die Unternehmenszusammenschlüsse zum 1. Januar 2008 abgeschlossen gewesen wären, und dienen nicht als Indikator für zukünftige Umsätze.

4 SEGMENTINFORMATION

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in kundenbezogene Geschäftseinheiten (Business Units) organisiert und verfügt über folgende drei berichtspflichtige Geschäftssegmente:

Trailer Systems

Dieses Segment konzentriert sich auf die Herstellung und den Vertrieb von Achsensystemen, Federungssystemen, Königszapfen und Kupplungen, Stützwinden sowie sonstigen Komponenten für die Trailerindustrie.

Powered Vehicle Systems

Dieses Segment konzentriert sich auf die Herstellung und den Vertrieb von Komponenten wie z.B. Sattelkupplungen, Federungssystemen und Schleppachsen für schwere Nutzfahrzeuge der Lkw-, Bus-, Wohnmobil- und Campingfahrzeugindustrie.

Aftermarket

In diesem Segment werden Komponenten vertrieben wie z.B. Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch angetriebene Nutzfahrzeuge sowie bestimmte Spezialprodukte. Zu den Spezialprodukten zählen agrarwirtschaftliche nicht angetriebene Bodenbelüftungsanlagen, ausgehend von patentiertem Design und Technologie. Diese Produkte finden Anwendung auf Golf- und Sportplätzen, Weingütern, auf nicht bestelltem Land und bei Entsorgung von flüssigem landwirtschaftlichem Abfall.

Das Betriebsergebnis der Geschäftseinheiten wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Entwicklung der Segmente wird anhand des bereinigten Betriebsergebnisses bewertet. Dabei kann die Ermittlung des Betriebsergebnisses in bestimmter Hinsicht vom Konzernabschluss abweichen, da Sondereffekte wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt werden (siehe folgende Tabelle). Die Konzernfinanzierung (einschließlich Finanzaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragsteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Es bestehen keine intersegmentären Umsatzerlöse.

Die Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten EBIT stellt sich wie folgt dar:

TEUR	2009	2008
Betriebliches Ergebnis	-29.713	3.585
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-99	453
EBIT	-29.812	4.038
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	7.489	6.542
Wertminderungsaufwand	16.903	19.034
Step-up Vorräte aus PPA	-	809
Restrukturierungs- und Integrationskosten	6.900	10.753
Bereinigtes EBIT	1.480	41.176

Segmentinformationen für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember:

		2009				
		Business Units				
TEUR	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert	
	Umsatzerlöse	175.126	98.311	146.181	–	419.618
1) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR -2.850) sind keiner Business Unit zugeordnet.	Umsatzkosten	-178.181	-77.424	-92.916	-2.850 ¹⁾	-351.371
	Bruttoergebnis	-3.055	20.887	53.265	-2.850	68.247
	Bruttomarge	-1,7%	21,2%	36,4%	–	16,3%
2) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR -4.050), die Effekte aus den Holdings (TEUR -3.254), Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen (TEUR -639), die keinem Segment zugeordnet sind.	Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen und Wertminderungs-					
	aufwendungen	-41.399	-10.639	-38.078	-7.943 ²⁾	-98.059
3) Bereinigungen in den Business Units betreffen Effekte aus der PPA und enthalten Abschreibungen (TEUR 7.489). Des Weiteren ist der Wertminderungsaufwand (TEUR 16.903) enthalten.	Bereinigungen	17.498 ³⁾	4.422 ³⁾	2.472 ³⁾	6.900 ⁴⁾	31.292
	Bereinigtes EBIT	-26.956	14.670	17.659	-3.893	1.480
	Bereinigte EBIT-Marge	-15,4%	14,9%	12,1%	–	0,4%
4) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR 6.900) sind keiner Business Unit zugeordnet.	Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte					
	Vermögenswerte	-27.564	-7.236	-4.758	–	-39.558
5) Die assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture FWI S.A. (TEUR 5.249), Lakeshore Air LLP (TEUR 503), SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. (TEUR 1.007) und Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. (TEUR 45) werden auf Ebene des Konzerns ausgewiesen.	davon Wertminderungsaufwendungen	-13.963	-2.658	-282	–	-16.903
	Vermögenswerte					
	Finanzanlagen, bilanziert nach der Equity-Methode	–	–	–	6.804 ⁵⁾	6.804
	Investitionen	6.905	1.725	191	–	8.821
6) Die Vermögenswerte der Business Units enthalten nicht die Anteile der assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture (TEUR 6.804), latente Steueransprüche (TEUR 16.686) und Ertragsteuerforderungen (TEUR 821), da diese auf Konzernebene gesteuert werden.	Vermögenswerte des operativen Segments	222.555	81.728	129.504	24.311 ⁶⁾	458.098

TEUR	2008				Konsolidiert
	Business Units			Anpassungen/ Eliminierungen	
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket		
Umsatzerlöse	527.873	102.311	168.582	–	798.766
Umsatzkosten	-477.484	-87.157	-109.050	-6.586 ¹⁾	-680.277
Bruttoergebnis	50.389	15.154	59.532	-6.586	118.489
Bruttomarge	9,5%	14,8%	35,3%	–	14,8%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungs- kosten, Forschungs- und Entwicklungs- kosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen und Wertminderungs- aufwendungen	-54.246	-15.908	-36.233	-8.064 ²⁾	-114.451
Bereinigungen	16.164 ³⁾	7.956 ³⁾	2.265 ³⁾	10.753 ⁴⁾	37.138
Bereinigtes EBIT	12.307	7.202	25.564	-3.897	41.176
Bereinigte EBIT-Marge	2,3%	7,0%	15,2%	–	5,2%
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-25.531	-9.767	-3.697	–	-38.995
davon Wertminderungsaufwendungen	-12.539	-6.495	–	–	-19.034
Vermögenswerte					
Finanzanlagen, bilanziert nach der Equity-Methode	3.547 ⁵⁾	–	–	7.499 ⁵⁾	11.046
Investitionen	15.228	4.013	4.496	–	23.737
Vermögenswerte des operativen Segments	294.651	79.789	136.818	26.114 ⁶⁾	537.372

1) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR -6.586) sind keiner Business Unit zugeordnet.

2) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR -4.167), die Effekte aus den Holdings (TEUR -3.530), Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen (TEUR -54) und sonstige Aufwendungen (TEUR -313) sind keiner Business Unit zugeordnet.

3) Bereinigungen in den Business Units betreffen Effekte aus der PPA und enthalten Abschreibungen (TEUR 6.542) und Aufwendungen aus Step-up von Vorräten (TEUR 809). Des Weiteren ist der Wertminderungsaufwand (TEUR 19.034) enthalten.

4) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR 10.753) sind keiner Business Unit zugeordnet.

5) Das assoziierte Unternehmen Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. wird der Business Unit Trailer Systems zugeordnet. Die assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture FWI S.A. (TEUR 5.756), Lakeshore Air LLP (TEUR 596), SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. (TEUR 1.057) und Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. (TEUR 90) werden auf Ebene des Konzerns ausgewiesen.

6) Die Vermögenswerte der Business Units enthalten nicht die Anteile der assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture (TEUR 7.499), latente Steueransprüche (TEUR 16.264) und Ertragsteuerforderungen (TEUR 2.351), da diese auf Konzernebene gesteuert werden.

Geografische Informationen werden für die Regionen „Europa“ und „Nordamerika“ dargestellt.

Das Geschäft in der Region Europa umfasst die Herstellung und den Verkauf von Achsen und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger. Der Konzern bietet in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für den Sekundärmarkt für alle Anhängersysteme und Nutzfahrzeuge an. Durch den Erwerb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Vorjahr zählen zum Geschäft in Europa auch die Herstellung und der Verkauf von Sattelkupplungen.

In Nordamerika ist der Konzern Hersteller und Verkäufer von Kernelementen für die Auflieger- und Anhänger-, Lkw-, Bus- und Campingfahrzeugindustrie. Der Konzern bietet in dieser Region Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden und Anhängerkupplungen an. In Nordamerika liefert der Konzern zudem Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	2009	2008
Erlöse von externen Kunden		
Europa	196.698	530.168
Nordamerika	198.913	239.652
Sonstige	24.007	28.946
Gesamt	419.618	798.766

TEUR	31.12.09	31.12.08
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	174.513	200.698
Nordamerika	111.125	124.391
Sonstige	13.769	7.795
Gesamt	299.407	332.884

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen den Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, Beteiligungen, die nach der At-Equity-Methode bewertet werden, und sonstige langfristige Vermögenswerte, sofern sie nicht aus der Finanzierung von Pensionsverpflichtungen resultieren.

Im Berichtsjahr hat kein Kunde den Umsatzanteil in Höhe von 10 % des Gesamtumsatzes erreicht. Im Vorjahr waren Erlöse in Höhe von TEUR 100.593 auf einen Kunden zurückzuführen. Diese Verkäufe sind im Bereich Trailer Systems ausgewiesen.

5 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten bestehen hauptsächlich aus Materialaufwendungen in Höhe von TEUR 256.270 (Vorjahr: TEUR 523.938), Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 57.450 (Vorjahr: TEUR 82.327), Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 12.781 (Vorjahr: TEUR 12.002), Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 2.850 (Vorjahr: TEUR 6.586) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 130 (Vorjahr: TEUR 88).

6 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

6.1 Sonstige betriebliche Erträge

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge ist hauptsächlich auf Einmaleffekte im Vorjahr aus Versicherungsentschädigungen in Höhe TEUR 1.431 sowie Erträge aus dem Abgang von Sachanlagen in Höhe von TEUR 503 zurückzuführen.

6.2 Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich größtenteils aus Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 16.565 (Vorjahr: TEUR 20.251), Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 455 (Vorjahr: TEUR 689), Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 564 (Vorjahr: TEUR 599) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 3.297 (Vorjahr: TEUR 2.507) zusammen.

6.3 Allgemeine Verwaltungskosten

Der Verwaltungsaufwand enthält hauptsächlich Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 13.583 (Vorjahr: TEUR 16.134), Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 3.545 (Vorjahr: TEUR 3.320), Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 2.165 (Vorjahr: TEUR 1.979) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.203 (Vorjahr: TEUR 647).

6.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich größtenteils aus Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 5.473 (Vorjahr: TEUR 6.897), Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 637 (Vorjahr: TEUR 430) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.878 (Vorjahr: TEUR 1.709) sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 50 (Vorjahr: TEUR 158) zusammen. Im Geschäftsjahr wurden erstmalig Aufwendungen für Entwicklung in Höhe von TEUR 967 aktiviert.

6.5 Finanzergebnis

Der Anstieg der Finanzerträge in Höhe von TEUR 2.522 resultiert im Wesentlichen aus dem wechselseitigen Verkauf der Geschäftsanteile an den assoziierten Unternehmen SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. und Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. in Höhe von TEUR 1.886 (siehe Anhangangaben 3 und 15) sowie aus Wertänderungen des ineffektiven Teils der als Sicherungsinstrumente eingesetzten Zinsswaps in Höhe von TEUR 952 (Vorjahr: Finanzaufwendungen TEUR -1.277).

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2009	2008
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen	-21.388	-16.655
Transaktionskosten	-3.280	-4.491
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-1.261	-347
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-2.317	-5.034
Sonstige	-1.372	-666
Gesamt	-29.618	-27.193

Transaktionskosten in Höhe von TEUR 3.280 (Vorjahr: TEUR 4.491) beinhalten sowohl Beratungskosten, Waiverkosten und Kosten der Stillhaltevereinbarungen im Zusammenhang mit den unterjährigen Refinanzierungsverhandlungen in Höhe von TEUR 2.798 als auch die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren in Höhe von TEUR 482. Im Vorjahr wurde ein Teil der Transaktionskosten aufgrund der erwarteten Refinanzierung in 2009 und der entsprechend angepassten Restlaufzeit der Darlehen ergebniswirksam erfasst.

Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten resultieren aus der Änderung der beizulegenden Zeitwerte der Verlängerungsoptionen für die Zinsswaps in Höhe von TEUR 2.317 (Vorjahr: TEUR 3.757). Im Vorjahr wurde hier der ineffektive Teil der als Sicherungsinstrumente eingesetzten Zinsswaps in Höhe von TEUR 1.277 erfasst.

6.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2009	2008
Löhne und Gehälter	-82.010	-111.264
Sozialversicherungsbeiträge	-10.009	-13.451
Aufwendungen für Pensionen	-1.052	-894
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses ¹⁾	-3.393	-7.878
Gesamt	-96.464	-133.487

1) Die Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sind Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer enthalten Aufwendungen für Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von TEUR 5.228 (Vorjahr: TEUR 5.813).

6.7 Abschreibungen

In 2009 entfallen die Abschreibungen auf unten angegebene Funktionsbereiche:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen	Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Umsatzkosten	-12.781	-130	-12.911
Vertriebskosten	-564	-3.297	-3.861
Verwaltungskosten	-2.165	-1.203	-3.368
Forschungs- und Entwicklungskosten	-637	-1.878	-2.515
Wertminderung Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	–	-16.903	-16.903
Gesamt	-16.147	-23.411	-39.558

In 2008 entfielen die Abschreibungen auf unten angegebene Funktionsbereiche:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen	Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Umsatzkosten	-12.002	-88	-12.090
Vertriebskosten	-599	-2.507	-3.106
Verwaltungskosten	-1.979	-647	-2.626
Forschungs- und Entwicklungskosten	-430	-1.709	-2.139
Wertminderung Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	-	-19.034	-19.034
Gesamt	-15.010	-23.985	-38.995

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf TEUR 7.489 (Vorjahr: TEUR 6.542).

6.8 Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

Diese Position beinhaltet Wertminderungen auf die Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Trailer Systems“ in Höhe von TEUR 11.122 (Vorjahr: TEUR 9.972). Der Firmenwert des Segments „Powered Vehicle Systems“ wurde bereits im Vorjahr in voller Höhe abgeschrieben (TEUR 6.024). Des Weiteren sind Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 5.781 (Vorjahr: TEUR 3.038) vorgenommen worden. Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 8 enthalten.

7 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2009	2008
Tatsächliche Ertragsteuern	-1.905	-5.859
Latente Ertragsteuern	8.935	3.065
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	7.030	-2.794

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2009 endende Geschäftsjahr beträgt 12,57 % (Vorjahr: -12,59 %). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen dem ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des gegenüber dem Vorjahr unveränderten Konzernsteuersatzes von 28,59 % dar. Für die deutschen Gesellschaften wurde wie im Vorjahr mit einem Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,10 % bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83 % (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,27 % kalkuliert. Im nordamerikanischen Teilkonzern kamen unverändert zum Vorjahr ein Bundessteuersatz von 35,00 % und ein Landessteuersatz von 1,10 % zur Anwendung.

TEUR	2009	2008
Ergebnis vor Steuern	-55.943	-22.190
Ertragsteuer auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 28,59%	15.994	6.344
Nicht angesetzte Zinsvorträge	-5.124	-3.295
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-1.232	-1.468
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	20	535
Wertminderung Firmenwert	-3.180	-4.573
Sonstiges	552	-337
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 12,57% (Vorjahr: -12,59%)	7.030	-2.794

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern-Periodenergebnis	
	31.12.09	31.12.08	2009	2008
Latente Ertragsteuerschulden				
Immaterielle Vermögenswerte	-31.483	-34.163	2.539	1.481
Sachanlagen	-10.349	-11.266	851	-84
Vorräte	-8	-19	11	47
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	-390	-357	-27	13
Sonstige Vermögenswerte	-475	-601	119	193
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-921	-	-921	-
Sonstige	-1.262	-1.237	-83	198
	-44.888	-47.643		
Latente Ertragsteueransprüche				
Vorräte	1.232	1.449	-230	229
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4.396	4.237	187	-1.224
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-	3.848	-	150
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	916	1.660	-107	288
Sonstige Rückstellungen	1.535	1.220	343	-285
Steuerlicher Verlustvortrag	6.785	2.971	3.739	-2.974
Steuerlicher Zinsvortrag	10.517	8.241	2.280	4.190
Sonstige	2.498	2.105	234	843
	27.879	25.731		
Latenter Ertragsteuerertrag			8.935	3.065

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von TEUR 11.193 (Vorjahr: TEUR 9.467) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von TEUR 16.686 (Vorjahr: TEUR 16.264) sowie latente Steuerschulden in Höhe von TEUR 33.695 (Vorjahr: TEUR 38.176) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von TEUR 79.761 (Vorjahr: TEUR 26.816), welche begrenzt/unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge in Höhe von TEUR 57.129 (Vorjahr: TEUR 17.614) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.09	31.12.08
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	52.516	12.865
Innerhalb von 10 Jahren	4.613	4.749
Gesamt	57.129	17.614

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von TEUR 59.552 (Vorjahr: TEUR 35.054), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Diese resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener Möglichkeiten zur Nutzung der Zinsvorträge in der Zukunft wurden auf Zinsvorträge in Höhe von TEUR 30.292 (Vorjahr: TEUR 11.383) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Zum 31. Dezember 2009 wurden latente Ertragsteuern aus Wertänderungen in den Zeitwerten von Cashflow-Hedges in Höhe von TEUR -739 (Vorjahr: TEUR 880) sowie aus Fremdwährungsumrechnungen konzerninterner monetärer Posten, die Investitionscharakter haben, in Höhe von TEUR -3.478 (Vorjahr: TEUR 3.472) direkt im Eigenkapital berücksichtigt. Im Vorjahr wurden latente Steuern aus der Verrechnung von Transaktionskosten in Höhe von TEUR 265 mit der Kapitalrücklage direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

Die steuerbaren temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen, für die keine passiven latenten Steuern bilanziert wurden, belaufen sich auf 0,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,3 Mio. EUR).

8 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Kunden- bezie- hung	Tech- nologie	Ent- wicklungs- kosten	Marke	Service- netz	Lizenzen und Software	Immate- rielle Ver- mögens- werte	Firmen- wert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.07	70.112	18.136	–	29.777	3.370	5.223	126.618	69.111
Zugänge zum Konsolidierungskreis	29.462	2.121	–	940	–	1.015	33.538	–
Zugänge	–	–	–	–	–	1.702	1.702	–
Abgänge	–	–	–	–	–	5	5	–
Umrechnungs- differenzen	1.929	250	–	436	–	-10	2.605	1.169
Stand 31.12.08	101.503	20.507	–	31.153	3.370	7.925	164.458	70.280
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	–	–	1.541
Zugänge	–	–	967	–	–	1.321	2.288	–
Umrechnungs- differenzen	-976	155	–	-191	125	133	-754	-452
Stand 31.12.09	100.527	20.662	967	30.962	3.495	9.379	165.992	71.369
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.07	2.695	2.677	–	–	306	2.360	8.038	–
Zugänge	2.209	1.707	–	3.038	175	860	7.989	15.996
Abgänge	–	–	–	–	–	4	4	–
Umrechnungs- differenzen	90	27	–	–	–	-3	114	–
Stand 31.12.08	4.994	4.411	–	3.038	481	3.213	16.137	15.996
Zugänge	2.906	1.877	5	5.781	175	1.545	12.289	11.122
Umrechnungs- differenzen	-55	-35	–	–	–	5	-85	–
Stand 31.12.09	7.845	6.253	5	8.819	656	4.763	28.341	27.118
Buchwert zum 31.12.08	96.509	16.096	–	28.115	2.889	4.712	148.321	54.284
Buchwert zum 31.12.09	92.682	14.409	962	22.143	2.839	4.616	137.651	44.251

Erwerbe während des Geschäftsjahres 2009

Der Zugang „Firmenwert“ resultiert aus der Erstkonsolidierung der Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. (siehe Anhangsangabe 3). Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr erstmalig Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 967 aktiviert.

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte

Die Gruppe führt zum 1. Oktober ihre jährlichen Werthaltigkeitstests für die bilanzierten Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer durch. Aufgrund vorliegender Anhaltspunkte auf eine Wertminderung hat der Konzern bereits

zum 30. September 2009 einen Werthaltigkeitstest durchgeführt. Bei der Überprüfung der Anhaltspunkte für eine Wertminderung berücksichtigte der Konzern neben anderen Faktoren die Erhöhung des Diskontierungssatzes aufgrund des aus den Peer-Group-Analysen abgeleiteten gestiegenen Risikofaktors. Weiterhin erstellte der Konzern Unternehmensszenarien infolge der mit der Finanzkrise und dem sich abzeichnenden niedrigeren Umsatzniveau einhergehenden Verschlechterung der Ertragserwartungen.

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Firmenwerte sowie Marken wurden zur Überprüfung der Werthaltigkeit unverändert zu 2008 den folgenden drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die berichtspflichtige Segmente nach IFRS 8 darstellen, zugeordnet:

- Trailer Systems
- Powered Vehicle Systems
- Aftermarket

Die den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordneten Buchwerte von Firmenwerten und Marken stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.09	31.12.08	31.12.09	31.12.08	31.12.09	31.12.08	31.12.09	31.12.08
Firmenwert	16.698	26.369	–	–	27.553	27.915	44.251	54.284
Marken	19.804	22.744	1.999	4.744	340	627	22.143	28.115

Für den Werthaltigkeitstest, der zusätzlich zum Jahresende 2008 durchgeführt wurde, hat der Konzern den erzielbaren Betrag anhand der Berechnung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Ausschlaggebend hierfür waren die für das Jahr 2009 zusätzlich geplanten Restrukturierungsmaßnahmen, um die Kostenstruktur der Gruppe an das niedrigere Umsatzniveau anzupassen. Die beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten lagen insoweit zum 31. Dezember 2008 über den jeweiligen Nutzungswerten. Die Restrukturierungsmaßnahmen wurden in 2009 vollständig eingeleitet bzw. bereits umgesetzt, so dass der erzielbare Betrag in 2009 aus dem Nutzungswert ermittelt wurde.

Aufgrund der Verschlechterung der Ertragserwartung wurden auch immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Sofern der Nutzungswert für die einzelnen Vermögenswerte nicht ermittelt werden konnte, wurde der Werthaltigkeitstest auf Ebene zahlungsmittelgenerierender Einheiten bzw. derselben zahlungsmittelgenerierenden Einheiten vorgenommen wie für die Firmenwerte und die Marken.

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswertes der Geschäftseinheiten

Bei der Bestimmung des Nutzungswertes kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Vier-Jahres-Detailplanung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von vier Jahren wurden jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1,0% (Vorjahr: 0,5%) extrapoliert. Die Berechnung des Nutzungswertes für die Firmenwerte und Marken basiert auf folgenden Annahmen:

Umsatz – Die prognostizierten Umsätze der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basieren auf allgemein verfügbaren Wirtschaftsdaten sowie Brancheninformationen, welche die aktuell schwierige Absatzsituation berücksichtigen. Die Planung basiert unter anderem auf den von Marktforschungsunternehmen bekannt gegebenen erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailer-Markt.

EBITDA-Marge – Die EBITDA-Marge berücksichtigt die durchschnittlich in den einzelnen Segmenten zu erzielende EBITDA-Marge, die um den aus dem Umsatzrückgang resultierenden negativen Effekt auf die EBITDA-Marge angepasst wurde.

Abzinsungssatz – Für die Berechnung des Abzinsungssatzes wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen. Hierbei wurden Renditen von Staatsanleihen zu Beginn des Budgetzeitraums als risikoloser Zinssatz berücksichtigt. Darüber hinaus wurde ein objektivierter Zuschlag ermittelt, der das Risiko des Konzerns im Verhältnis zu vergleichbaren Unternehmen (Peer-Group) widerspiegelt.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests für zahlungsmittelgenerierende Einheiten stellen sich wie folgt dar:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Trailer Systems“

Der für die Cashflow-Prognose verwendete Vorsteuerrückgangssatz beträgt zum 30. September 2009 13,25% (31. Dezember 2008: 13,50%). Der durchgeführte Werthaltigkeitstest für die zahlungsmittelgenerierende Einheit „Trailer Systems“ führte zu einer Wertminderung des Firmenwertes in Höhe von TEUR 11.122 (31. Dezember 2008: TEUR 9.972), da der erzielbare Betrag unterhalb der Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag. Die Abschreibung auf den der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordneten Firmenwert wurde ergebniswirksam erfasst.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Powered Vehicle Systems“

Der Firmenwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Powered Vehicle Systems“ wurde bereits im Rahmen des Werthaltigkeitstests zum 31. Dezember 2008 in voller Höhe wertgemindert.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Aftermarket“

Der für die Cashflow-Prognose verwendete Vorsteuerrdiskontierungssatz beträgt zum 30. September 2009 14,37% (31. Dezember 2008: 13,99%). Auf Basis des durchgeführten Tests identifizierte das Management keine Wertminderung für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Eine mögliche Änderung der Grundannahmen würde sich wie folgt auswirken:

- **Trailer Systems:** Wenn sich der zugrunde liegende Vorsteuerrdiskontierungssatz in Höhe von 13,25% um 100 Basispunkte erhöhte, würde sich der erzielbare Betrag um 14,4 Mio. EUR verringern.
- **Aftermarket:** Keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Veränderung der oben genannten Planungsprämissen würde dazu führen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt.

Wenn der Vorsteuerrdiskontierungssatz um 100 Basispunkte niedriger gewesen wäre, wäre unter sonst gleichen Annahmen in 2009 keine Wertminderung des Firmenwertes eingetreten.

Der erzielbare Betrag der Marken „SAF“, „Holland“ sowie „Trilex“ wurde auf Basis der Berechnung eines beizulegenden Zeitwertes (abzüglich Veräußerungskosten) unter Verwendung des Lizenzpreisanalogieverfahrens ermittelt. Grundlage für die Ermittlung sind die Umsatzerlöse aus den von der Geschäftsleitung für einen Zeitraum von vier Jahren erstellten Szenarien. Der für die Cashflow-Prognose verwendete Abzinsungssatz betrug zum 30. September 2009 für die Marke „SAF“ 10,27% (31. Dezember 2008: 9,75%), für die Marke „Holland“ 10,06% (31. Dezember 2008: 8,85%) sowie für die Marke „Trilex“ 10,29% (31. Dezember 2008: 9,82%). Die Cashflows nach dem Zeitraum von vier Jahren wurden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1,0% (31. Dezember 2008: 0,5%) extrapoliert. Für die Berechnung der Diskontierungsrate wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen.

Die zum 30. September 2009 durchgeführten Werthaltigkeitstests führten zu Wertminderungen für die Marke „SAF“ in Höhe von TEUR 2.841 (31. Dezember 2008: TEUR 2.027), für die Marke „Holland“ in Höhe von TEUR 2.000 (31. Dezember 2008: TEUR 1.011) sowie für die Marke „Trilex“ in Höhe von TEUR 940 (31. Dezember 2008: TEUR 0). Die Wertminderungen wurden jeweils ergebniswirksam erfasst.

Der Werthaltigkeitstest für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hat zu keinem Abwertungsbedarf geführt.

9 SACHANLAGEN

TEUR	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.07	58.372	55.052	8.236	3.468	125.128
Zugänge zum Konsolidierungskreis	571	2.357	151	–	3.079
Zugänge	1.642	12.181	2.086	6.125	22.034
Abgänge	746	1.024	201	74	2.045
Umrechnungsdifferenzen	223	532	75	175	1.005
Umgliederungen	236	1.930	41	-2.207	–
Stand 31.12.08	60.298	71.028	10.388	7.487	149.201
Zugänge zum Konsolidierungskreis	2	824	45	–	871
Zugänge	248	3.293	532	2.460	6.533
Abgänge	136	1.519	689	42	2.386
Umrechnungsdifferenzen	288	86	22	156	552
Umgliederungen	106	4.556	50	-4.712	–
Stand 31.12.09	60.806	78.268	10.348	5.349	154.771
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.07	2.620	10.961	2.991	–	16.572
Zugänge	2.197	10.807	2.006	–	15.010
Abgänge	36	409	108	–	553
Umrechnungsdifferenzen	30	360	38	–	428
Stand 31.12.08	4.811	21.719	4.927	–	31.457
Zugänge	3.032	11.546	1.569	–	16.147
Abgänge	32	793	405	–	1.230
Umrechnungsdifferenzen	-56	-200	28	–	-228
Stand 31.12.09	7.755	32.272	6.119	–	46.146
Buchwert zum 31.12.08	55.487	49.309	5.461	7.487	117.744
Buchwert zum 31.12.09	53.051	45.996	4.229	5.349	108.625

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2009 TEUR 423 (Vorjahr: TEUR 819). Während des Geschäftsjahres waren keine Zugänge (Vorjahr: TEUR 119) von im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf TEUR 388 (Vorjahr: TEUR 449).

Werthaltigkeitstest für Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wurde zum 30. September 2009 aufgrund vorliegender Anhaltspunkte einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen. Dabei wurde das Sachanlagevermögen auf Basis des Nutzungswertes anhand der Discounted-Cashflow-Methode getestet. Da den einzelnen Vermögenswerten keine Mittelzuflüsse zugeordnet werden können, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind, wurde der Werthaltigkeitstest auf Ebene derselben zahlungsmittelgenerierenden Einheiten vorgenommen wie für den Firmenwert und die Marken. Die Ausführungen hinsichtlich des Vorgehens und der zugrunde liegenden Planungsprämissen im Zusammenhang mit den Werthaltigkeitstests der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte in Anhangsangabe 8 gelten analog. Die Werthaltigkeitsprüfung führte zu keinem Abwertungsbedarf für das Sachanlagevermögen.

10 BETEILIGUNGEN AN AT-EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Bei folgenden Unternehmen handelt es sich um Beteiligungen an At-Equity bilanzierten Unternehmen:

	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
Assoziierte Unternehmen		
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Joint Venture		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Die folgende Tabelle enthält zusammenfassende Finanzinformationen zu den nach der At-Equity-Methode bilanzierten Unternehmen des Konzerns, wobei sich die Angaben jeweils auf den Konzernanteil an den assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture beziehen:

TEUR	Anteile an assoziierten Unternehmen		Anteile an Joint Venture	
	31.12.09	31.12.08	31.12.09	31.12.08
Kurzfristige Vermögenswerte	4.057	9.957	737	777
Langfristige Vermögenswerte	3.553	4.539	326	398
Kurzfristige Schulden	-359	-4.152	-19	-37
Langfristige Schulden	-1.499	-368	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	-77	8	9
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung	5.752	9.899	1.052	1.147
Umsatzerlöse	5.265	17.592	191	368
Periodenergebnis	-604	725	-35	-53

Mit Wirkung vom 1. April 2009 hat der Konzern die verbleibenden 51,5% der stimmberechtigten Anteile an der Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. erworben. Das bis zum Erwerb erfasste Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen beläuft sich auf TEUR 540 (siehe Anhangsangabe 3).

Am Ende des Geschäftsjahres 2008 erfolgte die Klassifizierung der Anteile an der SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte. Das bis zur Umklassifizierung erfasste Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen beläuft sich auf TEUR -219. Weitere Erläuterungen sind in Anhangsangabe 15 enthalten.

11 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte bestehen hauptsächlich aus Berufsgenossenschafts- und Krankenversicherungsansprüchen in Höhe von TEUR 428 (Vorjahr: TEUR 1.314), Vorsteuererstattungsansprüchen in Höhe von TEUR 1.437 (Vorjahr: TEUR 98) und dem Vermögenswert aus leistungsorientierten Verpflichtungen in Höhe von TEUR 2.003 (Vorjahr: TEUR 1.249). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 17 enthalten.

12 VORRÄTE

TEUR	31.12.09	31.12.08
Rohmaterial	24.482	33.661
Unfertige Erzeugnisse	9.845	12.168
Fertige Erzeugnisse	18.603	38.918
Unterwegs befindliche Waren	2.578	1.065
Gesamt	55.508	85.812

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf TEUR 1.835 (Vorjahr: TEUR 3.880) und ist in den Umsatzkosten erfasst.

13 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Der Gesamtbetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist unverzinslich und innerhalb eines Jahres fällig.

TEUR	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon: zum Abschlussstichtag wertgemindert	Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig					Mehr als 360 Tage
				Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen									
31.12.09	57.210	42.078	1.568	5.989	1.857	1.666	698	2.413	941
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen									
31.12.08	82.348	55.905	3.230	11.705	6.242	2.403	1.179	1.441	243

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der Forderungen verrechnet.

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.07	370
Aufwandswirksame Zuführung	1.164
Inanspruchnahme	233
Stand 31.12.08	1.301
Aufwandswirksame Zuführung	1.846
Inanspruchnahme	348
Auflösung	23
Stand 31.12.09	2.776

Hinsichtlich des nicht wertgeminderten und in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. In Europa hat der Konzern zur Absicherung des Ausfallrisikos Warenkreditversicherungen abgeschlossen.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.09	31.12.08
Umsatzsteuerforderungen	2.076	1.185
Rechnungsabgrenzungsposten	1.400	2.410
Versicherungsprämien	901	301
Forderung Kurzarbeitergeld	320	–
Schadensersatzansprüche	–	350
Sonstiges	1.024	634
Gesamt	5.721	4.880

14 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.09	31.12.08
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	7.387	7.926
Kurzfristige Einlagen	13.355	631
Gesamt	20.742	8.557

15 ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Der Konzern hat am 1. April 2009 seinen 49,0%igen Anteil an der SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. verkauft (siehe Anhangsangabe 3). Die Anteile an Yantai wurden bereits zum 31. Dezember 2008 als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte klassifiziert. Aus dem Abgang der Anteile wurde ein Gewinn in Höhe von TEUR 915 in den Finanzerträgen erfasst.

Die folgende Tabelle enthält zusammenfassende Finanzinformationen des assoziierten Unternehmens SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. für das Vorjahr:

TEUR	31.12.08
Kurzfristige Vermögenswerte	1.939
Langfristige Vermögenswerte	2.592
Kurzfristige Schulden	-1.630
Umrechnungsdifferenzen	-14
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung	2.887
Umsatzerlöse	1.199
Periodenergebnis	-219

Der Buchwert sowie die Ergebnisbeiträge der Anteile an der SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. waren im Vorjahr dem Segment „Trailer Systems“ zugeordnet.

16 EIGENKAPITAL

Grundkapital und Kapitalrücklage

Zum 31. Dezember 2009 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft unverändert zum Vorjahr EUR 207.022,75. Dieses wird durch 20.702.275 Stammaktien mit einem Nominalwert von EUR 0,01 pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Im Vorjahr wurde zur Vorbereitung der Akquisition der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH am 4. September 2008 vom Board of Directors die Ausgabe von zusätzlichen 1.864.900 Stammaktien aus genehmigtem Kapital mit einem Nennwert von EUR 0,01 beschlossen. Die Aktien wurden am 4. September 2008 zu einem Angebotspreis von EUR 7,50 je Anteil platziert. Das Aufgeld aus der Ausgabe der Aktien in Höhe von EUR 13.968.101 ist in der Kapitalrücklage enthalten.

Nach der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. ist das Board of Directors berechtigt, das Grundkapital der Gesellschaft um einen Betrag von EUR 112.000 zu erhöhen, was einer Aktienanzahl von 11.200.000 Stück mit einem Nominalbetrag von je EUR 0,01 entspricht (genehmigtes Kapital). Diese Genehmigung ist befristet bis zum 5. Juli 2012. Aufgrund der Kapitalerhöhung in 2008 verfügt der Konzern am 31. Dezember 2009 unverändert zum Vorjahr über ein genehmigtes Kapital von EUR 93.351, entsprechend 9.335.100 Aktien.

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus der Ausgabe von Aktien. Hierbei wurden die direkt zurechenbaren Transaktionskosten, gemindert um die damit verbundenen Ertragsteuervorteile, von der Kapitalrücklage abgezogen. Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2009 unverändert zum Vorjahr TEUR 106.454.

Gesetzliche Rücklagen

Die Hauptversammlung beschloss am 26. Juni 2009, EUR 1.865,30 (Vorjahr: EUR 18.837,38) in die gesetzliche Rücklage einzustellen.

Bilanzverlust

Der Bilanzverlust beinhaltet das Jahresergebnis in Höhe von TEUR -48.913 (Vorjahr: TEUR -24.984) sowie die jeweiligen Ergebnisvorträge des Vorjahres.

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2009 wird – wie für das Geschäftsjahr 2008 – keine Dividendenzahlung vorgeschlagen.

Die für das Geschäftsjahr 2007 vorgeschlagene Dividende in Höhe von EUR 8.000.233,16 (42,47 Eurocent pro Aktie) wurde am 24. April 2008 auf der Hauptversammlung genehmigt und an die Aktionäre ausgezahlt.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	2009			2008		
	Vor Steuern	Steuer-aufwand	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuer-ertrag	Nach Steuern
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	2.557	-3.478	-921	-17.707	3.472	-14.235
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	2.259	-739	1.520	-3.075	880	-2.195
Gesamt	4.816	-4.217	599	-20.782	4.352	-16.430

17 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

In Deutschland hat der Konzern seinen Mitarbeitern leistungsorientierte Pensionspläne gemäß Betriebsvereinbarung angeboten. Auf der einen Seite hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab, auf der anderen Seite von einzelnen Zusagen für leitende Mitarbeiter. Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr verdient werden. Im Rahmen der Akquisition der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Vorjahr sind weitere Pensionsverpflichtungen in Höhe von 1,2 Mio. EUR in Europa hinzugekommen. Für diesen Plan hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab.

In Nordamerika verfügt der Konzern über mehrere leistungsorientierte Pensionspläne und beitragsorientierte Pensionspläne für im Wesentlichen alle Mitarbeiter. Die bezahlten Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder des Mitarbeiterbeitrags in den letzten Beschäftigungsjahren ab. Ab dem 1. Juli 2009 ist ein Neueintritt für nicht tarifgebundene Mitarbeiter in einen der US-Pläne nicht mehr möglich. Dies führte zu einer Plankürzung des Pensionsplans. Des Weiteren besitzt der nordamerikanische Teilkonzern für bestimmte Mitarbeiter leistungsorientierte Pensionspläne, bei denen es sich um zukünftig zu leistende medizinische Versorgungszahlungen handelt.

In den folgenden Tabellen werden die Bestandteile der Aufwendungen für Versorgungsleistungen sowie die in der Konzernbilanz für die jeweiligen Pläne angesetzten Beträge dargestellt:

TEUR	2009			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
	Pensionspläne			
	Plan Deutschland	Plan USA	Plan Kanada	
Laufender Dienstzeitaufwand	40	240	260	105
Zinsaufwand	435	2.073	476	362
Erwartete Erträge aus Planvermögen	–	-1.621	-464	–
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne(-)/Verluste(+)	-7	521	1	37
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	8	4	–	–
Erträge aus Plankürzungen	–	-157	–	–
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	476	1.060	273	504
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	–	5.261	1.226	–

TEUR	2008			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
	Pensionspläne			
	Plan Deutschland	Plan USA	Plan Kanada	
Laufender Dienstzeitaufwand	22	299	303	131
Zinsaufwand	351	2.044	401	350
Erwartete Erträge aus Planvermögen	–	-2.339	-460	–
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne(-)/Verluste(+)	-4	–	–	74
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	8	61	–	–
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	377	65	244	555
Tatsächliche Aufwendungen aus Planvermögen	–	-7.470	-1.525	–

Die Aufwendungen für die leistungsorientierten Versorgungszusagen sind in den Kosten der Funktionsbereiche enthalten. Der Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen werden den Finanzaufwendungen zugeordnet.

Vermögenswerte und Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember:

TEUR	2009			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
	Pensionspläne			
	Plan Deutschland	Plan USA	Plan Kanada	
Leistungsorientierte Verpflichtungen	8.079	35.008	7.994	5.998
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	–	-25.619	-9.278	–
	8.079	9.389	-1.284	5.998
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne(+)/Verluste(-)	71	-7.786	-719	-1.453
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-15	-5	–	–
Vermögenswerte (-)/Schulden (+) aus leistungsorientierten Verpflichtungen	8.135	1.598	-2.003	4.545

TEUR	2008			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
	Pensionspläne			
	Plan Deutschland	Plan USA	Plan Kanada	
Leistungsorientierte Verpflichtungen	7.448	32.201	5.401	5.412
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-	-21.151	-6.472	-
	7.448	11.050	-1.071	5.412
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne(+)/Verluste(-)	641	-9.083	-178	-881
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-23	-9	-	-
Vermögenswerte(-)/Schulden(+) aus leistungsorientierten Verpflichtungen	8.066	1.958	-1.249	4.531

Der kanadische Pensionsplan war zum 31. Dezember 2009 in Höhe von TEUR 2.003 (Vorjahr: TEUR 1.249) überfinanziert. Der ermittelte Vermögenswert aus der leistungsorientierten Verpflichtung ist als sonstiger langfristiger Vermögenswert erfasst.

Für die Berichtsperiode 1. Januar bis 31. Dezember 2010 werden Pensionszahlungen in Höhe von TEUR 2.177 (2009: TEUR 2.297) erwartet.

Die Änderungen des Barwertes der leistungsorientierten Verpflichtungen stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2009			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
	Pensionspläne			
	Plan Deutschland	Plan USA	Plan Kanada	
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	7.448	32.201	5.401	5.412
Zinsaufwand	435	2.073	476	362
Laufender Dienstzeitaufwand	40	240	260	105
Gezahlte Leistungen	-414	-1.829	-207	-415
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne(-)/Verluste(+)	562	3.015	1.278	623
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	8	4	-	-
Erträge aus Plankürzungen	-	-157	-	-
Fremdwährungsumrechnung	-	-539	786	-89
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	8.079	35.008	7.994	5.998

TEUR	2008			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
	Pensionspläne			
	Plan Deutschland	Plan USA	Plan Kanada	
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	6.303	29.933	8.373	5.493
Zugänge zum Konsolidierungskreis	1.249	–	–	–
Zinsaufwand	351	2.044	401	350
Laufender Dienstzeitaufwand	22	299	303	131
Gezahlte Leistungen	-370	-1.767	-182	-495
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne(-)/Verluste(+)	-115	277	-2.197	-314
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	8	61	–	–
Fremdwährungsumrechnung	–	1.354	-1.297	247
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	7.448	32.201	5.401	5.412

Die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2009		2008	
	Plan USA	Plan Kanada	Plan USA	Plan Kanada
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	21.151	6.472	28.377	8.671
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.621	464	2.339	460
Arbeitgeberbeiträge	1.388	845	736	853
Versicherungsmathematische Verluste(-)/Gewinne(+)	3.640	761	-9.810	-1.985
Gezahlte Leistungen	-1.829	-206	-1.767	-182
Fremdwährungsumrechnung	-352	942	1.276	-1.345
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	25.619	9.278	21.151	6.472

Die wichtigsten Kategorien des Planvermögens stellen sich als prozentualer Anteil am beizulegenden Zeitwert des gesamten Planvermögens wie folgt dar:

in %	Pläne Nordamerika	
	2009	2008
Aktien	64%	61%
Anleihen	32%	32%
Geld- und Kapitalmarkt	2%	4%
Immobilien	2%	3%
	100%	100%

Die Barwerte der Pensionsverpflichtungen, das Planvermögen und der Finanzierungsstatus der laufenden und der vorangegangenen drei Berichtsperioden stellen sich aggregiert wie folgt dar:

TEUR	31.12.09	31.12.08	31.12.07	31.12.06
Leistungsorientierte Verpflichtung	57.079	50.462	50.102	52.590
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-34.897	-27.623	-37.048	-36.808
Unterdeckung	22.182	22.839	13.054	15.782

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen und der Verpflichtungen für Leistungen im Rahmen der medizinischen Versorgung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses aus Versorgungsplänen des Konzerns dargestellt:

in %	2009	2008
Abzinsungsfaktor:		
– Pläne in Deutschland	5,40 %	6,00 %
– Pläne in den USA	6,00 %	7,00 %
– Pläne in Kanada	6,50 %	7,00 %
Erwartete Erträge aus Planvermögen:		
– Pläne in den USA	8,00 %	7,00 %
– Pläne in Kanada	6,00 %	7,00 %
Gehaltstrend:		
– Pläne in Deutschland	0,00 % / 2,00 %	0,00 % / 2,00 %
– Pläne in den USA und Kanada	4,00 %	4,00 %
Rententrend:		
– Pläne in Deutschland	2,00 %	2,25 %
– Pläne in den USA und Kanada	0,00 %	0,00 %
Fluktuationsrate:		
– Pläne in Deutschland	4,60 %	4,60 %
– Pläne in den USA und Kanada	4,22 %	4,22 %
Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:		
anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	8,00 %	9,00 %
endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00 %	5,00 %
Endjahr	2012	2012

In Deutschland beträgt der Gehaltstrend für die Pläne der SAF-HOLLAND GmbH 0,00 %, da die leistungsorientierten Verpflichtungen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit des jeweiligen Mitarbeiters abhängen. Ferner ist der Pensionsplan eingefroren, so dass keine zusätzlichen Beiträge verdient werden können. Der Gehaltstrend für die Pensionsverpflichtungen der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde mit 2,00% angesetzt.

Für die nordamerikanischen Pensionspläne wurden keine zukünftigen Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen konstant bleiben. Deshalb werden nur Gehalts- und Lohnerhöhungen bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts für die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen berücksichtigt.

Eine Veränderung in Höhe von 1,00% bei der Annahme des Kostentrends für medizinische Versorgungsleistungen würde sich wie folgt auswirken:

TEUR	2009		2008	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	32	-45	29	-43
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	453	-391	390	-358

18 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewährleistungen	Alters- teilzeit	Umwelt- abgaben	Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen	Restrukturierung	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.09	7.276	989	1.120	1.550	7.290	834	19.059
Zuführung	2.671	415	38	17	3.042	566	6.749
Inanspruchnahme	3.475	418	152	466	7.225	161	11.897
Auflösung	579	373	54	-	-	109	1.115
Umrechnungsdifferenzen	118	-	32	-10	-44	-	96
Stand 31.12.09	6.011	613	984	1.091	3.063	1.130	12.892
Davon in 2009							
Kurzfristig	3.650	228	246	558	2.463	1.011	8.156
Langfristig	2.361	385	738	533	600	119	4.736
Davon in 2008							
Kurzfristig	4.651	418	275	733	7.116	699	13.892
Langfristig	2.625	571	845	817	174	135	5.167

Garantien und Gewährleistungen

Die Rückstellung wurde anhand von erwarteten Garantien und Gewährleistungen für Produkte, die während der vergangenen Perioden vertrieben wurden, gebildet. Die Rückstellungen wurden ausgehend von Erfahrungswerten der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Verhältnisse am Bilanzstichtag gebildet. Die Garantien umfassen kostenfreie Reparaturen bzw. nach Ermessen des Konzerns kostenfrei ersetzte und in Partnerwerkstätten eingebaute Bauelemente.

Altersteilzeit

In Deutschland ermöglicht der Konzern den Mitarbeitern das Altersteilzeitmodell, das mit einer frühzeitigen Rente bzw. Pensionierung verbunden ist. Der Konzern verwendet in Deutschland das sogenannte Blockmodell. Dieses Blockmodell unterteilt die Altersteilzeit in zwei Phasen. Hierbei erfolgt die Vereinbarung einer Beschäftigungsphase mit unverminderter Arbeitszeit und einer sich anschließenden Phase mit vollständiger Freistellung. Die Rückstellung wird abgezinst und mit ihrem Barwert passiviert. Altersteilzeitverpflichtungen werden gegen eine mögliche Insolvenz gesichert.

Umweltabgaben

Die Rückstellung für Umweltabgaben wird im Zusammenhang mit umweltbedingten Verpflichtungen gebildet, basierend auf Ereignissen in der Vergangenheit. Das sind insbesondere solche Ereignisse, die wahrscheinlich sind und zuverlässig geschätzt werden können.

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen werden in Höhe der entstandenen Ansprüche berücksichtigt. Zusätzlich werden die Gesamtverbindlichkeiten für Schadensersatzansprüche anhand von historischen Erfahrungswerten geschätzt, wobei der verlustminimierende Versicherungsschutz berücksichtigt wird.

Restrukturierungsrückstellung

Nach Abschluss eines Interessenausgleichs und Sozialplans wurden in Deutschland zum Jahresende 2008 die Arbeitsverhältnisse von 193 Mitarbeitern beendet. Auf Basis weiterer Ergänzungsvereinbarungen zum Interessenausgleich wurden bedingt durch die Stilllegung des Werkes Frauengrund im Mai 2009 weitere 12 Mitarbeiter aus dem indirekten Bereich freigestellt und nochmals weitere 35 Mitarbeiter im September 2009. Zudem verloren im Dezember 2009 auch 9 Mitarbeiter des Standortes in Singen ihren Arbeitsplatz. Insgesamt traten aus allen Anpassungsmaßnahmen 159 Mitarbeiter in zwei eigens gegründete Beschäftigungsgesellschaften über. Der Konzern hat eine Rückstellung für die erwarteten Abfindungszahlungen, Freistellungsphasen sowie Zahlungen an die eingerichtete Beschäftigungsgesellschaft gebildet. Im Rahmen der Restrukturierung wurde weiterhin den Mitarbeitern in Nordamerika die Möglichkeit zur frühzeitigen Pensionierung im Rahmen eines sogenannten „Early Retirement Incentive Program“ angeboten.

19 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.09	31.12.08	31.12.09	31.12.08	31.12.09	31.12.08
Verzinsliche, besicherte Bankdarlehen	302.936	–	–	305.869	302.936	305.869
Erfolgsprämie	47	–	–	–	47	–
Darlehen des Managements bzw. Board of Directors	1.339	–	–	–	1.339	–
Kontokorrentkredite	178	–	898	4.539	1.076	4.539
Zinsverbindlichkeiten	–	–	132	1.347	132	1.347
Sonstige Darlehen	–	–	4.500	641	4.500	641
Gesamt	304.500	–	5.530	312.396	310.030	312.396

Am 29. November 2009 wurde mit einem Bankenkonsortium eine Vereinbarung geschlossen, die die bis dahin bestehende Finanzierung restrukturiert, die bestehenden Kreditlinien bis September 2014 verlängert und die Versorgung der Gruppe mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln gewährleistet. Am 18. Dezember 2009 wurde der Refinanzierungsvereinbarung durch die Aktionäre zugestimmt. Der vereinbarte Kreditrahmen hat ein Volumen von 316,0 Mio. EUR. Die Kreditvereinbarung beinhaltet eine Euro-Tranche (Facility A1), eine US-Dollar-Tranche (Facility A2) sowie eine revolvingierende Kreditlinie (Facility B), die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Diese Tranchen sind nachfolgend abgebildet:

TEUR	31.12.09		
	Von den Tranchen abgerufener Betrag	Nominalwert nach Abzug der Finanzierungskosten	Verfügbare Kreditrahmen
Facility A1	71.911	69.369	71.911
Facility A2	57.770	55.818	57.770
Facility B	184.288	177.749	188.800 ¹⁾
Gesamt	313.969	302.936	318.481

1) Der verfügbare Kreditrahmen von Facility B in Höhe von 188,8 Mio. EUR beinhaltet die gesondert vereinbarte Kreditlinie für SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. in Höhe von 3,8 Mio. EUR.

Die Neustrukturierung der Finanzierung sieht folgende wesentliche Regelungen vor:

- Zinsmarge von 5,95 %;
- Einführung einer PIK-Struktur in Bezug auf die Zinsmarge mit einer anfänglichen Cash-Komponente von 1,6 % bis September 2010 und 3 % bis Februar 2012. Dies bedeutet, dass ein Teil der anfallenden Zinsen erst zu einem späteren Zeitpunkt zu zahlen ist;
- endfällige Zahlung einer ratiertlich anzusammelnden Erfolgsprämie;
- keine planmäßigen Tilgungen bis Februar 2012;
- Sondertilgungen bei gegenüber der Planung verbesserter Liquiditätssituation;
- Einräumung eines Baskets für Factoring, der bei Umsatzwachstum von anfänglich 3,0 Mio. EUR auf bis zu 25,0 Mio. EUR ansteigen kann;

- ab dem 31. März 2010 bis zum 30. Juni 2011 hat sich der Konzern zur Einhaltung eines Mindest-Konzern-EBITDA verpflichtet. Nach diesem Zeitpunkt sind folgende Financial Covenants einzuhalten, die an die aktuelle Finanzsituation des Konzerns zum 30. Juni 2011 angepasst werden:
 - Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA);
 - Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen aus Darlehen und Kontokorrentkrediten);
 - Equity Ratio Cover (Konzerneigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme);
- umfassende Sicherheitengewährung;
- optionales Treuhandmodell zur Übertragung der Anteile an der SAF-HOLLAND GROUP GmbH an von den Darlehensgebern kontrollierte Gesellschaften für den Fall:
 - dass die Mindestliquidität im Konzern während der Laufzeit des Kredites unter 7,0 Mio. EUR fällt. Die Mindestliquidität ist definiert als aktueller Kassenbestand zuzüglich freier Kreditlinie;
 - dass die Geschäftsführer der deutschen Tochtergesellschaften wegen eines gesetzlich definierten Insolvenzgrundes zur Beantragung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen dieser Gesellschaften verpflichtet wären;
 - dass die Refinanzierung der bestehenden Kredite oder die Veräußerung des Konzerns im Gesamten nicht bis zum 15. April 2014 erfolgt ist;
 - dass bestimmte Berichterstattungserfordernisse nicht eingehalten werden oder
 - dass wesentliche Konzerngesellschaften ohne Zustimmung des Bankenkonsortiums verkauft werden.

Im Rahmen der Kreditvereinbarung wurden durch den Konzern folgende Sicherheiten gewährt:

- Verpfändung der Anteile an SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, SAF-HOLLAND GmbH, Holland Europe GmbH (nur 65% der Anteile), SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc., SAF-HOLLAND USA Inc., SAF-HOLLAND International Inc., SAF-HOLLAND Canada Ltd., SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o., SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH, SAF-HOLLAND France S.A.S.;
- Verpfändung sämtlicher Ansprüche aus Ergebnisabführungsverträgen von SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, Holland Europe GmbH;
- Verpfändung sämtlicher Konten von SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, SAF-HOLLAND GmbH, Holland Europe GmbH, SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc., SAF-HOLLAND USA Inc., SAF-HOLLAND International Inc., SAF-HOLLAND Canada Ltd., SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o., SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH;
- globale Sicherungsabtretung aller gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen von SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, Holland Europe GmbH, SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH;
- Verpfändung bzw. Abtretung sämtlicher Vermögenswerte und Ansprüche (einschließlich Forderungen, sonstiger Ansprüche, Ansprüche gegenüber Versicherungen, immaterieller Vermögenswerte, Bankkonten, Vorratsvermögen) von SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc. (ohne Anteile an QSI Air Ltd.), SAF-HOLLAND USA Inc., SAF-HOLLAND International Inc. (ohne Anteile an FWI S.A.), SAF-HOLLAND Canada Ltd. (ohne Anteile an SAF-HOLLAND Equipment Ltd.);

- Sicherungsübereignung sämtlicher im Werk Wörth befindlicher Vermögenswerte sowie sämtlicher anderer Vermögenswerte von SAF-HOLLAND GmbH;
- Hypotheken an sämtlichem Grundbesitz in Keilberg, Hösbach (beide in Deutschland) sowie an sämtlichem Grundbesitz in den US-amerikanischen Bundesstaaten Michigan, Arkansas, Missouri, Texas und in Kanada;
- Verpfändung sämtlicher beweglicher Vermögenswerte (einschließlich Verpfändung sämtlicher Bankkonten) von SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.;
- Abtretung sämtlicher Ansprüche gegenüber Versicherungen von SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.

Zur Verbesserung der Liquiditätssituation wurden im Februar 2009 mit Mitgliedern des Managements bzw. des Board of Directors sowie einem langjährigen Kunden in Europa zusätzliche Kreditvereinbarungen abgeschlossen. Die Kreditvereinbarung mit dem Kunden über 4,5 Mio. EUR hat eine Laufzeit von 18 Monaten. Die Verzinsung setzt sich zusammen aus dem jeweils gültigen EURIBOR zuzüglich einer 2%-Marge. Als Sicherheiten für das Darlehen dienen eine erstrangige Grundschuld auf Grundstücke des Konzerns in Wörth am Main sowie die Verpfändung der Anteile an SAF-HOLLAND Equipment Ltd., Kanada, QSI Air Ltd., USA, sowie die Verpfändung eines 34,1%igen Anteils an FWI S.A., Frankreich. Der Buchwert des Grundstücks Wörth ist in der unten dargestellten Aufstellung gewährter Sicherheiten enthalten. Die Darlehen von Mitgliedern des Managements bzw. Board of Directors über 1,3 Mio. EUR haben eine Laufzeit bis zum 1. Oktober 2014. Die Verzinsung beträgt 10 % und ist endfällig. Es sind keine Sicherheiten für die Darlehen gewährt worden.

Die Buchwerte der durch den Konzern als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwerte der als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte	Buchwerte der nicht als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte	Gesamt
Immaterielle Vermögenswerte	42.210	95.441	137.651
Sachanlagen	96.091	12.534	108.625
Vorräte	32.249	23.259	55.508
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.709	16.501	57.210
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.961	4.781	20.742
Gesamt	227.220	152.516	379.736

20 VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASING

Der Konzern mietet Maschinen und technische Anlagen wie z.B. fahrerlose Transportsysteme, Staplerfahrzeuge und eine CNC-Drehmaschine. Diese Mietverhältnisse werden auf Basis der zugrunde liegenden Vertragslaufzeiten und der vereinbarten Restwerte als Finanzierungsleasing qualifiziert.

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasing-Verhältnissen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

TEUR	31.12.09		31.12.08	
	Leasing- zahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasing- zahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	293	336	507	475
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	161	171	453	508
Mehr als 5 Jahre	-	-	-	-
Gesamt	454	507	960	983

TEUR	31.12.09	31.12.08
Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	507	983
Barwert der anfänglichen Leasingzahlungen	-73	-73
Barwert des Restwertes	-60	-112
Barwert der Mindestleasingzahlungen abzgl. der anfänglichen Zahlungen und des Restwertes	374	798
Zinsanteil	80	162
Mindestleasingzahlungen	454	960
Leasingzahlungen des Jahres	456	439

21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die zum Bilanzstichtag erfasst wurden, sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

22 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Bei den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten handelt es sich um unverzinsliche Verbindlichkeiten. Unter dieser Position werden hauptsächlich sonstige Steuern sowie Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben erfasst. Unter den langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten werden im Wesentlichen Jubiläumsverpflichtungen in Höhe von TEUR 224 (Vorjahr: TEUR 230) ausgewiesen.

23 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

Die Buchwerte, Wertansätze und beizulegenden Zeitwerte nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	31.12.09					
		Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	20.742	20.742	–	–	–	20.742
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	57.210	57.210	–	–	–	57.210
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	40.874	40.874	–	–	–	40.874
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	310.030	310.030	–	–	–	310.030
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	507	–	–	–	507	507
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	7.529	–	–	7.529	–	7.529
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1.477	–	1.152	325	–	1.477
Davon aggregiert nach Bewertungs- kategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	77.952	77.952	–	–	–	77.952
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	350.904	350.904	–	–	–	350.904
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	7.529	–	–	7.529	–	7.529

31.12.08							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	8.557	8.557	–	–	–	8.557
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	82.348	82.348	–	–	–	82.348
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	60.443	60.443	–	–	–	60.443
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	312.396	312.396	–	–	–	312.396
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	983	–	–	–	983	983
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	5.303	–	–	5.303	–	5.303
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	4.717	–	3.440	1.277	–	4.717
Davon aggregiert nach Bewertungs- kategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	90.905	90.905	–	–	–	90.905
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	372.839	372.839	–	–	–	372.839
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	5.303	–	–	5.303	–	5.303

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten. Deshalb entsprechen zum Abschlussstichtag deren Buchwerte näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen und Ausleihungen werden grundsätzlich als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spreadstrukturkurve ermittelt. Aufgrund der zeitlichen Nähe zwischen Refinanzierungsvereinbarung und Bilanzstichtag entspricht der beizulegende Zeitwert der verzinslichen Darlehen und Ausleihungen dem Buchwert.

In der Bilanz zum 31. Dezember 2009 wurden ausschließlich derivative finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 9.006 (Vorjahr: TEUR 10.020) mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes dieser Verbindlichkeiten erfolgte auf Basis von Inputfaktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten lassen. Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten;

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und

Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2009					Netto- ergebnis
	Aus der Folgebewertung					
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	43	–	–	–	-1.823	-1.780
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-23.242	-2.798	–	459	–	-25.581
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente	–	–	-2.317	–	–	-2.317
Gesamt	-23.199	-2.798	-2.317	459	-1.823	-29.678

TEUR	2008				Netto- ergebnis
	Aus der Folgebewertung				
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	434	–	–	-1.164	-730
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-21.812	–	379	–	-21.433
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente	–	-3.757	–	–	-3.757
Gesamt	-21.378	-3.757	379	-1.164	-25.920

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den Umsatzkosten ausgewiesen werden.

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinslichen, besicherten Darlehen ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als international tätiger Konzern ist SAF-HOLLAND S.A. sowohl unternehmerischen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Chancen und Risiken bewusst zu steuern ist integraler Bestandteil der Führung und Entscheidungen im Unternehmen.

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat das Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Board of Directors überwacht wird.

Im Risikomanagement-Handbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risikosteuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko der Gruppe besteht darin, aufgrund nicht ausreichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln existierende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können. Die Begrenzung und die Steuerung des Liquiditätsrisikos zählen zu den primären Aufgaben des Managements des Unternehmens. Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs wird eine wöchentliche Dreimonatsvorschau und eine monatliche rollierende Liquiditätsplanung für zwölf Monate eingesetzt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung.

Die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Gesamt	31.12.09		
		Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	310.030	5.530	304.500	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	507	336	171	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40.874	40.874	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	7.529	–	7.529	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	1.477	–	1.477	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	360.417	46.740	313.677	–

TEUR	Gesamt	31.12.08		
		Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	312.396	312.396	–	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	983	475	508	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	60.443	60.443	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	5.303	–	5.303	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	4.717	3.958	759	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	383.842	377.272	6.570	–

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

TEUR	31.12.09								
	Cashflows 2010			Cashflows 2011			Cashflows 2012–2014		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-6.662	-1.237	-5.530	-10.146	-1.235	–	-76.834	-3.343	-304.500
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-43	–	-336	-36	–	-131	-1	–	-40
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	–	-4.550	–	–	-5.379	–	–	-1.031	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	–	-1.440	–	–	–	–	–	–	–

TEUR	31.12.08								
	Cashflows 2009			Cashflows 2010			Cashflows 2011–2013		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-777	-1.072	-312.396	–	–	–	–	–	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-93	–	-475	-60	–	-386	-9	–	-122
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–	-5.303	–	–	–	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	–	-4.100	–	–	-775	–	–	–	–

Einbezogen wurden alle Instrumente, die zum Stichtag im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten gehen nicht ein. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem Bilanzstichtag festgelegten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Kreditrisiko

Die Gruppe ist bei Finanzinstrumenten einem Ausfallrisiko ausgesetzt, das darin besteht, dass eine Vertragspartei den ihr obliegenden Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Zur Minimierung dieser Ausfallrisiken werden die ausstehenden Forderungen in allen Geschäftsbereichen fortwährend von allen Konzerngesellschaften lokal überwacht. Zur Begrenzung der Kreditrisiken schließt der Konzern grundsätzlich nur mit kreditwürdigen Geschäftspartnern Verträge ab. Hierzu wurde ein laufendes Kreditmanagement implementiert, das potenzielle Kunden einer Bonitätsbeurteilung unterzieht. Zur Steuerung spezifischer Ausfallrisiken setzt der Konzern in Europa Warenkreditversicherungen ein und hat zudem für alle Kunden Kreditlimits eingerichtet.

Dennoch auftretende Kreditrisiken werden durch individuelle und kollektive Wertminderungen auf bilanzierte Forderungen berücksichtigt. Die in dieser Anhangsangabe erläuterten Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entsprechen dem Betrag des maximalen Kreditrisikos. Weitere wesentliche Kreditrisiken bestehen zum Bilanzstichtag nicht.

Zinsrisiko

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung dieses Cashflow-Risikos hält die Gruppe Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die Zinsrate abzusichern. Weiterhin ist der Konzern dem Risiko ausgesetzt, dass sich der Buchwert der Finanzschulden aufgrund von Zinsänderungen ändern kann. Da der Konzern nicht plant, diese Finanzschulden zum Marktpreis anzusetzen, besteht in diesem Zusammenhang kein wirtschaftliches Risiko.

Die Gruppe unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone und in Nordamerika.

Wie im Vorjahr wurden die in 2007 gebildeten Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und Zinsswaps mit einem Nominalbetrag von 72,0 Mio. EUR bzw. 82,8 Mio. USD (Vorjahr: 107,3 Mio. EUR bzw. 86,4 Mio. USD) in Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns beibehalten. Die variable Seite der Swaps und die Verzinsung der Darlehen sind an den 3-Monats-EURIBOR bzw. 3-Monats-USD-LIBOR gebunden. Durch die Zinsswaps konnten die variablen Zinssätze der verzinslichen Darlehen wirtschaftlich in festverzinsliche Zinssätze mit einem Nominalwert von 3,90 % bzw. 4,69 % umgewandelt werden. Die Swaps reduzieren ihre Nominalbeträge schrittweise. Für den prospektiven Effektivitätstest wurde ein Critical-Term-Match durchgeführt. Im Rahmen des retrospektiven Tests kam die Hypothetische-Derivate-Methode zum Einsatz. In der Berichtsperiode wurden Wertänderungen der Swaps nach Ertragsteuern in Höhe von TEUR 1.520 (Vorjahr: TEUR -2.195) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst, so dass sich der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Wertänderungen nach Ertragsteuern auf insgesamt TEUR -1.564 (Vorjahr: TEUR -3.084) beläuft. Aufgrund der geänderten Inanspruchnahme der bestehenden Kreditlinie überstieg das durch US-Dollar-Hedge abgesicherte Nominalvolumen das in US-Dollar aufgenommene Darlehensvolumen. Das Hedge-Volumen wurde entsprechend der Sicherungsstrategie in 2008 angepasst und Wertänderungen des Swaps in Höhe von TEUR 952 (Vorjahr: TEUR -1.277) erfolgswirksam erfasst.

Da weiterhin mit dem Eintritt aller zum Bilanzstichtag gesicherten Zahlungen gerechnet wird, werden die Sicherungsbeziehungen für das Folgejahr aufrechterhalten. Die Zinszahlungen des Swaps werden zusammen mit den Zinszahlungen des Darlehens im Zinsergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich festgesetzten Fristigkeiten der Swaps:

Start	Ende	Nominalvolumen	Referenzrate
8. März 2007	9. März 2010	107,3 Mio. EUR bis 72,0 Mio. EUR	EURIBOR
8. März 2007	9. März 2010	139,4 Mio. USD bis 117,0 Mio. USD	LIBOR

Die nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich festgesetzten Fristigkeiten der Verlängerungsoptionen der Swaps:

Start	Ende	Nominalvolumen	Referenzrate
9. März 2010	9. März 2012	68,3 Mio. EUR bis 64,5 Mio. EUR	EURIBOR
9. März 2010	9. März 2012	112,1 Mio. USD bis 107,3 Mio. USD	LIBOR

Die Verlängerungsoptionen gewähren der anderen Vertragspartei das Recht, den Zinsswap für die Periode 9. März 2010 bis 9. März 2012 zu verlängern.

Zum Bilanzstichtag ergeben sich die Marktwerte der Derivate wie folgt:

TEUR	Zinsswaps	Verlängerungs- optionen Swaps	Gesamt
Beizulegender Zeitwert 01.01.09	-4.717	-5.303	-10.020
Erfolgsneutrale Veränderung (vor Steuern)	2.259	–	2.259
Erfolgswirksame Veränderung (vor Steuern)	952	-2.317	-1.365
Umrechnungsdifferenzen	29	91	120
Beizulegender Zeitwert 31.12.09	-1.477	-7.529	-9.006

Gemäß IFRS 7 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalysen darzustellen. Diese Analysen zeigen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen. Die Annahmen und Methoden für die Sensitivitätsanalysen wurden gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2009 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um TEUR 1.596 (Vorjahr: TEUR 1.444) höher (geringer) gewesen. Alle anderen Variablen werden als konstant angenommen.

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und operativem Geschäft. Die einzelnen

Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft, Investitionen sowie Finanzierungen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist das Risiko aus der Fremdwährungsbewertung für den Konzern im Hinblick auf einzelne Transaktionen gering. Aus diesem Grund werden Fremdwährungsrisiken, die den Cashflow des Konzerns nicht beeinträchtigen (wie z. B. Risiken, die aus einer Währungsumrechnung von Vermögen und Schulden eines Auslandsgeschäfts in die Konzernwährung resultieren), grundsätzlich nicht abgesichert.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die funktionale Währung des Konzerns bleiben unberücksichtigt (Translationsrisiko). Vor diesem Hintergrund ist der Konzern keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken im Sinne des IFRS 7 ausgesetzt.

24 ERGEBNIS JE AKTIE

		2009	2008
Periodenergebnis	TEUR	-48.913	-24.984
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	20.702	19.438
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	EUR	-2,36	-1,29

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND S.A. zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien. Das Ergebnis je Aktie kann durch potenzielle Stammaktien verwässert werden. In der Berichtsperiode 2009 und im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte. Neu ausgegebene oder zurückgekaufte Aktien während einer Periode werden zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 2009

	Nennwert (EUR)	Anzahl
01.01.09–31.12.09	0,01	20.702.275
Durchschnitt		20.702.275

Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 2008

	Nennwert (EUR)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.08–03.09.08	0,01	18.837.375	244	4.596.319.500
04.09.08–31.12.08	0,01	20.702.275	116	2.401.463.900
Gesamt			360	6.997.783.400
Durchschnitt		19.438.287		

Im Geschäftsjahr 2008 erhöhte sich der gewichtete Aktiendurchschnitt durch die Ausgabe von 1.864.900 neuen Aktien am 4. September 2008.

Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Genehmigung des Konzernabschlusses haben keine weiteren Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden.

25 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung wurde gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt und differenziert zwischen Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wurde mit Hilfe der indirekten Methode ermittelt. Dagegen wurde der Cashflow aus Investitionstätigkeit auf Basis der direkten Methode berechnet. Cashflows aus Investitionstätigkeit werden langfristig, regelmäßig länger als ein Jahr, zur Generierung von Erträgen eingesetzt. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wurde ebenfalls nach der direkten Methode errechnet. Diese Cashflows beinhalten Zahlungsströme infolge von Transaktionen mit Aktionären und der Aufnahme bzw. Rückführung von Finanzverbindlichkeiten.

26 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND EVENTUALSCHULDEN

Der Konzern hat als Leasingnehmer im Wesentlichen für Betriebsgebäude, Büro- und Geschäftsausstattung, EDV und Fahrzeuge Miet- und Leasingverträge abgeschlossen. Die Leasingverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren.

Zum Bilanzstichtag bestehen folgende zukünftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von vertraglich vereinbarten Operating-Leasing-Verhältnissen:

TEUR	31.12.09	31.12.08
Innerhalb 1 Jahres	3.433	2.956
Zwischen 1 und 5 Jahren	4.446	5.637
Über 5 Jahre	174	65
Gesamt	8.053	8.658
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	4.118	3.068

Der Konzern hat in 2009 einen Ergänzungstarifvertrag mit der Gewerkschaft vereinbart. Der Vertrag beinhaltet im Wesentlichen Kürzungen bei Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Werden bestimmte Unternehmenskennzahlen in der Zukunft erreicht, sieht die Vereinbarung vor, dass Teile des gekürzten Weihnachts- und Urlaubsgeldes in den Jahren 2011, 2012 und 2013 nachgezahlt werden. Die etwaige Verpflichtung bei Erreichung der Unternehmenskennzahlen beläuft sich auf ca. 2,1 Mio. EUR.

27 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND S.A. und der folgenden Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Joint Venture einbezogen:

Tochterunternehmen	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GROUP GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Slovakia s.r.o.	Slowakei	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
SAF-HOLLAND Denmark ApS	Dänemark	100,0
SAF-HOLLAND South Africa Ltd.	Südafrika	100,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	100,0
SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND USA Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND Equipment Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND International Inc.	USA	100,0
Holland Pacific Investment Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0
Holland Europe GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0
Holland Eurohitch Ltd.	Großbritannien	100,0
SAF-HOLLAND International de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND International Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
QSI Air Ltd.	USA	100,0
Xiamen Austin-Westran Machinery Co., Ltd.	China	100,0

Assoziierte Unternehmen und Joint Venture	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Management Board und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S. A. zum Bilanzstichtag:

Name	Position
Management Board	
Rudi Ludwig	Chief Executive Officer (bis 31. Januar 2009 und seit 18. Dezember 2009)
Dr. Reiner Beutel	Chief Executive Officer (vom 2. Februar 2009 bis 18. Dezember 2009)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer
Samuel Martin	Chief Operating Officer
Detlef Borghardt	Leiter der Business Unit Trailer Systems
Steffen Schewerda	Leiter Group Operations
Jack Gisinger	Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems
Dr. Martin Kleinschmitt	Chief Restructuring Officer (seit 1. August 2009)
Board of Directors	
Dr. Rolf Bartke	Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender) (bis 31. Januar 2009)
Bernhard Schneider	Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender) (seit 27. März 2009)
Ulrich Otto Sauer	Mitglied des Board of Directors (stellvertr. Vorsitzender)
Dr. Siegfried Goll	Mitglied des Board of Directors
Rudi Ludwig	Mitglied des Board of Directors
Richard W. Muzzy	Mitglied des Board of Directors
Gerhard Rieck	Mitglied des Board of Directors
Martin Schwab	Mitglied des Board of Directors (bis 18. Dezember 2009)
Dr. Reiner Beutel	Mitglied des Board of Directors (vom 1. Februar 2009 bis 18. Dezember 2009)

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board ausgeübt werden, sind auf den Seiten 132–135 dieses Geschäftsberichts angegeben.

Zum 31. Dezember 2009 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 10 (Vorjahr: TEUR 10) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 33 (Vorjahr: TEUR 30).

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr TEUR 1.674 (Vorjahr: TEUR 1.806). Im Vorjahr waren Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Höhe von TEUR 9 enthalten. Darüber hinaus gibt es keine weiteren Aktienoptionspläne oder sonstige Vergütungszusagen. Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug TEUR 377 (Vorjahr: TEUR 360) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Hinsichtlich der im Februar 2009 von Mitgliedern des Managements bzw. Board of Directors gewährten Darlehen verweisen wir auf die Erläuterungen in Anhangsangebe 19.

Aktionäre mit bedeutendem Einfluss auf den Konzern sind:

- Pamplona Capital Partners I, LP¹⁾
- Herr Ulrich Otto Sauer
- Herr Rudi Ludwig
- Herr Richard W. Muzzy

1) Pamplona Capital Partners I, LP ist eine Tochtergesellschaft der Pamplona Equity Advisors I Ltd. (UK), welche selbst eine Tochtergesellschaft der Pamplona PE Investments (Cayman Islands) ist. Pamplona PE Investments (Cayman Islands) ist eine von Herrn Alexander Knaster kontrollierte Gesellschaft.

Im Vorjahr erhielt Pamplona für Beratungsleistungen im Rahmen der Kapitalerhöhung ein Honorar im Gesamtbetrag von 0,4 Mio. EUR.

Das Mitglied des Board of Directors Herr Ulrich Otto Sauer erbringt gegenüber der SAF-HOLLAND GmbH bestimmte Unternehmensberatungsleistungen. Das Beratungshonorar belief sich im laufenden Geschäftsjahr auf TEUR 50 (Vorjahr: TEUR 150). Der zugrunde liegende Beratervertrag trat am 1. März 2004 in Kraft, hatte eine feste Laufzeit bis zum 30. April 2009 und wurde nicht verlängert. Daneben gibt es drei Mietverträge zwischen der Gruppe und Herrn Ulrich Otto Sauer für die Anmietung von Büro- und Archivflächen in Höhe von TEUR 24 (Vorjahr: TEUR 24) pro Jahr.

Das Mitglied des Board of Directors Herr Richard W. Muzzy erbrachte im Vorjahr bestimmte Unternehmensberatungsleistungen an die SAF-HOLLAND Inc. und erhielt hierfür ein Honorar von TUSD 140. Der Vertrag trat am 18. Dezember 2006 in Kraft, hatte eine feste Laufzeit bis zum 18. Dezember 2008 und wurde nicht verlängert.

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Unternehmen, bei denen Mitglieder der Unternehmensleitung Schlüsselfunktionen einnehmen:

TEUR	2009			
	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen	Käufe von nahestehenden Unternehmen	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	58 ¹⁾	– ¹⁾	–	–
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd.	– ¹⁾	57 ¹⁾	–	–
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	225	–	68	182
Lakeshore Air LLP	–	100	28	–
FWI S.A.	–	15.326	–	3
Irwin Seating Company ²⁾	1.311	–	56	–
Gesamt	1.594	15.483	152	185

1) SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. und Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. sind aufgrund des wechselseitigen Verkaufs der Geschäftsanteile (vergleiche Anhangsangebe 3) anteilig bis zum 31. März 2009 in den Angaben zu Erlösen und Aufwendungen enthalten.

2) Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied der Unternehmensleitung der SAF-HOLLAND-Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung einnimmt.

TEUR	2008			
	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen	Käufe von nahestehenden Unternehmen	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	1.790	670	1.620	5
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd.	2	325	555	350
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	622	–	61	–
Lakeshore Air LLP	–	292	–	25
FWI S.A.	–	25.262	–	921
Irwin Seating Company ²⁾	1.825	–	125	–
Gesamt	4.239	26.549	2.361	1.301

Die Verkäufe an und Einkäufe von nahestehenden Unternehmen werden zu marktüblichen Preisen abgewickelt. Offene Guthaben zum 31. Dezember 2009 sind ungesichert und werden nicht verzinst, die Abrechnung erfolgt bar. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2009 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahestehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

28 KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Bausteine zur Steuerung und Optimierung der vorhandenen Finanzierungsstruktur sind, neben den Ertragsgrößen EBIT und EBITDA, die Überwachung der Entwicklung des

Net Working Capital sowie der ROCE (Return on Capital Employed) zur Messung der Ertragsstärke. Die Netto-Finanzschulden beinhalten verzinsliche Darlehen und Ausleihungen abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

TEUR	31.12.09	31.12.08
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	310.030	312.396
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-20.742	-8.557
Netto-Finanzschulden	289.288	303.839
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	23.756	72.070
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	313.044	375.909

Über die am 29. November 2009 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft zur Einhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (sogenannte Financial Covenants) verpflichtet. Weitere Einzelheiten sind in Anhangsangabe 19 dargestellt.

29 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 3. Februar 2010 hat das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. beschlossen, die variable Vergütungsstruktur für die ersten zwei Managementebenen auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Somit greift das Unternehmen die Empfehlung des deutschen Corporate Governance Kodex auf, Teile der variablen Vergütung auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage zu stellen. SAF-HOLLAND hat dazu eine 70/30 Regelung festgelegt, die schon für das laufende Geschäftsjahr gültig sein wird. Demnach sind 30% der variablen Vergütung an mittelfristige Ziele mit einer Reichweite von drei Jahren gebunden. Die Vergütung erfolgt erst im Anschluss dieses Zeitraums in Übereinstimmung mit Erfüllung und nach Bestätigung durch die jährliche Hauptversammlung. Die weiteren 70% der variablen Vergütung beziehen sich unverändert auf Ziele des laufenden Geschäftsjahres. Die Vergütung erfolgt in Übereinstimmung mit dem Grad der Zielerreichung im Folgejahr.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 30. März 2010



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GROUP GmbH

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

ACEA	Association des Constructeurs Européens d'Automobiles (Europäischer Automobilherstellerverband)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CEO	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)
CFO	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)
COO	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)
CRO	Chief Restructuring Officer (Vorstand Restrukturierung)
DAX	Deutscher Aktienindex
DIN	Deutsches Institut für Normung
EBIT	Earnings before interest and taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)
EBITDA	Earnings before interest, taxes and depreciation/amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung)
EFTA	European Free Trade Association (Europäische Freihandelsassoziation)
EURIBOR	Euro interbank offered rate
F&E	Forschung und Entwicklung
FLAC	Financial liabilities measured at amortized cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)
FLHfT	Financial liabilities held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
IPO	Initial public offering (Börsengang)
ISIN	International securities identification number
ISO	International Organization for Standardization
IT	Informationstechnologie
IWF	Internationaler Währungsfonds
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)
LIBOR	London interbank offered rate
LOI	Letter of intent (Absichtserklärung)
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)
ROCE	Return on capital employed (Rendite auf das eingesetzte Kapital)
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)
TS	Technical specification
WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
WKN	Wertpapierkennnummer

Bericht des Réviseur d'Entreprises

An die Aktionäre der
SAF-HOLLAND S.A.
Société Anonyme
68-70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg

BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 14. Mai 2009 haben wir den von der SAF-HOLLAND S.A. aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtperiodenerfolgsrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009 geprüft.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

Die Erstellung und die den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung dieses Konzernabschlusses gemäß den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, liegen in der Verantwortung des Board of Directors. Diese Verantwortung umfasst die Entwicklung, Umsetzung und Aufrechterhaltung des internen Kontrollsystems hinsichtlich der Erstellung und den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Darstellung des Konzernabschlusses, so dass dieser frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Unrichtigkeiten oder Verstößen resultieren, sowie die Auswahl und Anwendung von angemessenen Rechnungslegungsgrundsätzen und -methoden und die Festlegung angemessener rechnungslegungsrelevanter Schätzungen.

Verantwortung des Réviseur d'Entreprises

In unserer Verantwortung liegt es, auf der Grundlage unserer Abschlussprüfung diesem Konzernabschluss ein Testat zu erteilen. Wir führten unsere Abschlussprüfung nach den vom Institut des Réviseurs d'Entreprises umgesetzten internationalen Prüfungsgrundsätzen (International Standards on Auditing) durch. Diese Grundsätze verlangen, dass wir die Berufspflichten und -grundsätze einhalten und die Prüfung dahingehend planen und durchführen, dass mit hinreichender Sicherheit erkannt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist.

Eine Abschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zum Erhalt von Prüfungsnachweisen für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und Informationen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen obliegt der Beurteilung des Réviseur d'Entreprises ebenso wie die Bewertung des Risikos, dass der Konzernabschluss wesentliche unzutreffende Angaben aufgrund von Unrichtigkeiten oder Verstößen enthält. Im Rahmen dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Réviseur d'Entreprises das für die Erstellung und die den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung des Konzernabschlusses eingerichtete interne Kontrollsystem, um die unter diesen Umständen angemessenen Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch, um ein Testat über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben.

Eine Abschlussprüfung beinhaltet ebenfalls die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und -methoden und der Angemessenheit der vom Board of Directors vorgenommenen Schätzungen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Nach unserer Auffassung sind die erlangten Prüfungsnachweise als Grundlage für die Erteilung unseres Testats ausreichend und angemessen.

Testat

Nach unserer Auffassung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2009 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum abgelaufene Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Lagebericht, welcher in der Verantwortung des Board of Directors liegt, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Réviseur d'Entreprises



Thierry BERTRAND

Luxembourg, 30. März 2010

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Luxemburg, 30. März 2010
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Mandate des Board of Directors/Management Board

Dr. Rolf Bartke

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre – Niederlegung zum 31.01.2009)

Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Aufsichtsrats, EADS NV

Aufsichtsratsvorsitzender, SFC Smart Fuel Cell AG

Beiratsvorsitzender, Keiper-Recaro-Group

Mitglied des Aufsichtsrats, J&R Carter Partnership Foundation

Mitglied des Aufsichtsrats, SORTIMO North America Inc.

Bernhard Schneider

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre, bestellt am 27.03.2009 als Vorsitzender)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Beirats, IP Österreich GmbH

Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH

Geschäftsführer, Krone Media Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.

Geschäftsführer, Krone Hit Radio Medienunternehmen Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Ulrich Otto Sauer

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors (stellvertretender Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.

Aufsichtsratsvorsitzender, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, ASAF Verwaltungs GmbH

Rudi Ludwig

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Geschäftsführer und CEO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH (bis 31.01.2009 und erneut seit 18.12.2009)

Geschäftsführer, Luruna GmbH

Dr. Siegfried Goll

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Rohwedder AG

Mitglied des Beirats, VOSS Holding GmbH & Co. KG

Mitglied des Aufsichtsrats, Witzenmann GmbH

Mitglied des Aufsichtsrats, Rheinmetall AG

Vorsitzender des Verwaltungsrats der Leuze Geschäftsführungs GmbH

Richard W. Muzzy

(bestellt am 18.06.2007 für 2 Jahre und verlängert für weitere 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Aufsichtsrats, Besser Company

Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die

Mitglied des Aufsichtsrats, Irwin Seating Holding Company

Gerhard Rieck

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Aufsichtsrats, VOSS Automotive GmbH

Mitglied des Aufsichtsrats, KNORR-BREMSE Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH

Geschäftsführer, REACT GmbH – engineering and consulting – Ingenieure Rieck & Partner

Martin Schwab

(bestellt am 18.06.2007 für 2 Jahre – Niederlegung zum 27.11.2009)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Dr. Reiner Beutel

(bestellt am 01.02.2009 für 3 Jahre – Niederlegung zum 18.12.2009)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Geschäftsführer und CEO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH (bestellt am 02.02.2009 – Niederlegung zum 18.12.2009)

Mitglied des Verwaltungsrats, Mirror Controls International, Niederlande

Stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats, Haldex AB, Schweden (bis 16.04.2009)

Mitglied des Verwaltungsrats der Key Plastics Corp., USA

Detlef Borghardt

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, D+MB GmbH

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Sam Martin

Geschäftsführer und COO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, EGAL GmbH

Wilfried Trepels

Geschäftsführer und CFO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, Via Montana GmbH

Dr. Martin Kleinschmitt

CRO, SAF-HOLLAND S.A.

Vorstand, Noerr Consulting AG

Mitglieder des Management Board



Rudi Ludwig

Chief Executive Officer (CEO) (bis 31.01.2009 und erneut seit 18.12.2009)

Rudi Ludwig war, abgesehen von einer mehrmonatigen Unterbrechung, seit 2003 als Chief Executive Officer bzw. Vorsitzender der Geschäftsführung in dem Unternehmen tätig. Zusätzlich wurde er am 18. Juni 2007 als Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. bestellt. Von 1992 bis 2003 war er Mitglied der Geschäftsführung der Behr GmbH. Zuvor war Ludwig für die Henkel KGaA in Düsseldorf und die Knorr Bremse AG in München tätig. Rudi Ludwig studierte an der Fachhochschule Karlsruhe und an der Freien Universität Berlin. Er ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und Diplom-Kaufmann.



Dr. Reiner Beutel

Chief Executive Officer (CEO) (vom 02.02.2009 bis 18.12.2009)

Dr. Reiner Beutel war im Zeitraum Februar bis Dezember 2009 als Chief Executive Officer tätig. Zuletzt hatte Dr. Reiner Beutel mehrere Aufsichtsratsmandate inne, unter anderem für Haldex AB, KUKA AG und Mirror Controls Int. Davor war er als CEO und CFO bei der Schefenacker AG in Schwaikheim verantwortlich. Zuvor war Dr. Beutel 15 Jahre im Robert-Bosch-Konzern tätig. Er ist Dipl.-Kaufmann und hat in den Schwerpunkten Strategische Planung und Controlling promoviert.



Sam Martin

Chief Operating Officer (COO)

Sam Martin ist seit dem 29. Juni 2007 Chief Operating Officer. Martin arbeitet seit 1974 für unser Unternehmen, zunächst als Metallurgical Engineer, danach als Acting Chief Engineer, Vice President Engineering, Executive Vice President Engineering, Executive Vice President und President und als Chief Administrative Officer. Vor seinem Einstieg bei der Holland-Gruppe war er als Leiter des Materials Laboratory bei FMC Corp. in Cedar Rapids, Iowa, tätig. Martin hat einen B.Sc. des Lafayette College und einen Ph.D. der Ohio State University in Fertigungstechnik.



Wilfried Trepels

Chief Financial Officer (CFO)

Wilfried Trepels ist seit 2005 als Chief Financial Officer im Konzern tätig. Zuvor war Trepels von 2001 bis 2005 Geschäftsführer der Dürr Systems GmbH, einer Tochter der Dürr AG, und von 1998 bis 2001 Geschäftsführer der Schenck Process GmbH, ebenfalls einer Tochter der Dürr AG. Zuvor war er als Finanzchef für die Dürkopp Adler AG in Bielefeld tätig. Herr Trepels studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Aachen und ist Diplom-Kaufmann.



Dr. Martin Kleinschmitt

Chief Restructuring Officer (CRO)

Dr. Martin Kleinschmitt verstärkt das Management Board seit dem 1. August 2009 als Chief Restructuring Officer. Als ausgewiesener Experte unterstützt er den Restrukturierungsprozess im Unternehmen. In den Jahren 2002 bis Anfang 2005 war Dr. Martin Kleinschmitt bereits interimistisch als CFO der deutschen Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH tätig. Herr Dr. Kleinschmitt ist seit 2001 als Rechtsanwalt bei der Sozietät Noerr und führt die Beratungstochter Noerr Consulting AG. Er studierte Rechtswissenschaften an der Freien Universität Berlin.



Detlef Borghardt

Leiter der Business Unit Trailer Systems

Seit dem 29. Juni 2007 verantwortet Detlef Borghardt den Geschäftsbereich Trailer Systems. 2000 kam Borghardt zu SAF und leitete hier die Bereiche Verkauf, Service und Marketing. Vor seinem Einstieg bei SAF war Borghardt in zahlreichen Führungspositionen bei Alusuisse-Lonza in Singen tätig, unter anderem als Leiter des Bereichs Marketing, Verkauf und Technik, Verkaufsleiter für Aluminium-Strangpressprodukte für die Verkehrstechnik und als Ingenieur für Produktentwicklungen. Er ist Diplom-Ingenieur für Fahrzeugbau und studierte an der Fachhochschule Hamburg.



Jack Gisinger

Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems

Jack Gisinger verantwortet seit dem 29. Juni 2007 den Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems und den Bereich Group Engineering. Er ist seit 1980 in verschiedenen leitenden Positionen in Management und Technik für unser Unternehmen tätig, unter anderem als General Manager der europäischen Niederlassungen von Holland. Gisinger hat einen B.S. in Luftfahrttechnik der Universität Illinois und einen M.S. in Maschinenbau der Universität Michigan.



Steffen Schewerda

Leiter Group Operations

Seit dem 29. Juni 2007 ist Steffen Schewerda für Group Operations bei SAF-HOLLAND verantwortlich. Seit 1997 für SAF tätig, leitete er zuvor die Bereiche Materialwirtschaft, Logistik und Produktion in unserer Niederlassung in Keilberg und seit 2003 auch die Produktion und den Bereich Industrial Engineering. Bei SAF war Schewerda zudem für Beschaffung, Logistik sowie einzelne Projekte zuständig. An der Universität Aachen studierte Schewerda Ingenieurwesen und ist Diplom-Ingenieur. Er hat einen MBA der Universität Augsburg sowie einen MBA der Universität Pittsburgh.

Finanz-Glossar

Bereinigtes EBIT: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird um Sondereffekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen, Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten bereinigt.

Beizulegender Zeitwert: Marktwert, der bei einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragswilligen Partnern zustande kommt.

Bruttomarge: Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units: zum Zwecke der Unternehmenssteuerung gebildete kundenbezogene Geschäftseinheiten (Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket).

Eigenkapitalquote: Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag: Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert.

F&E-Quote: F&E-Kosten zzgl. aktivierter Entwicklungskosten / Umsatzerlöse x 100.

Forderungsreichweite: Forderungsbestand / Umsatz pro Tag (= Umsatzerlöse / 360 Tage).

IFRS/IAS (International Financial Reporting Standards/International Accounting Standards): Das international einheitliche Regelwerk für Rechnungslegungsvorschriften soll Unternehmensdaten besser vergleichbar machen. Nach EU-Verordnung müssen börsennotierte Unternehmen nach diesen Regeln bilanzieren und berichten.

Net Working Capital: Umlaufvermögen minus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente minus sonstige Rückstellungen minus Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen minus kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten.

Nutzungswert: Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

Personalaufwand je Mitarbeiter: Personalaufwand / durchschnittliche Mitarbeiterzahl.

Prime Standard: Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Regierten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

Return on Capital Employed (ROCE): bereinigtes EBIT minus Steueraufwand (= bereinigtes EBIT x Konzernsteuersatz) / Capital Employed (= Anlagevermögen plus latente Steueransprüche minus latente Steuerschulden plus Net Working Capital).

Steuerquote: Ertragsteuern laut Gewinn- und Verlustrechnung / Ergebnis vor Steuern x 100.

Umsatz je Mitarbeiter: Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl.

Umschlagshäufigkeit Vorräte: Vorratsbestand / Umsatzkosten pro Tag.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit: Eine zahlungsmittelgenerierende Einheit ist die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind.

Technik-Glossar

Sattelkupplung

nimmt den Königszapfen auf und dient der Befestigung des Sattelauflegers an der Zugmaschine. SAF-HOLLAND produziert neben den klassischen Produkten auch technische Besonderheiten wie eine schmiermittelfreie Sattelkupplung oder besonders leichte Konstruktionen aus Aluminium.

Federung

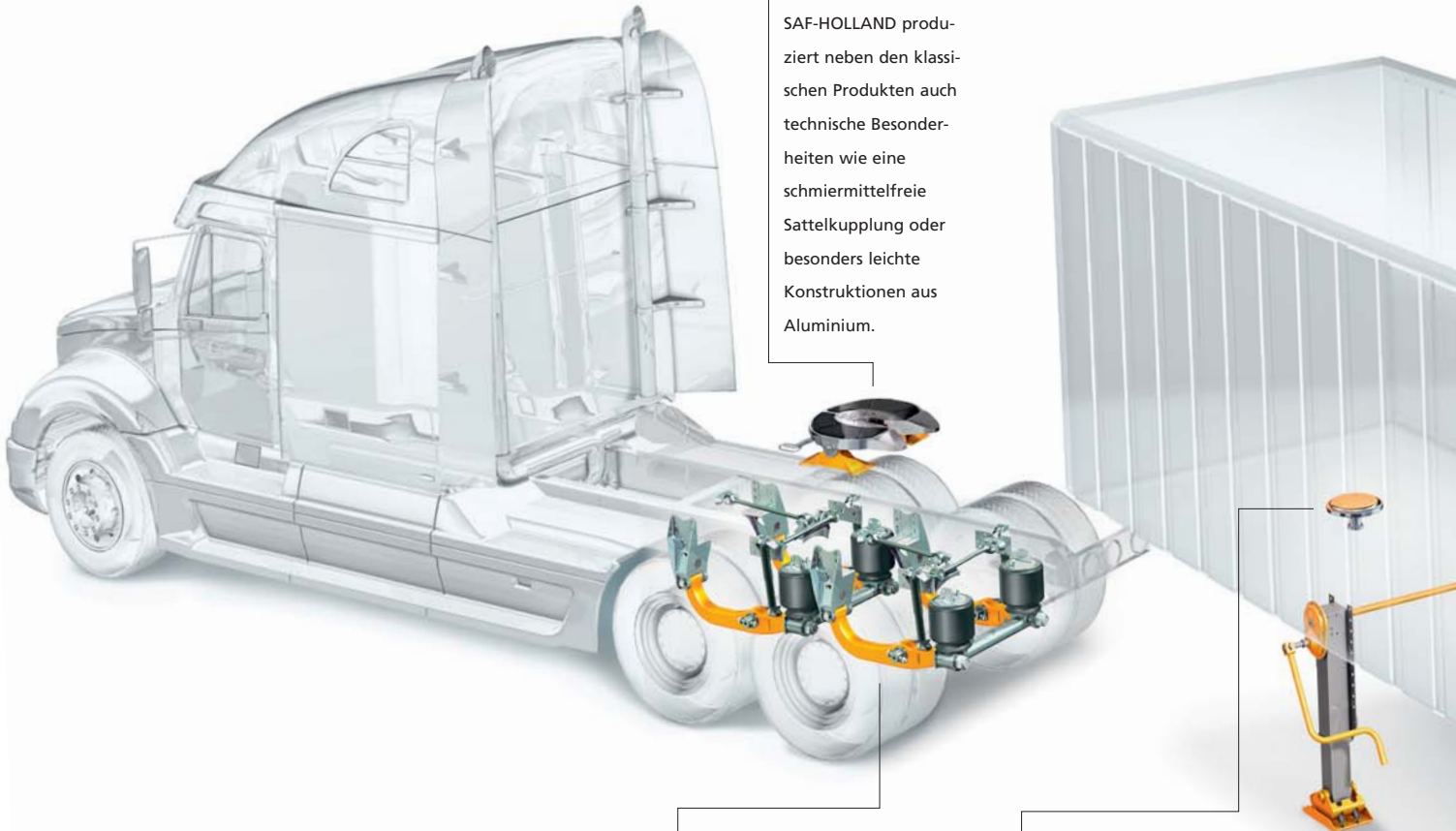
stellt die Verbindung zwischen Achse und Fahrzeug her, um Straßenunebenheiten auszugleichen und die Manövrierfähigkeit zu verbessern. Modular aufgebautes Federungssystem von SAF-HOLLAND für bis zu drei angetriebene Achsen im Verbund. Jede Achse ist einzeln aufgehängt. Für Gesamtgewichte von 10 bis 40 Tonnen.

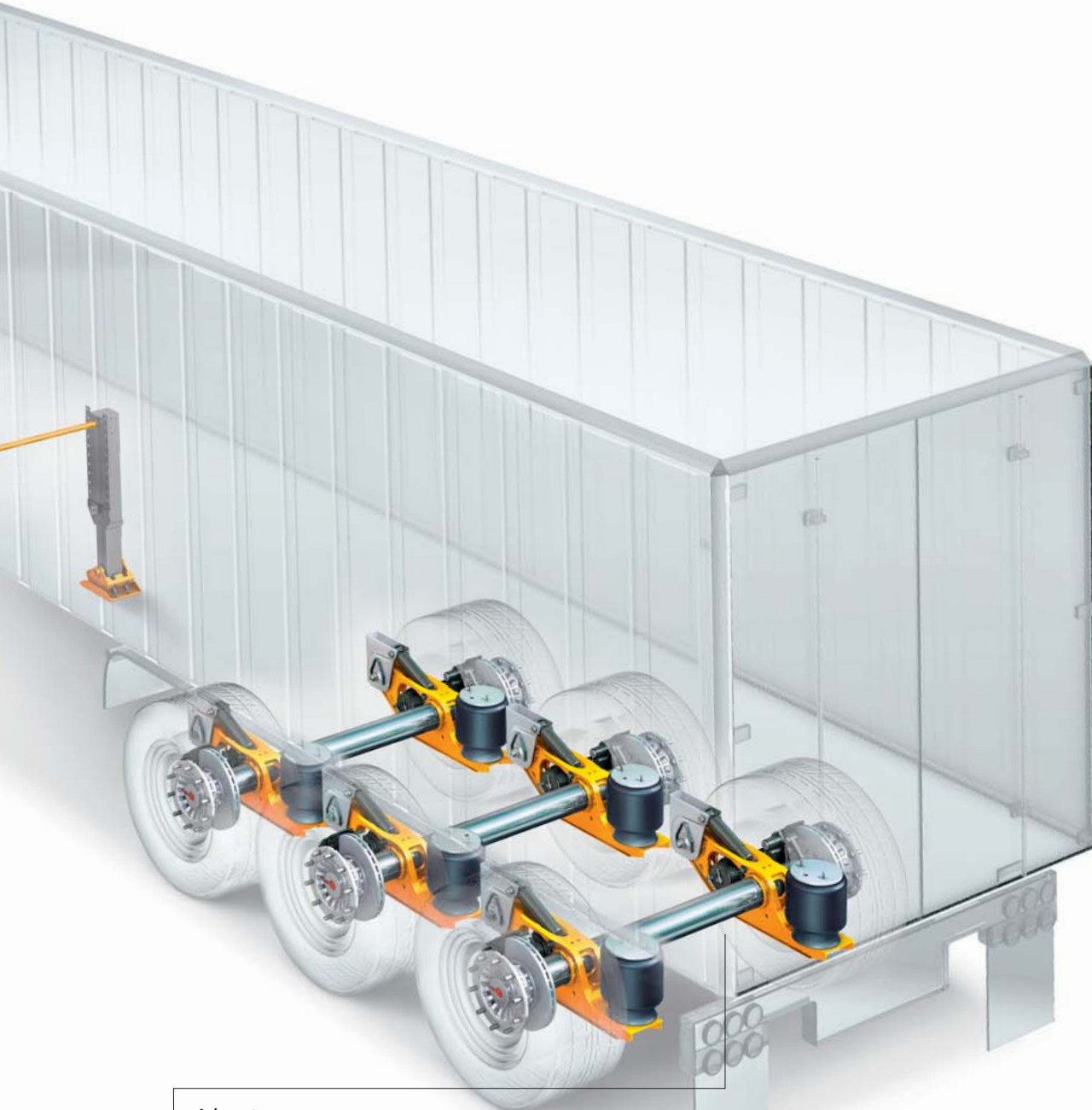
Königszapfen

dient der Befestigung des Trailers in der Sattelkupplung. Die SAF-HOLLAND-Produkte werden weltweit vertrieben und zählen zu den sichersten auf dem Markt.

Stützwinden

tragen den Sattelaufleger, wenn er nicht an die Zugmaschine angekuppelt ist. Einfahrbare Stützwinden von SAF-HOLLAND sind mit einer speziellen Beschichtung ausgestattet, welche die Lebensdauer deutlich erhöht.





Achssystem

INTRADISC plus
INTEGRAL ist ein
einzigartiges Achs-
system für Trailer,
das aus der eigent-
lichen Achse mit
Scheibenbremse und
dem Luftfederungs-

system besteht.
SAF-HOLLAND
gewährt für das
INTRA ALL-IN-Achs-
system unter be-
stimmten Voraus-
setzungen und
unter Berücksich-

tigung der geltenden
Garantiebestimmun-
gen Wartungskosten-
freiheit bis zu einer
Laufzeit von 72
Monaten bezie-
hungsweise 1 Mio.
Kilometern.

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

22. April 2010	Hauptversammlung
27. Mai 2010	Bericht zum 1. Quartal 2010
26. August 2010	Bericht zum 1. Halbjahr 2010
18. November 2010	Bericht zum 3. Quartal 2010

Kontakt

SAF-HOLLAND Group GmbH
Barbara Zanzinger
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617

Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com

Mail: barbara.zanzinger@safholland.de

Impressum

Verantwortlich:
SAF-HOLLAND S.A.
68–70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg
Luxembourg

Redaktionsschluss: 30. März 2010
Veröffentlichungstermin: 1. April 2010
Redaktion: Cortent Kommunikation AG, Frankfurt am Main
Gestaltung und Realisation: wagneralliance Werbung GmbH, Offenbach am Main
Druck: dygy GmbH, Frankfurt am Main

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

Dieser Bericht enthält bestimmte Aussagen, die weder Finanzergebnisse noch historische Informationen wiedergeben. Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von denen in den zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen können. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten werden von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der SAF-HOLLAND S.A. unterliegen und heute auch nicht sicher abgeschätzt werden können. Dazu zählen zukünftige Marktbedingungen und wirtschaftliche Entwicklungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, das Erreichen erwarteter Synergieeffekte sowie gesetzliche und politische Entscheidungen. Die Leser werden darauf hingewiesen, dass die hier genannten Aussagen zur zukünftigen Entwicklung nur den Kenntnisstand zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung widerspiegeln. Die SAF-HOLLAND S.A. sieht sich auch nicht dazu verpflichtet, Berichtigungen dieser zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die nach dem Veröffentlichungsdatum dieser Materialien eingetreten sind.

