

Fokus Flottenkunde

Geschäftsbericht 2013



Innovative Produkte, lokaler Support und sichere Ersatzteilversorgung: SAF-HOLLAND stärkt die Marktperformance seiner Flottenkunden in der globalen Nutzfahrzeugbranche. Welche Vorteile sich dabei durch unsere weitreichenden Aktivitäten erzielen lassen, beschreiben die Magazinstrecken dieses Geschäftsberichts.



KONZERNKENNZAHLEN

Mio. Euro	2013	2012	2011 ¹⁾
Umsatzerlöse	857,0	859,6	831,3
Umsatzkosten	-701,4	-703,4	-682,5
Bruttoergebnis	155,6	156,2	148,8
in % vom Umsatz	18,2	18,2	17,9
Bereinigtes Periodenergebnis	28,8	28,4	24,2
in % vom Umsatz	3,4	3,3	2,9
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ²⁾	0,63	0,68	0,66
Bereinigtes EBITDA	71,1	72,7	72,0
in % vom Umsatz	8,3	8,5	8,7
Bereinigtes EBIT	59,3	58,2	58,0
in % vom Umsatz	6,9	6,8	7,0
Operativer Cashflow ³⁾	63,0	59,5	46,5

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

²⁾ Bereinigtes Ergebnis / durchschnittliche gewichtete Anzahl von Stammaktien am Stichtag.

³⁾ Operativer Cashflow ist Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen.

UMSÄTZE NACH REGIONEN

Mio. Euro	2013	2012	2011
Europa	447,9	434,9	456,6
Nordamerika	339,1	367,1	331,9
Sonstige	70,0	57,6	42,8
Gesamt	857,0	859,6	831,3

UMSÄTZE NACH BUSINESS UNITS

Mio. Euro	2013	2012	2011
Trailer Systems	485,7	473,5	472,8
Powered Vehicle Systems	144,7	157,6	154,0
Aftermarket	226,6	228,5	204,5
Gesamt	857,0	859,6	831,3

WEITERE FINANZDATEN

	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾
Bilanzsumme (Mio. Euro)	536,4	536,7	541,3
Eigenkapitalquote (%)	41,4	36,9	32,4
	2013	2012	2011
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.106	3.118	3.107
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	275,9	275,7	267,6

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

UMSATZERLÖSE in Mio. EUR

2013	857,0
2012	859,6
2011	831,3

BRUTTOERGEBNIS in Mio. EUR

2013	155,6
2012	156,2
2011	148,8

BEREINIGTES EBITDA in Mio. EUR

2013	71,1
2012	72,7
2011	72,0

SAF-HOLLAND AN 18 PRODUKTIONSSTANDORTEN WELTWEIT PRÄSENT



Kanada
Woodstock
Norwich

USA
Holland
Muskegon
Warrenton North
Warrenton South
Wylie
Dumas

Brasilien
Jaguariúna

Deutschland
Keilberg
Wörth am Main
Frauengrund
Singen

Südafrika
Johannesburg

Vereinigte Arabische Emirate
Dubai

Indien
Sriperambadur Taluk

China
Xiamen

Australien
Melton

Fokus Flottenkunde

Geschäftsbericht 2013

002 Unternehmen

004 Vorwort des Management Board

006 Management Board

008 Bericht des Board of Directors

020 Konzernlagebericht

020 Unternehmensaufstellung

Organisation und Unternehmensstruktur	020
Ziele und Strategie	025
Leitung und Kontrolle	028
Unternehmenssteuerung	033
Forschung und Entwicklung	034

044 SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Überblick Aktienentwicklung	044
Überblick Unternehmensanleihe	047
Investor Relations und Kapitalmarktbeziehungen	048

058 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Rahmenbedingungen	058
Überblick über den Geschäftsverlauf	060
Ertragslage	065
Finanzlage	071
Vermögenslage	073
Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Lage durch die Geschäftsleitung	077

086 Chancen- und Risikobericht

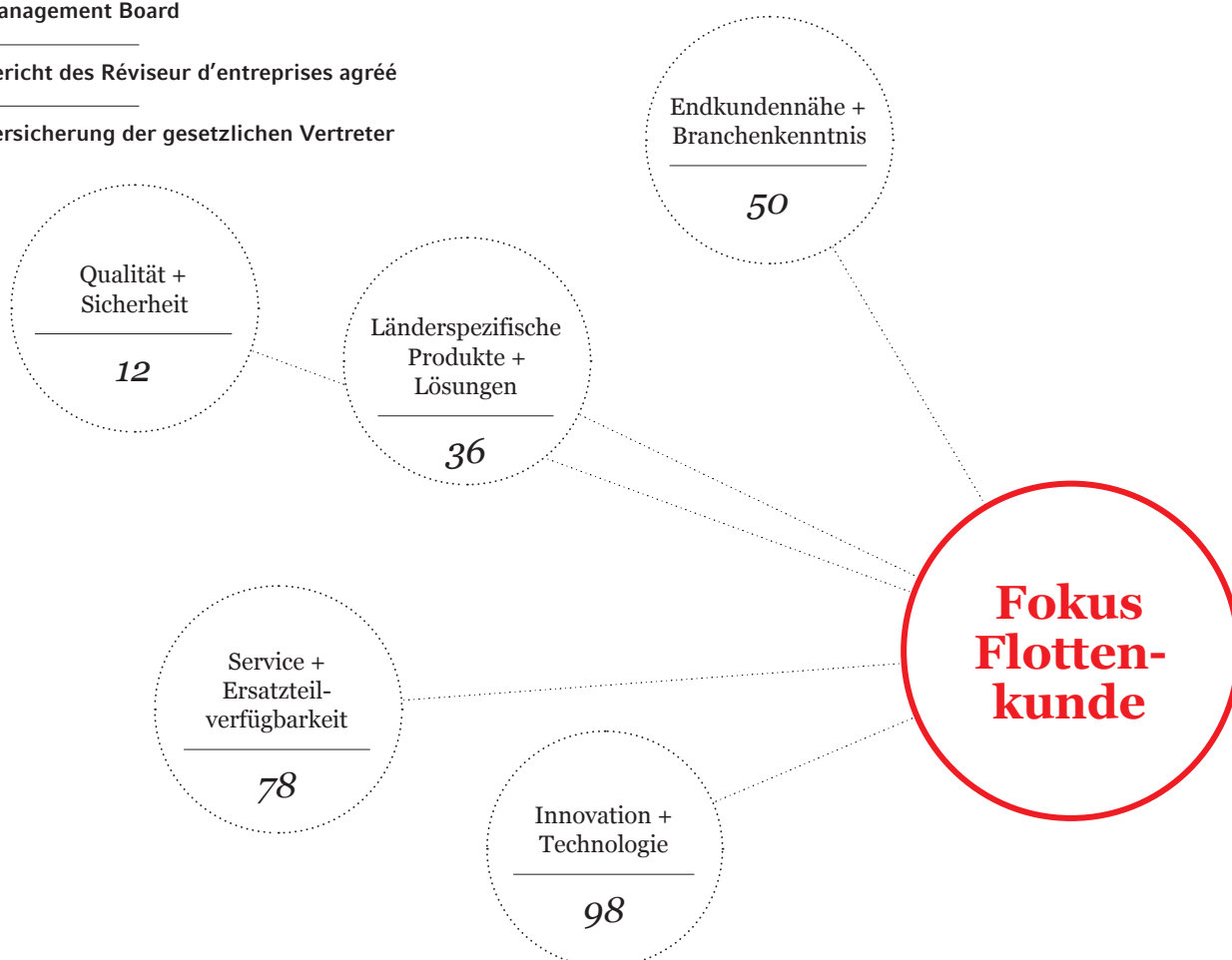
Übersicht über die Risiken	087
Übersicht über die Chancen	090

092 Nachtragsbericht

093 Prognosebericht

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	093
Künftige Entwicklung von SAF-HOLLAND	095
Gesamtaussage zur künftigen Geschäftsentwicklung	097

106	Konzernabschluss	184	Weitere Informationen
108	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	184	Finanz-Glossar
109	Konzernbilanz	186	Technik-Glossar
110	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	188	Abkürzungsverzeichnis
111	Konzern-Kapitalflussrechnung	190	Finanzkalender und Kontakt
112	Konzernanhang	191	Impressum
	Informationen zum Unternehmen.....	112	
	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.....	112	
	Konsolidierungskreis.....	133	
	Segmentinformation.....	133	
	Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung.....	136	
	Erläuterungen zur Konzernbilanz.....	143	
	Sonstige Angaben.....	162	
176	Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.		
	Gewinn- und Verlustrechnung.....	176	
	Bilanz.....	177	
178	Mandate des Board of Directors/ Management Board		
180	Bericht des Réviseur d'entreprises agréé		
182	Versicherung der gesetzlichen Vertreter		



Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Aktionäre und Anleger,

das Geschäftsjahr 2013 ist für SAF-HOLLAND trotz des unerwartet schwächeren vierten Quartals erfolgreich verlaufen und wir sind bei der Umsetzung unserer Ziele vorangekommen. Hervorzuheben sind dabei insbesondere der abgeschlossene Ausbau unserer Fertigungskapazitäten für das nordamerikanische Trailer-geschäft sowie die regionale Erweiterung unseres Geschäfts durch die Akquisition von Corpco in China und die Eröffnung eines Parts Distribution Center in Mexiko. Darüber hinaus ist der erfolgreiche Abschluss des Projekts zur Vereinheitlichung unserer IT-Systeme zu nennen.

Meine Kollegen im Management Board und ich freuen uns ganz besonders, dass wir das angestrebte Ziel von rund 40% Eigenkapitalquote im Geschäftsjahr 2013 erreicht haben. Mit der kontinuierlichen Verbesserung unserer Finanzierungsstruktur im Geschäftsjahr 2012 haben wir die Voraussetzungen geschaffen, seit 2008 erstmals wieder eine Dividende ausschütten zu können. Das Board of Directors wird daher der Hauptversammlung am 24. April 2014 die Zahlung einer Dividende von 0,27 Euro pro Aktie vorschlagen.

Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2013 war durch ein teilweise herausforderndes Marktumfeld geprägt. Nach einem verhaltenen ersten Quartal sahen wir im zweiten Quartal erfreulicherweise eine starke Absatzentwicklung in allen Regionen. Dennoch verlangsamte sich dieser Aufwärtstrend in der zweiten Jahreshälfte auf dem nordamerikanischen Markt. Die Zurückhaltung der öffentlichen Hand bei der Auftragsvergabe und eine schwächere Investitionsbereitschaft von privatwirtschaftlichen Auftraggebern machten sich insbesondere im vierten Quartal bemerkbar. Im Gegensatz dazu verlief in Europa die zweite Jahreshälfte positiv.

Mit 857,0 Mio. Euro haben wir das von uns angestrebte Konzernumsatzziel von 875 bis 900 Mio. Euro für 2013 nicht erreicht. Die Ursache dafür sind sowohl die genannte schwächere Entwicklung auf dem nordamerikanischen Markt sowie außergewöhnlich starke Wechselkurseffekte bei der Umrechnung der US-Dollar-Umsätze in die Konzernwährung Euro. Die Zielsetzung für eine bereinigte EBIT-Marge von mindestens 6,8% wurde mit 6,9% erreicht. SAF-HOLLAND hatte sich auf der Ertragsseite für 2013 für den Konzern ein bereinigtes EBIT von mindestens 60 Mio. Euro zum Ziel gesetzt. Trotz des Umsatzrückgangs konnte aufgrund einer strikten Kontrolle auf der Ausgabenseite ein gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigertes bereinigtes EBIT von 59,3 Mio. Euro erreicht werden. Das Ergebnis wurde jedoch durch überproportionale Garantieleistungen im Bereich Trailer Systems belastet.

Der Business Unit Trailer Systems gelang trotz der negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Vorjahr sowohl in Europa als auch in Nordamerika ein Umsatzanstieg. Das bereinigte EBIT ging gegenüber dem Vorjahr hingegen leicht zurück. Die Ursachen dafür sind insbesondere im vierten Quartal deutlich angestiegene Garantieleistungen.

Uns ist bewusst, dass wir die Ertragskraft der Business Unit Trailer Systems nachhaltig verbessern müssen. Dazu haben wir im Laufe des Jahres ein Maßnahmenpaket entwickelt. Wir sind zuversichtlich, dass mit der erfolgreichen Umsetzung dieses Maßnahmenbündels eine Verbesserung der bereinigten EBIT-Marge der Business Unit Trailer Systems auf 5 bis 6% bis zum vierten Quartal 2015 erreichbar ist.

Erfreulicherweise übertrafen sowohl die Business Units Powered Vehicle Systems als auch die Business Unit Aftermarket trotz der genannten negativen Wechselkurseffekte und des damit verbundenen Umsatzrückgangs ihre Ziele für die bereinigte EBIT-Marge.

Im Geschäftsjahr 2013 haben wir die weltweite Präsenz von SAF-HOLLAND weiter gesteigert. Im zweiten Halbjahr 2013 wurde mit unserem langjährigen Partner Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. ein Vertrag über den Erwerb von 80% seiner Anteile geschlossen. Mit der Akquisition dieses führenden chinesischen Anbieters von Federungssystemen für Busse wollen wir unsere Aktivitäten auf dem asiatischen Markt kontinuierlich ausbauen. Darüber hinaus erreichen wir durch diese Verstärkung im Busfederungssegment mehr Unabhängigkeit von Nachfrageentwicklungen im Lkw-Bereich.



Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)

Unser Ziel, die Marktanteile im Bereich Trailer Systems in Nordamerika auf 30% auszubauen, verfolgen wir intensiv weiter. Die angestrebte Verdopplung unserer Fertigungskapazitäten für Achs- und Federungssysteme im Werk Warrenton, Missouri, haben wir planmäßig abgeschlossen. Erfreulicherweise haben wir bereits mehrere größere Aufträge gewonnen. Die anziehende Nachfrage für Trailer Systems in Europa führt dazu, dass wir die Kapazität in unseren deutschen Werken ebenfalls erhöhen.

Die geplante Neuausrichtung der europäischen Organisationsstruktur der Business Unit Powered Vehicle Systems konnte planmäßig abgeschlossen werden und zeigte erste positive Ergebniseffekte.

Die Business Unit Aftermarket ist auch im Geschäftsjahr 2013 weiter gewachsen. Im März 2013 haben wir zur Stärkung des Ersatzteilvertriebs in Mittel- und Südamerika ein Parts Distribution Center (PDC) in Mexiko eröffnet. Zusätzlich richteten wir im ersten Quartal 2013 Vertriebsrepräsentanzen in Kolumbien, Peru und Argentinien ein. Im ersten Quartal 2014 ist die Eröffnung eines weiteren PDC in Kuala Lumpur, Malaysia, geplant. Damit können wir unseren Kunden einen noch besseren Ersatzteilservice bieten und wir setzen konsequent unsere Strategie zur regionalen Erweiterung der Business Unit um.

In Polen eröffneten wir im Dezember 2013 erstmals eine eigene Servicestation. Damit möchten wir das Dienstleistungsnetz an wichtigen Verkehrsknotenpunkten für unsere Kunden noch engmaschiger gestalten.

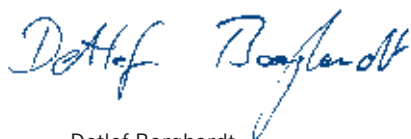
Im September 2013 erhöhte die Ratingagentur Euler Hermes das Unternehmensrating der SAF-HOLLAND von BBB- auf BBB bei weiterhin stabilem Ausblick. Wir sehen diese Bewertung als Bestätigung unserer soliden Wachstumsstrategien für den Konzern.

Ein maßgeblicher Schlüssel zum Erfolg für erfolgreiches Wachstum auf allen Märkten ist für uns bei SAF-HOLLAND die konsequente Ausrichtung auf unsere Kunden. Dabei gilt unser Hauptaugenmerk den Flottenmanagern und Spediteuren, die sich täglich auf die hohe Qualität unserer Produkte sowie die zuverlässige Versorgung mit Ersatzteilen verlassen können. Dies wird auch im vorliegenden Geschäftsbericht sichtbar, für den wir das Leitthema „Fokus Flottenkunde“ gewählt haben. Die Magazinstrecken dieses Geschäftsberichts stellen unter anderem Themen wie Qualität und Sicherheit, länderspezifische Produkte und Lösungen sowie Service und Ersatzteilverfügbarkeit dar.

Wir wollen auch im Geschäftsjahr 2014 weiter wachsen und die positive Entwicklung des Unternehmens weiterführen. Daher streben wir einen Umsatz zwischen 920 Mio. Euro und 945 Mio. Euro an. Außerdem erwarten wir ein bereinigtes EBIT von rund 70 Mio. Euro und ein damit verbundenes Wachstum der bereinigten EBIT-Marge. Voraussetzung hierfür ist die weitere gute Entwicklung der europäischen Wirtschaft, eine weitere Entspannung bei der europäischen Schuldenkrise sowie eine stabilisierte nordamerikanische Wirtschaft. Zusätzlich gehen wir von einer intensiveren Nachfrage auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt aus. Wir sind zuversichtlich, dass wir unser auf dem Capital Markets Day im Dezember 2013 erläutertes Ziel für 2015 von 980 Mio. Euro bis 1,035 Mrd. Euro Umsatz und einer bereinigten EBIT-Marge von 9 bis 10% erreichen werden.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board danke ich unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit im Berichtsjahr 2013. Zugleich möchte ich unseren Aktionären und Anlegern meinen Dank für ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen aussprechen. Wir wissen Ihr Vertrauen zu schätzen und werden uns weiterhin mit ganzer Kraft für Ihre SAF-HOLLAND einsetzen.

Mit besten Grüßen
Ihr



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO)

Management Board



Detlef Borghardt

Vorsitzender der Geschäftsführung

Detlef Borghardt ist seit dem 1. Juli 2011 Vorsitzender der Geschäftsführung der SAF-HOLLAND Gruppe. Zuvor verantwortete er ab dem 20. Juni 2007 die Business Unit Trailer Systems und übernahm im Januar 2011 zusätzlich die Rolle des stellvertretenden Vorsitzenden der Geschäftsführung. Im Jahr 2000 kam Borghardt als Leiter für die Bereiche Verkauf, Service und Marketing zu der damaligen SAF und übernahm Mitte 2007 als Mitglied des Management Board die Gesamtverantwortung für den Geschäftsbereich Trailer Systems. Vor seinem Einstieg bei SAF war Detlef Borghardt in zahlreichen Führungspositionen bei Alusuisse-Lonza in Singen tätig. Dazu gehörten unter anderem die Leitung der Bereiche Marketing, Verkauf und Technik sowie die Verkaufsleitung für Aluminium-Strangpressprodukte. Detlef Borghardt ist Diplom-Ingenieur für Fahrzeugbau und studierte an der Hochschule Hamburg.

Wilfried Trepels

Kaufmännischer Geschäftsführer

Wilfried Trepels ist seit dem 20. Juni 2007 kaufmännischer Geschäftsführer der SAF-HOLLAND Gruppe. Er kam bereits 2005 als kaufmännischer Geschäftsführer zur früheren SAF Gruppe. 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 eine Tochter der Dürr AG. Zuvor war er als Finanzchef für die Dürkopp Adler AG in Bielefeld tätig. Herr Trepels ist Diplom-Kaufmann und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Aachen.

Jack Gisinger

Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services

Jack Gisinger verantwortet seit dem 20. Juni 2007 die Sparte Powered Vehicle Systems und den Bereich Group Engineering. Jack Gisinger begann seine berufliche Karriere im Unternehmen 1980 und war in verschiedenen leitenden Positionen in den Bereichen Engineering und Management tätig, unter anderem als General Manager der europäischen Niederlassungen von Holland. Herr Gisinger hat einen B.S. in Luftfahrttechnik und einen M.S. in Maschinenbau.

Steffen Schewerda

Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations

Seit dem 20. Juni 2007 ist Steffen Schewerda als Mitglied des Management Board für Group Operations bei SAF-HOLLAND verantwortlich. Am 1. Juli 2011 übernahm er zusätzlich die Verantwortung für den Geschäftsbereich Trailer Systems. Steffen Schewerda ist seit 1997 im Unternehmen tätig und leitete die Bereiche Materialwirtschaft, Logistik sowie später die Produktion der deutschen Standorte und den Bereich Industrial Engineering. Steffen Schewerda studierte Ingenieurwissenschaften an der Universität Aachen und hat zusätzlich einen MBA an den Universitäten Augsburg und Pittsburgh erworben.

Alexander Geis

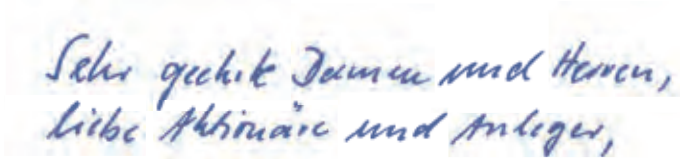
Geschäftsführer Business Unit Aftermarket

Zum 1. Juli 2011 ernannte das Board of Directors Alexander Geis in seiner Funktion als Leiter der Business Unit Aftermarket zum Mitglied des Management Board, nachdem er bereits zum 1. Oktober 2009 die Gesamtverantwortung für die Sparte übernommen hatte. Als Leiter dieser Business Unit ist er für die strategische und operative Ausrichtung des weltweiten Ersatzteilgeschäfts zuständig. Sein beruflicher Werdegang bei SAF-HOLLAND begann 1995 im Bereich Vertrieb. In den darauf folgenden Jahren übernahm Alexander Geis wechselnde Aufgaben mit kontinuierlich wachsender Verantwortung im Unternehmen, zu denen unter anderem die Leitung als Sales Director Foreign Markets und Director Spare Parts bis hin zum Vice President und zuletzt Geschäftsführer der Sparte Aftermarket zählten. Alexander Geis hat einen MBA-Abschluss der University of Maryland, USA.

Bericht des Board of Directors



Bernhard Schneider,
Vorsitzender des Board of Directors



im Jahr 2013 setzte SAF-HOLLAND seinen Weg in eine erfolgreiche Zukunft fort. In einem herausfordernden wirtschaftlichen und politischen Umfeld in den Kernmärkten und trotz negativer Währungseffekte konnte das Unternehmen seine Marktposition behaupten. Mit einem bereinigten EBIT von 59,3 Mio. Euro und einer bereinigten EBIT-Marge von 6,9% wurden die gesteckten Ziele nicht ganz erreicht, das Vorjahr dennoch leicht übertroffen. Mit dem positiven Ergebnis und dem erfolgreichen Management des Net Working Capital konnte die angestrebte Eigenkapitalquote von rund 40% erreicht werden. Entsprechend unserer seit vielen Jahren unveränderten Dividendenpolitik wurde die Voraussetzung geschaffen, um der Hauptversammlung am 24. April 2014 die Ausschüttung einer Dividende vorschlagen zu können.

Zusammenarbeit der Boards

Das Board of Directors nahm die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben während des Geschäftsjahrs gewissenhaft wahr. Das Management Board wurde im Berichtsjahr bei der Leitung der Geschäfte durch das Board of Directors beraten und die Geschäftsführung überwacht. Das Board of Directors wurde in mündlicher oder schriftlicher Form durch das Management Board zeitnah, regelmäßig und ausführlich über alle relevanten Vorgänge informiert. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung, sowohl in den Business Units als auch im Konzern. Strategische Maßnahmen, Produkt- und Marktentwicklungen, aber auch Aspekte des Risikomanagements sowie die Finanzlage wurden gemeinsam mit dem Management Board diskutiert und erörtert. Geschäfte, die der Genehmigung des Board of Directors bedürfen, haben wir geprüft und über die Zustimmung entschieden.

Schwerpunkte der Beratungen

Ein wesentliches und intensives Beratungsthema im Board of Directors war die Akquisition der chinesischen Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Federungssysteme für Busse. Im Erwerb von Corpco sieht das Board of Directors einen wichtigen Schritt, welcher SAF-HOLLAND gleich in mehrfacher Hinsicht Vorteile erschließt. Mit seinen Produkten ergänzt Corpco das Luftfederungsgeschäft der SAF-HOLLAND Marke NEWAY. Ziel ist es, die gemeinsamen Stärken im Bereich der Federungen für Busse optimal zu bündeln und die sich bietenden Synergien bestmöglich auszuschöpfen. Dazu gehört auch die gemeinsame Entwicklung neuer Technologien, um die Chancen im Markt für Busfederungen nicht nur in China nachhaltig nutzen zu können.

Ausführliche Beratungen im Board of Directors betrafen ebenso das Maßnahmenpaket zur Steigerung der Ertragskraft des Geschäftsbereichs Trailer Systems. Schnelle und robuste Fortschritte in diesem Produktsegment sind von essenzieller Bedeutung für das Erreichen der strategischen Umsatz- und Ergebnisziele.

Sitzungen des Board of Directors

Im Geschäftsjahr 2013 ist das Board of Directors regelmäßig zusammengekommen. Insgesamt fanden sechs Sitzungen statt, davon mindestens eine Sitzung pro Quartal. Kein Mitglied nahm an weniger als der Hälfte aller Sitzungen teil. Als Gast waren bei einigen Sitzungen auch Mitglieder des Management Board zugegen.

In der Bilanzsitzung am 12. März 2013, an der auch der Wirtschaftsprüfer teilnahm, standen Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2012 als Hauptthema im Mittelpunkt. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committee und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Darüber hinaus befasste sich das Gremium mit dem aktuellen Stand des SAP-Projekts. Im Anschluss stellte das Management das Unternehmen Corpco vor und informierte über die Perspektiven des weltweiten Marktes für Busse.

In Verbindung mit der Hauptversammlung am 25. April 2013 traf sich das Board of Directors zur zweiten Sitzung im Geschäftsjahr 2013. Im Mittelpunkt stand die Entwicklung des Joint Ventures in Indien. Es wurde beschlossen, dass sich SAF-HOLLAND aus dem Joint Venture zurückzieht und eine eigene, 100%ige Tochtergesellschaft gründet.

In der Sitzung vom 14. Mai 2013 standen die Geschäftszahlen des ersten Quartals und der entsprechende Quartalsbericht im Vordergrund. Daneben wurden mögliche Optionen zur Schaffung effektiverer Strukturen innerhalb des europäischen Werkverbundes erörtert und auch richtungweisende Entscheidungen getroffen.

In der Sitzung am 6. August 2013 wurde der Bericht zum zweiten Quartal besprochen und verabschiedet. Weitere Themen waren der Forecast für das laufende Geschäftsjahr 2013, die mögliche Akquisition von Corpco sowie das Maßnahmenpaket zur Steigerung der Ertragskraft bei Trailer Systems.

Sitzungsschwerpunkt am 5. November 2013 waren Detailinformationen insbesondere im Zusammenhang mit der optimalen Integration sowie der geplanten nächsten Schritte beim Erwerb von Corpco. In Fortführung der Diskussion zur Verbesserung der Werksstruktur setzte sich das Board im Detail mit der Integration des deutschen Produktionsstandorts Wörth am Main in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach auseinander.

Die letzte Sitzung des Jahres am 12. Dezember 2013 war ausschließlich der Besprechung und Verabschiedung der Budgets der drei Business Units und des Gesamtkonzerns für das Geschäftsjahr 2014 und der Mittelfristplanung für die Jahre 2015 bis 2018 gewidmet.

Audit Committee

Das Board of Directors wird in seiner Arbeit vom Audit Committee unterstützt. Das Audit Committee tagte im vergangenen Geschäftsjahr fünfmal. Es befasste sich vorrangig und ausführlich mit den Quartalszahlen und dem Jahresabschluss. Die Ergebnisse dieser Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgetragen und zur Entscheidung vorgelegt.

Corporate Governance

Die Entsprechenserklärung 2013 zum Deutschen Corporate Governance Kodex haben das Board of Directors und das Management Board im März 2013 abgegeben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr war Corporate Governance für das Board of Directors ein permanentes Thema. Die Entsprechenserklärung kann im Lagebericht auf Seite 32 und auf der Unternehmens-Homepage eingesehen werden.

Konzernabschlussprüfung und Bilanzsitzung

Die Hauptversammlung am 25. April 2013 wählte die Ernst & Young S.A., Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013.

Ernst & Young prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2013 aufgestellten Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht. Der Abschlussprüfer erteilte den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk und stellte fest, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme der SAF-HOLLAND S.A. vermittelt. Der Prüfer bestätigte, dass der Konzernlagebericht einschließlich der Erklärung zum Corporate Governance Kodex mit dem Konzernabschluss im Einklang steht.

Den Mitgliedern des Board of Directors lagen der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie die Berichte und Abschlussunterlagen des Abschlussprüfers rechtzeitig vor. Nach entsprechender Vorarbeit des Audit Committee wurden diese durch das Board of Directors umfassend geprüft. In seiner Bilanzsitzung am 11. März 2014 besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, berichtete über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und stand für vertiefende Fragen zur Verfügung. Das Board of Directors schloss sich dem Prüfungsergebnis von Ernst & Young an und billigte den vorgelegten Konzernabschluss. Dem Vorschlag des Management Board zur

Verwendung des Bilanzgewinns und der Zahlung einer Dividende von 0,27 Euro je Aktie schließt sich das Board of Directors an.

Personelle Veränderungen im Board of Directors

Als neues Mitglied wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 25. April 2013 Herr Dr. Martin Kleinschmitt in das Board of Directors gewählt. Er trat an die Stelle von Herrn Ulrich Otto Sauer, der mit Ablauf der Hauptversammlung sein Mandat niedergelegt hat. Die Mandate der Herren Sam Martin und Richard Muzzy im Board of Directors wurden von der ordentlichen Hauptversammlung bestätigt und bis 2015 verlängert. In seiner Sitzung am 14. Mai 2013 bestellte das Board of Directors Herrn Sam Martin in der Nachfolge von Herrn Ulrich Otto Sauer zum stellvertretenden Vorsitzenden des Gremiums.

Das Board dankt Herrn Sauer für die lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit im Board of Directors. Mit seinem Wissen um die Zusammenhänge in der Branche, seinen wertvollen Kontakten, seiner langjährigen Erfahrung und seinem fortwährenden Streben um Weiterentwicklung hat Herr Sauer einen deutlichen Beitrag zum Erfolg von SAF-HOLLAND geleistet.

Dem Management, allen Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretern gilt der besondere Dank des Board of Directors für die im Geschäftsjahr 2013 geleistete Arbeit und ihrem engagierten Beitrag zum Erfolg von SAF-HOLLAND.

Luxemburg, im März 2014



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Vorfahrt für Zuverlässigkeit

QUALITÄT ALS LEISTUNGSMERKMAL

SAF-HOLLAND steht für höchste Qualitäts- und Leistungsstandards. Das Qualitätsmanagement des Unternehmens umfasst die gesamte Prozesskette – von der Produktplanung über die Entwicklung bis zur Serienüberwachung. Dazu gehören Härte- tests in Feldversuchen und auf hochmodernen Prüfständen in Europa, Nordamerika und Asien. Hier müssen die Produkte nahezu jede Herausforderung bestehen, die später im täglichen Einsatz auftreten kann.

Trucks und Trailer müssen permanent unterwegs sein. Minimierte Ausfallquoten, verlängerte Serviceintervalle, unkomplizierte Wartungsabläufe und Ersatzteilverfügbarkeit sind dafür wichtige Voraussetzungen. Systeme und Komponenten von SAF-HOLLAND gelten als vorbildlich. Mit ihrer zuverlässigen Qualität ermöglichen sie Transportunternehmen einen Zuwachs an Produktivität, helfen die Kosten im Griff zu behalten und sorgen darüber hinaus für mehr Sicherheit. Für Flottenkunden in aller Welt sind dies die entscheidenden Vorteile – auch für die Spedition Bode, ein norddeutsches Transportunternehmen, das mit erstklassigen Sicherheitsstandards überzeugt.



exzellente

**PERFOR-
MANCE**

hohe

**WIRT-
SCHAFT-
LICHKEIT**

*»Verkehrssicherheit und
Ladungssicherung sind
wesentliche Grundlagen
für wirtschaftlichen
Erfolg.«*

Qualität +
Sicherheit

**Spedition Bode
GmbH & Co. KG**

Reinfeld, Deutschland
www.spedition-bode.de

Man muss immer das Ganze vor Augen haben,
bei den wesentlichen Dingen wie Qualität, Sicherheit
und Zuverlässigkeit keine Kompromisse eingehen
und dies konsequent umsetzen.

Eckhard Bode,
Spedition Bode GmbH & Co. KG

QUALITÄT ALS LEISTUNGSMERKMAL

SAF-HOLLAND steht für höchste Qualitäts- und Leistungsstandards. Das Qualitätsmanagement des Unternehmens umfasst die gesamte Prozesskette – von der Produktplanung über die Entwicklung bis zur Serienüberwachung. Dazu gehören Härte- tests in Feldversuchen und auf hochmodernen Prüfständen in Europa, Nordamerika und Asien. Hier müssen die Produkte nahezu jede Herausforderung bestehen, die später im täglichen Einsatz auftreten kann.



Sicherheit an erster Stelle. Im Jahr 1949 gründeten Herta und Hans-Hermann Bode in Norddeutschland ein bahnamtliches Rollfuhrunternehmen – und legten damit den Grundstein für ein florierendes Familienunternehmen. Als leistungsstarker Logistikdienstleister verfügt die Spedition Bode heute über diverse Umschlag- und Lagerterminals nach Skandinavien. Nationale und internationale Straßenverkehre gehören ebenso zum Kerngeschäft wie umfassende Leistungen in den Feldern Lagerung, Umschlag und Kommissionierung. Besonderen Wert legt das Unternehmen auf Qualität und Sicherheit. Es ist nach zahlreichen europäischen Normen zertifiziert, engagiert sich in puncto Ladungssicherung bei Forschungsvorhaben der Europäischen Union und entwickelte in Eigenregie den Bokas, einen speziellen Kantenschoner für Papierrollen.



exzellente

**PERFOR-
MANCE**

hohe

**WIRT-
SCHAFT-
LICHKEIT**

Qualität +
Sicherheit

Die Fahrzeugflotte der Spedition Bode umfasst mehr als 70 Trucks und rund 320 Trailer. Dem hohen Qualitäts- und Sicherheitsanspruch entsprechend finden sich im Fuhrpark ausschließlich Sattelaufieger mit verstärkten Aufbauten, die nach EN 12642 XL zertifiziert sind. Auch die Ausstattung der Zugmaschinen setzt Zeichen. ABS, ESP und Schlupfregelung sind Standard, ebenso wie automatische Getriebe und Abstandswarnsysteme. Der Einsatz moderner, hochwertiger Fahrzeuge hat System: In Kombination mit intensiven präventiven Wartungsprogrammen ermöglicht er ausgezeichnete Leistungen bei vorbildlicher Sicherheit.

QUALITÄT ALS LEISTUNGSMERKMAL

SAF-HOLLAND steht für höchste Qualitäts- und Leistungsstandards. Das Qualitätsmanagement des Unternehmens umfasst die gesamte Prozesskette – von der Produktplanung über die Entwicklung bis zur Serienüberwachung. Dazu gehören Härte- tests in Feldversuchen und auf hochmodernen Prüfständen in Europa, Nordamerika und Asien. Hier müssen die Produkte nahezu jede Herausforderung bestehen, die später im täglichen Einsatz auftreten kann.



Die Spedition Bode verspricht ihren Kunden höchste Qualität im Transportwesen und gleichzeitig Sicherheit für Fahrer, Verkehr und Ladung. Für ihr erfolgreiches Nachhaltigkeitskonzept erhielt die Spedition kürzlich den Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit. Wir bei SAF-HOLLAND sind sehr stolz darauf, mit unseren Produkten bei unseren Flottenkunden einen Beitrag zu noch mehr Qualität, Sicherheit und Umweltfreundlichkeit zu leisten.



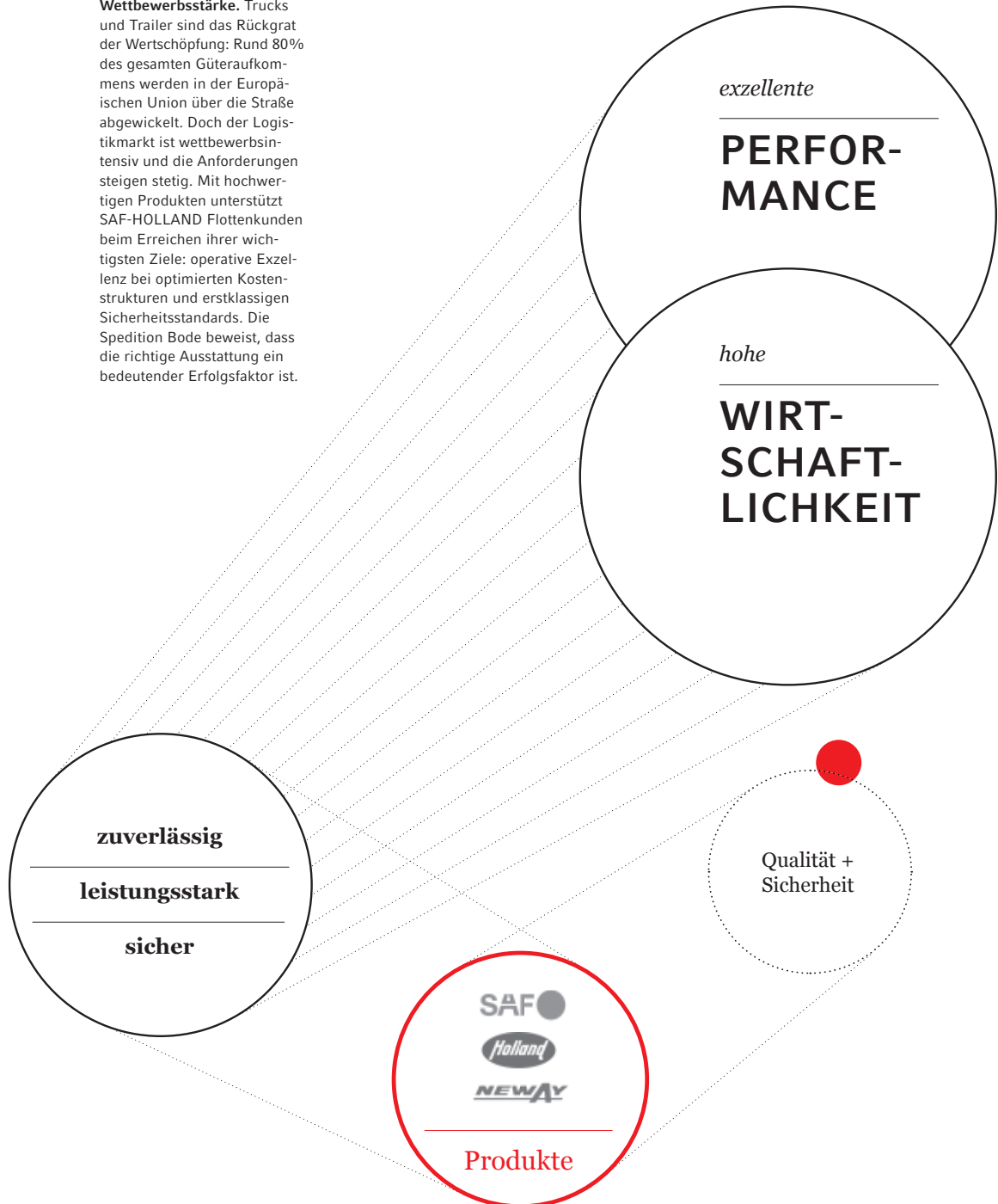
Working for quality

Green Logistics



Europäischer
Transportpreis
für Nachhaltigkeit

Wettbewerbsstärke. Trucks und Trailer sind das Rückgrat der Wertschöpfung: Rund 80% des gesamten Güteraufkommens werden in der Europäischen Union über die Straße abgewickelt. Doch der Logistikmarkt ist wettbewerbsintensiv und die Anforderungen steigen stetig. Mit hochwertigen Produkten unterstützt SAF-HOLLAND Flottenkunden beim Erreichen ihrer wichtigsten Ziele: operative Exzellenz bei optimierten Kostenstrukturen und erstklassigen Sicherheitsstandards. Die Spedition Bode beweist, dass die richtige Ausstattung ein bedeutender Erfolgsfaktor ist.



»Die **Instandhaltungskosten** stellen einen nicht unerheblichen betriebswirtschaftlichen Faktor dar. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, gilt es unter anderem, diese Kosten zu analysieren. Darum schauen wir uns die einzelnen Fahrzeugkomponenten genau an.«



Fahrzeugfunktion muss gewährleistet sein

In puncto Zuverlässigkeit und Sicherheit setzt die Spedition Bode deutschlandweit Zeichen. Seit 2004 stattet das Unternehmen seine Flotte mit Produkten und Systemen von SAF-HOLLAND aus. Eckhard Bode, Seniorchef, erläutert die Qualitätsphilosophie der Spedition und den Beitrag hochwertiger Markenprodukte zum Geschäftserfolg.

Charakteristisch für Ihr Unternehmen ist die strikte Ausrichtung auf Sicherheitsaspekte. Welche Rolle spielt dabei die Qualität der Fahrzeugkomponenten?

Um dauerhaft höchste Sicherheitsstandards gewährleisten zu können, bedarf es eines firmenweiten Konzepts, das sich wie ein roter Faden durch alle Abteilungen und sämtliche Bereiche des Unternehmens zieht. Für uns gehört dazu auch, dass wir nicht nur die technischen Produkte als Ganzes sehen, sondern ebenfalls die darin verbauten Komponenten, zum Beispiel das Fahrwerk in einem Aufleger.

Stichwort Effizienz und Rentabilität: Wie beurteilen Sie den Beitrag der Fahrzeugqualität zu diesen wesentlichen Aspekten?

Ein mit qualitativ hochwertigen Markenprodukten ausgestatteter Fuhrpark ist Voraussetzung für die reibungslose Abwicklung des Tagesgeschäfts. Zusätzlich müssen ein engmaschiges Wartungskonzept und regelmäßige Pflege gegeben sein. In Kombination sorgen diese drei Punkte dann für reduzierte Ausfallzeiten und hohe Kundenzufriedenheit. In Summe tragen sie damit in nicht unerheblichem Maße zur Rentabilität unseres Unternehmens bei.

Bode verfügt über eine hauseigene Werkstatt, wo die Fahrzeuge der Firmenflotte intensiv betreut werden. Wie wichtig sind minimierte Ausfallzeiten für den geschäftlichen Erfolg?

Extrem wichtig! Daher sorgt ein eigens für unseren Fuhrpark festgelegtes Wartungskonzept dafür, dass die optimale Betriebsbereitschaft der Fahrzeuge jederzeit gewährleistet ist. Zusätzlich legen wir höchsten Wert auf die Zuverlässigkeit unserer Fahrer und führen hierzu beispielsweise regelmäßig entsprechende Schulungen durch.

Sie setzen auf hochqualifizierte Fahrer, die sicherheitsbewusst und verantwortungsvoll arbeiten. Leisten qualitativ hochwertig ausgestattete Fahrzeuge einen Beitrag zur Personalgewinnung?

Wer gute Arbeit erwartet, muss seinen Mitarbeitern auch einen sicheren und angenehmen Arbeitsplatz anbieten. Das war und ist bei uns schon immer die Devise. Aber grundsätzlich gilt, dass es leichter ist, gutes Fahrpersonal zu finden, wenn man entsprechendes Equipment zur Verfügung stellen kann.



Die Spedition Bode kombiniert geschäftlichen Erfolg mit höchsten Sicherheitsstandards. Ein unternehmensweites Qualitätsdenken schafft dabei die Grundvoraussetzungen zum Erreichen beider Ziele. Die Fahrzeuge der Spedition sind mit Achsen, Fahrwerksystemen und Sattelkupplungen von SAF-HOLLAND unterwegs.

Fehler bringen weiter

Absolute Perfektion ist eine Utopie. Trotzdem kann man dem Null-Fehler-Anspruch sehr nahe kommen – mit Qualitätsinitiativen, die Abweichungen systematisch aufspüren und nachhaltig beseitigen.

SAF-HOLLAND fertigt nach hohen Qualitätsstandards und mit Qualitätssicherungssystemen, die darauf abzielen, Zufälle und Fehler verlässlich auszuschließen. Ein wichtiger neuer Baustein ist dabei die Methode Quick Response Quality Control – kurz QRQC. Das bewährte Verfahren wird in der Automobilindustrie und Nutzfahrzeugbranche von zahlreichen OEM, aber auch von vielen Zulieferern angewendet.

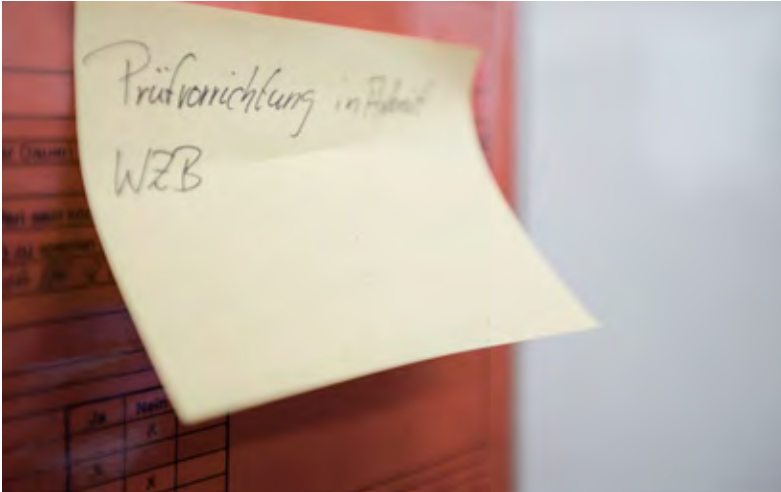
SAF-HOLLAND führte QRQC Anfang 2013 ein – als ganzheitlichen Ansatz, der zum Abstellen von möglichen Fehlern über das Tätigkeitsfeld des Unternehmens hinaus auch zugelieferte Teile einbezieht. QRQC rückt jetzt die Qualitätssicherung mitten in die Fertigung und integriert jeden Verantwortlichen, der zu erstklassigen Gütestandards beitragen kann. Dies ist gegenüber vorher eine deutliche Veränderung, denn bisher kam man abseits des Produktionsgeschehens zusammen, ohne Herstellungsprozesse oder Teile sofort direkt in Augenschein nehmen zu können. Nun finden die Treffen wöchentlich an sogenannten QRQC-Inseln in den Werkshallen statt – mit sämtlichen Beteiligten. Mitarbeiter aus der Fertigung zählen ebenso zum Teilnehmerkreis wie Vertreter des Managements und der vorgelagerten Bereiche Entwicklung, Konstruktion, Engineering, Einkauf, Logistik und Vertrieb. Denn nur in einer abteilungsübergreifenden Gesamtbeurteilung können die wahren Ursachen für Probleme entdeckt und optimale Abstellmaßnahmen getroffen werden.

Nah am Geschehen. QRQC rückt die Qualitätssicherung mitten in die Produktion und bezieht jeden ein, der zu erstklassigen Gütestandards beitragen kann. An QRQC-Inseln in den Werkshallen treffen sich wöchentlich alle Beteiligten – Mitarbeiter aus der Fertigung ebenso wie Vertreter des Managements. Vorgelagerte Bereiche wie Entwicklung und Einkauf, Logistik und Vertrieb sind mit dabei. Denn nur wenn von Beginn an alles richtig gemacht wird, kann auch die Produktion fehlerfrei laufen.

Ist eine Lösung gefunden, wird deren Wirksamkeit detailliert überprüft. Auch dann, wenn dies mit einigem Zeitaufwand verbunden ist. So kontrolliert SAF-HOLLAND die Zuverlässigkeit der eingeleiteten Maßnahmen oft über Monate hinweg, um sicherzustellen, dass der Fehler nicht mehr auftauchen kann. Der hohe Qualitätsanspruch reicht weit über die Unternehmensgrenzen hinaus: SAF-HOLLAND arbeitet ausnahmslos mit Zulieferern, die ebenfalls extrem hohe Gütekriterien anlegen. Entsprechend gründlich muss auch hier auf Abweichungen reagiert werden. Für die Ursachenanalyse bei den Lieferanten gelten somit die gleichen Prämissen wie diejenigen, von denen SAF-HOLLAND bei der eigenen Qualitätssicherung ausgeht.

Die Antworten der Lieferanten auf Qualitätsfragen erfolgen in Form von sogenannten 8D-Reports, der standardisierten Version einer Stellungnahme auf Reklamationen. SAF-HOLLAND prüft diese Dossiers sehr genau auf Plausibilität und fordert vom Lieferanten Nachbesserung, falls diese nicht ausreichend gegeben ist. Auf diese Art wird der Null-Fehler-Anspruch auch auf die Zulieferteile ausgedehnt und der ganzheitliche QRQC-Ansatz perfekt abgerundet.





DER ANSPRUCH: JEDER MITARBEITER EIN QUALITÄTSMANAGER

In der Produktion von SAF-HOLLAND übernehmen sämtliche Mitarbeiter Verantwortung für die Umsetzung des konsequenten Qualitätsanspruchs. Regelmäßige Schulungen stellen sicher, dass das persönliche Know-how stetig aktualisiert und erweitert wird. Aushänge informieren über den Status der laufenden QRQC-Vorgänge, fördern das Prozessdenken der Mitarbeiter und sensibilisieren für Themen der Qualitätssicherung.



Starke Marken für den Weltmarkt

SAFO

Achsen und Fahrwerk-
systeme für Trailer

Holland

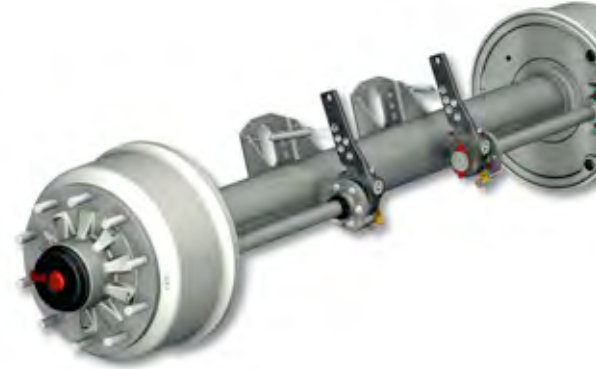
Schlepp- und
Hebetechnik

NEWAY

Federungen für
Zugfahrzeuge

Wachstum mit Qualitätssiegel

Internationaler Markterfolg und die Wertigkeit des Produktangebots sind untrennbar miteinander verbunden. SAF-HOLLAND gilt weltweit als einer der Qualitätsführer. Über umfassendes, proaktives Qualitätsmanagement hat sich das Unternehmen eine erstklassige Reputation geschaffen, die wesentlich zur erfolgreichen Geschäftsentwicklung beiträgt.



SICHTBARE WERTIGKEIT

Starke Marken mit konsequentem Qualitätsversprechen überzeugen durch ihre visuelle Wiedererkennbarkeit. Bestes Beispiel für eine Markenführung, wie sie unter den OEM-Zulieferern in Europa ihresgleichen sucht, ist der prägnante rote Punkt von SAF. Direkt an der Radnabe sichtbar, markiert er für jeden Betrachter die hochwertigen Achs- und Fahrwerksysteme der Traditionsmarke.

Seit jeher setzt SAF-HOLLAND Maßstäbe im Qualitätsmanagement entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Höchste Qualitätsansprüche auf allen Ebenen der Entwicklungs- und Fertigungsprozesse brachten sowohl dem Unternehmen als auch seinen Produkten einen hervorragenden Ruf ein. Denn Speditionsunternehmer und Flottenbetreiber wissen: Die kompromisslose Qualität von Achs-, Kupplungs- oder Federungssystemen ist eine wichtige Voraussetzung für mehr Sicherheit und Rentabilität im Fuhrbetrieb.

Unter dem Dach von SAF-HOLLAND sind drei starke, weltweite Produktmarken vereint – SAF, Holland und NEWAY. Jede von ihnen steht für ein konsequentes Qualitäts- und Sicherheitsversprechen. Während SAF für Innovationskraft bei Trailerachsen, -bremsen und -fahrwerksystemen steht, ist Holland das weltweite Synonym für wegweisend sichere Schlepp- und Hebetchnik. Mit einem besonderen Renommee im Bereich der Luftfederungen für Zugmaschinen rundet NEWAY die Markenfamilie ab.

Die feste Verankerung von SAF, Holland und NEWAY im Bewusstsein der Endkunden zählt zu den entscheidenden Wettbewerbsvorteilen des Unternehmens, denn sie begründet einen Pull-Effekt: Flottenkunden fragen bei OEM gezielt Trucks und Trailer nach, die mit Komponenten und Systemen von SAF-HOLLAND ausgerüstet sind. So schafft das für SAF-HOLLAND selbstverständliche umfassende Qualitätsmanagement klare Vorteile für die günstige Fortentwicklung des Unternehmens. Höchste Kundenzufriedenheit ist eine der wichtigsten Säulen des Geschäftserfolgs von SAF-HOLLAND.

Konzernlagebericht

UNTERNEHMENSAUFSTELLUNG

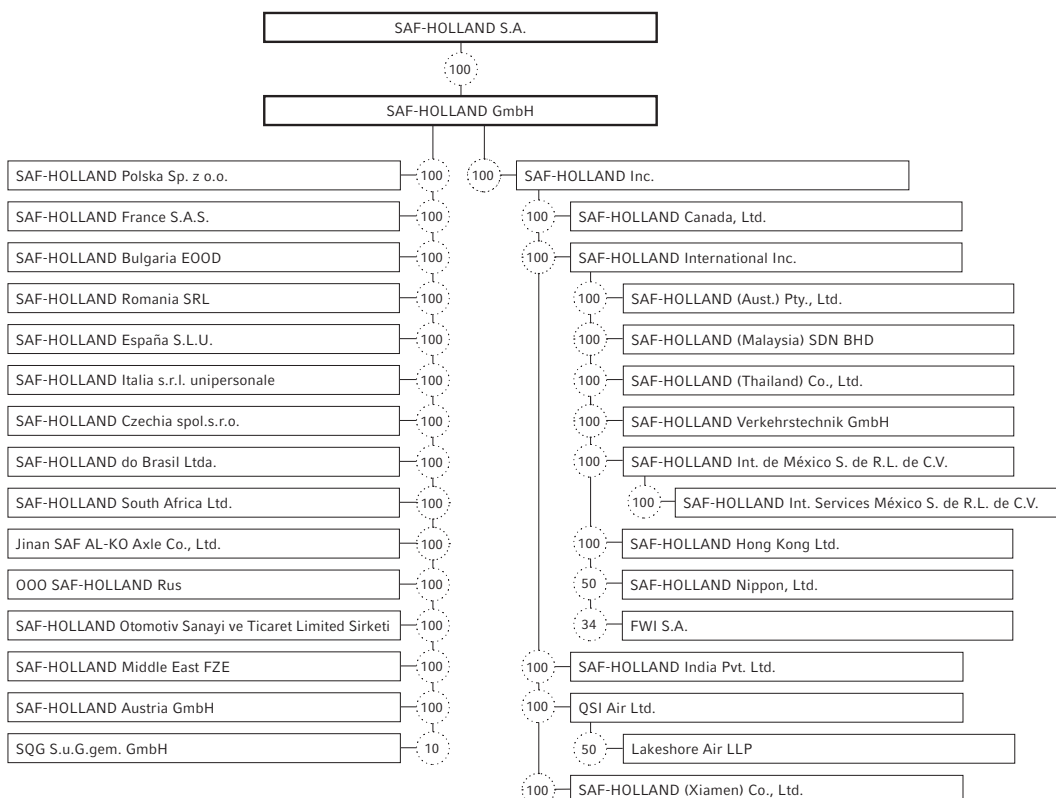
ORGANISATION UND UNTERNEHMENSSTRUKTUR

SAF-HOLLAND zählt zu den weltweit führenden Herstellern und Anbietern von hochwertigen Produktsystemen und Bauteilen vorrangig für Anhänger und Auflieger sowie für Lkw, Busse und Campingfahrzeuge. Die Produktpalette umfasst unter anderem Trailer-Achssysteme, Federungssysteme, Kupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Neben dem Erstausrüstungsgeschäft ist der im Jahr 2006 aus dem Zusammenschluss der deutschen SAF und der US-amerikanischen Holland entstandene Konzern auch im Ersatzteilgeschäft tätig. Unsere globalen Aktivitäten bestehen somit aus Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Service.

Rechtliche Struktur der Unternehmensgruppe

Die SAF-HOLLAND S.A. ist eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts, deren Aktien ausschließlich in Deutschland notiert sind. Als Muttergesellschaft des Konzerns hält sie alle Anteile an der SAF-HOLLAND GmbH. Dieser Gesellschaft sind sämtliche Ländergesellschaften zugeordnet.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR Angaben in %



Geschäftsfelder, Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

SAF-HOLLAND betreibt das operative Geschäft über drei spezialisierte Business Units. Sie gewährleisten die gezielte Marktbearbeitung und intensive Kundenorientierung in ihrem jeweiligen Geschäftsfeld: Die Business Unit Trailer Systems entwickelt, fertigt und vertreibt Achs- und Federungssysteme sowie Stützwinden und Königszapfen für die Hersteller von Aufliegern. Das Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems umfasst Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Sattelkupplungen und Achsfederungen für schwere Zugmaschinen und Busse. Der Geschäftsbereich Aftermarket sichert die permanente Versorgung der Transportindustrie mit Ersatzteilen, indem er diese an Flottenbetreiber und Servicezentren vertreibt.

Jede Business Unit hat volle Ergebnisverantwortung und verfügt über alle erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen und wesentliche Schlüsselaufgaben zur Unterstützung der Business Units sind zentral organisiert.

GESCHÄFTSFELD UND KUNDENKREIS DER BUSINESS UNITS

Business Unit	Geschäftsfeld	Kundenkreis
Trailer Systems	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Achssystemen • Federungssystemen • Stützwinden • Königszapfen 	<ul style="list-style-type: none"> • Trailerhersteller (OEM) • Flottenbetreiber (Endkunden)
Powered Vehicle Systems	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Sattelkupplungen • Federungssystemen 	<ul style="list-style-type: none"> • Truck- und Busersteller (OEM) • Flottenbetreiber (Endkunden)
Aftermarket	Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Systemen und Komponenten als Ersatzteile an die Transportindustrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Ersatzteilhändler • Werkstätten • Flottenbetreiber (Endkunden)

Weltweite Standorte für Produktion, Vertrieb und Service

SAF-HOLLAND ist international stark aufgestellt und auf fünf Kontinenten aktiv. Für den globalen Truck- und Trailermarkt fertigen wir an insgesamt 17 Produktionsstandorten in Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Australien und Südafrika. Mit diesem weitgespannten Produktionsnetz zählt SAF-HOLLAND in seinem Markt zu den Anbietern mit der größten geografischen Diversifizierung.

Auch das Servicenetz von SAF-HOLLAND ist deutlich umfassender als bei den meisten Wettbewerbern. In den Kernmärkten Europa und Nordamerika sind wir flächendeckend präsent. Derzeit umfasst das Netzwerk mehr als 9.000 Servicestationen, Händler und Werkstätten in über 80 Ländern.

RUND UM DEN GLOBUS: REGIONEN MIT ERSATZTEIL- UND SERVICESTATIONEN VON SAF-HOLLAND



Wesentliche Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

Im globalen Truck- und Trailermarkt sind Produkte von SAF-HOLLAND wichtige Schlüsselkomponenten. So können beispielsweise die Erzeugnisse der Business Unit Trailer Systems als wesentliche Bauteile eines europäischen Standardtrailers bis zu 30% des Fahrzeugwerts ausmachen. Zugleich ist unser Gesamtportfolio deutlich umfangreicher als das der meisten Wettbewerber. Es umfasst vorrangig Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Zug-sattelzapfen und Stützwinden.

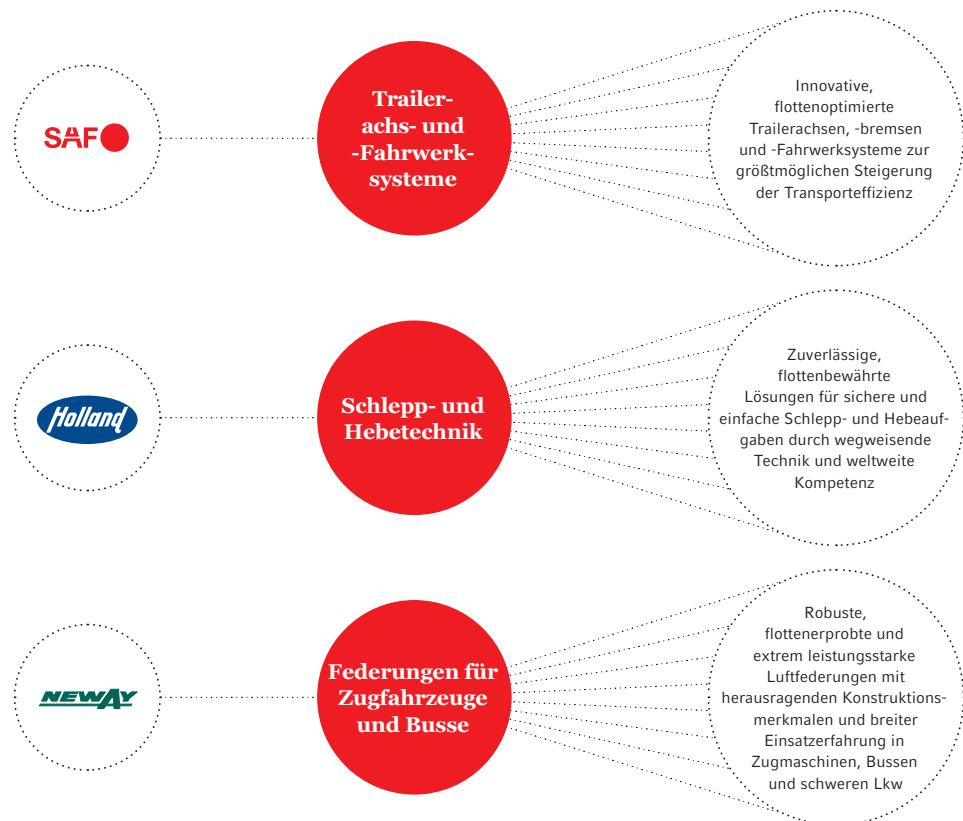
Über das weltweite Netz an Servicestationen stellen wir die jederzeitige Versorgung der Transportindustrie mit Ersatzteilen sicher. Für Flottenbetreiber ist dies ein wesentlicher Vorteil, der dazu führt, dass sie bei der Konfiguration ihrer Trucks und Trailer gezielt Produkte von SAF-HOLLAND nachfragen.

Durch den modularen Aufbau unserer Produkte, insbesondere der Achs- und Federungssysteme, können wir sehr flexibel auf Kundenanforderungen eingehen und regionalspezifische Produkte anbieten. In den einzelnen Ländermärkten beliefern wir Fahrzeughersteller und ihre Kunden nicht unbedingt mit der gesamten Produktpalette. Im Fokus stehen vielmehr Bauteile, die dem jeweiligen Bedarf entsprechen und SAF-HOLLAND aussichtsreiche Absatzpotenziale erschließen.

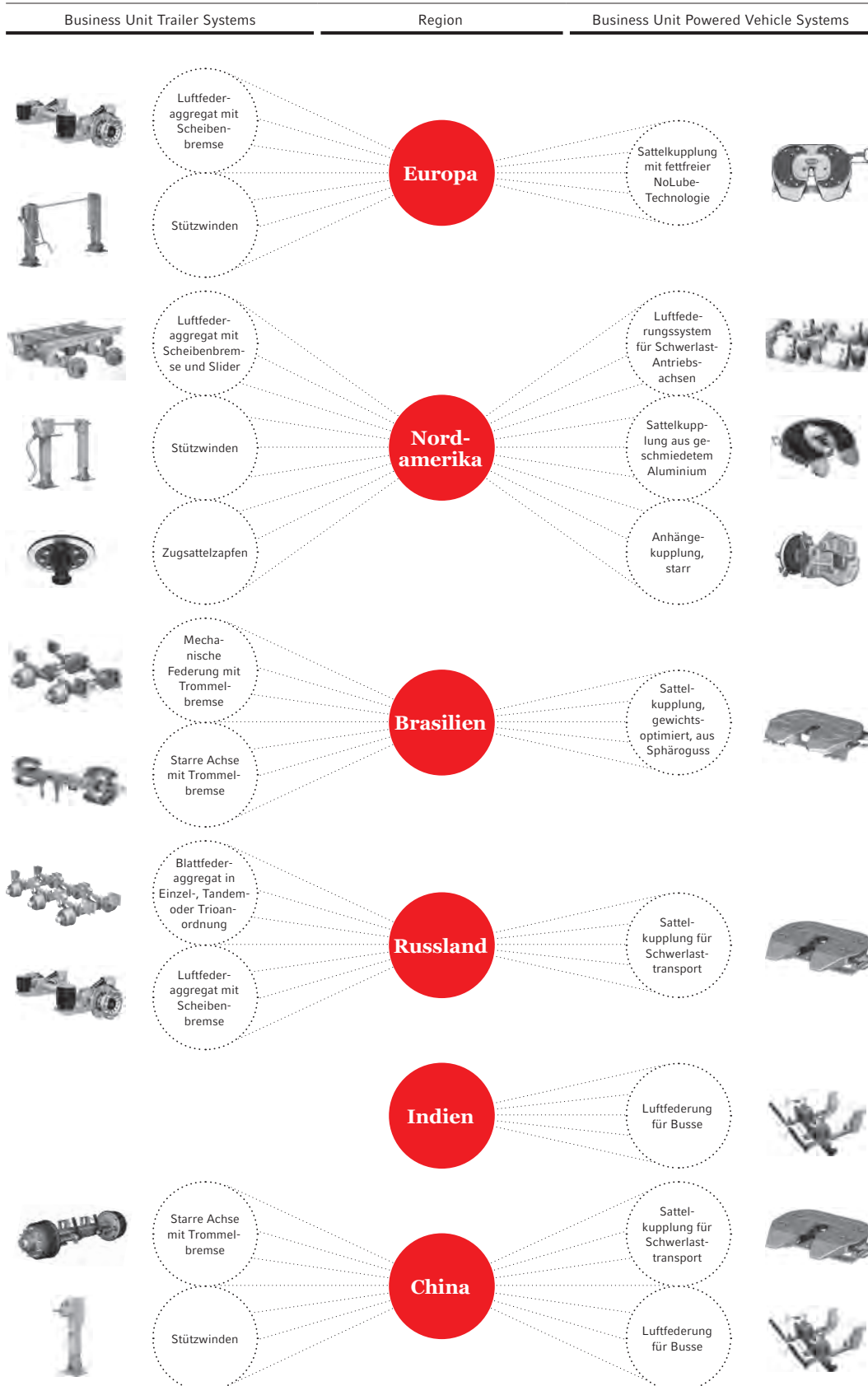
Drei renommierte Produktmarken

Im globalen Nutzfahrzeugmarkt ist SAF-HOLLAND mit drei starken Marken aktiv: SAF, Holland und NEWAY. Dabei steht die Marke SAF für Achs- und Fahrwerksysteme bei Trailern. Das Holland Logo tragen Erzeugnisse der Schlepp- und Hebetechnik. Bei NEWAY Produkten handelt es sich um Federungen für Zugfahrzeuge. Auf lokaler Ebene setzt SAF-HOLLAND darüber hinaus die Marke TRILEX ein.

DIE PRODUKTMARKEN VON SAF-HOLLAND



REGIONALE ABSATZMÄRKTE DER PRODUKTE MIT PRODUKTBEISPIELEN



Gute Wettbewerbsposition in etablierten und aufstrebenden Absatzmärkten

SAF-HOLLAND verfügt in den Kernmärkten Europa und Nordamerika über eine herausragende Marktposition. So ist unser Unternehmen in Europa einer der beiden führenden Anbieter von Achsen und Achssystemen für Trailer sowie von Sattelkupplungen für Zugmaschinen. Im nordamerikanischen Markt sind wir der marktführende Lieferant von Sattelkupplungen, Stützwinden und Königszapfen und gelten zugleich als der drittgrößte Anbieter von Achsen und Federungen für Trailer.

Über die etablierten Märkte hinaus ist SAF-HOLLAND zunehmend aktiv in aufstrebenden Schwellenländern. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den BRIC-Staaten. So verstärken wir in China, dem größten Nutzfahrzeugmarkt der Welt, unser Engagement mit intensivem Technologietransfer für anspruchsvollere Lösungen. Parallel zum Ausbau der Truck- und Traileraktivitäten erschließen wir hier den wachsenden Markt für Busfederungen und gehen damit mittelfristig in weitere asiatische Länder. Auch in Brasilien wächst aufgrund des intensiven Ausbaus der Straßennetze und rechtlicher Vorgaben der Bedarf an innovativen Produkten für Trucks und Trailer. Damit kommen in dem südamerikanischen Land ebenfalls verstärkt unsere modernen Federungssysteme zum Zuge.

Zu den entscheidenden Pluspunkten von SAF-HOLLAND zählt neben der internationalen Präsenz vor allem die herausragende Position als Technologie- und Qualitätsführer. Damit wird unsere starke Marktposition sowohl im Erstausrüstungsgeschäft als auch im Aftermarket begründet.

Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

Ein bedeutender wirtschaftlicher Einflussfaktor für SAF-HOLLAND ist das internationale Transportvolumen. Dieses steigt durch das Wachstum der Weltbevölkerung und den Ausbau der Infrastrukturen in Schwellenländern kräftig an. Die globale Zunahme von Warenverkehr und Güteraufkommen wiederum fördert den Bedarf an Trucks und Trailern, denn sie sind wichtige Glieder in nahezu jeder Logistikkette.

Auch rechtliche Einflussfaktoren wie regulatorische Vorgaben für Nutzfahrzeuge wirken wachstumstreibend auf den Produktabsatz. So gibt es international immer höhere Anforderungen, was die Sicherheit, das Emissionsverhalten und den Kraftstoffverbrauch von Lkw betrifft. Da unsere Produkte einen sehr hohen Sicherheitsstandard bieten und zu den leichtesten am Markt zählen, können wir von dieser Entwicklung profitieren.

ZIELE UND STRATEGIE

Die Kernziele des Unternehmens sind in unserem Leitbild definiert: SAF-HOLLAND will der am meisten geschätzte Lieferant von Best-in-Class-Komponenten, -Systemen und -Dienstleistungen werden, die den Erfolg unserer weltweiten Flottenkunden sicherstellen. Als innovatives, kostenbewusstes und zuverlässiges Unternehmen leistet SAF-HOLLAND den größtmöglichen Beitrag zum Erfolg der Flottenkunden in der weltweiten Nutzfahrzeugbranche. Aufbauend auf diesem Leitbild werden alle Unternehmensabläufe von SAF-HOLLAND gestaltet.

Mit seinen weitreichenden Aktivitäten zielt SAF-HOLLAND darauf ab, globale Marktchancen optimal zu nutzen und profitabel zu wachsen. Zugleich streben wir eine Aufstellung an, die größtmögliche Unabhängigkeit von konjunkturellen Entwicklungen schafft.

Strategische Ausrichtung der Geschäftsfelder

Wesentliches Merkmal des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND ist die starke Internationalisierung. Zu den Vorteilen der breiten geografischen Aufstellung gehört die Möglichkeit, eine eventuell ungünstige Nachfrageentwicklung einzelner Märkte über andere Regionen auszugleichen. Zudem sind unsere weltweiten Aktivitäten die Basis für einen effektiven Technologietransfer, bei dem wir bewährte regionale Produkte und Innovationen auf weitere Absatzmärkte übertragen.

Entscheidende Faktoren für den Markterfolg sind darüber hinaus unsere sich ergänzenden und wechselseitig begünstigenden Erstausrüstungs- und Ersatzteilaktivitäten. So profitiert das Aftermarketgeschäft von der stetig wachsenden Zahl an Fahrzeugen, die mit Produkten von SAF-HOLLAND ausgestattet sind. Denn die größer werdende Produktbasis steigert zugleich die Nachfrage nach Komponenten, mit denen sich vorhandene Bauteile ersetzen oder aufrüsten lassen. Im Gegenzug sorgt das weit gespannte Ersatzteil- und Servicenetzwerk dafür, dass Endkunden bei ihrer Auftragsvergabe an Truck- und Trailerhersteller gezielt Produkte von SAF-HOLLAND ordern. Zudem hat unser Ersatzteilgeschäft in Zeiten schwächerer Nutzfahrzeugmärkte eine stabilisierende Wirkung, da der Bedarf an Ersatzteilen zunimmt, wenn Flottenbetreiber ihre Neukäufe über einen längeren Zeitraum zurückstellen.

Strategische Aufstellung in den Regionen

SAF-HOLLAND will sowohl in den etablierten als auch in aufstrebenden Märkten Anteile hinzugewinnen und somit seine international gute Marktposition weiter ausbauen. In Nordamerika haben wir hierfür insbesondere unsere Produktionskapazitäten erweitert und nutzen die Mittel des Technologietransfers. So bieten wir beispielsweise mit der in Europa üblichen, in den USA aber noch wenig vertretenen Scheibenbremstechnologie eine Antwort auf die 2013 wirksam gewordenen US-Bestimmungen zur Bremswegreduzierung bei schweren Nutzfahrzeugen.

Im europäischen Markt setzen wir auf unsere produktseitigen Stärken, also vor allem auf Bauteile zur Gewichtsreduzierung, starke Modularisierung und zunehmende Integration elektrischer oder elektronischer Komponenten. Zusätzliche Potenziale erschließen wir über die Ausweitung unserer lokalen Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten sowie das vergrößerte Angebot an Produkten für Spezialanwendungen.

In den Wachstumsmärkten der aufstrebenden Nationen bietet SAF-HOLLAND im ersten Schritt regional angepasste Produkte, die auf den aktuellen Bedarf abgestimmt sind. Zugleich stellen wir in den für uns interessanten Märkten sicher, dass frühzeitig Renommee aufgebaut und Präsenz gezeigt wird. Im Zuge der qualitativen Fortentwicklung dieser Märkte erfolgt dann sukzessive die Überleitung zu höher technisierten Produkten.

Strategische Ausrichtung der Business Units

SAF-HOLLAND will seinen Weltmarktanteil in allen Geschäftsfeldern ausbauen. Dafür erweitern wir systematisch das Produktportfolio und die Fertigungskapazitäten unserer beiden im Erstausrüstungsgeschäft tätigen Business Units Trailer Systems und Powered Vehicle Systems. Parallel intensivieren wir die strategischen Partnerschaften mit den internationalen Truck- und Trailerherstellern.

In der Business Unit Aftermarket verbreitern wir das weltweite Netz an Ersatzteil- und Servicestationen und komplettieren laufend unser Ersatzteilsortiment. Neben Premiumprodukten bieten wir dabei zunehmend auch Produkte unserer Zweitmarke „Sauer Quality Parts“ an. Sie adressieren Märkte, die durch einen hohen Bestand an Trucks und Trailern in späteren Produktlebenszyklen gekennzeichnet sind. Insbesondere die Länder des Mittleren Ostens und Osteuropas sowie Asien werden von uns über diese Marke bedient.

Schwerpunkte der Wachstumsstrategie

Mit der guten Aufstellung in den etablierten Märkten und Schwellenländern verfügt SAF-HOLLAND über beste Voraussetzungen, um vom weiteren Wachstum der Nutzfahrzeugmärkte profitieren zu können. Besondere Chancen im Markt sehen wir auf drei zentralen Wachstumsfeldern, die im Fokus unserer strategischen Ausrichtung stehen:

__ Wachstumsfeld 1: der Trailermarkt in Nordamerika

SAF-HOLLAND verfügt in Nordamerika über ein sehr umfassendes Produktspektrum für die Trailerindustrie. Unseren Marktanteil in dieser Region wollen wir bis 2015 auf 30% steigern. Wesentliche Erfolgsfaktoren für das Erreichen dieses Ziels sind das erweiterte Komplettsortiment an integrierten Achssystemen und die vergrößerte Produktpalette mit Federungssystemen. Für zusätzliche Wachstumsimpulse können verschärfte gesetzliche Sicherheitsvorgaben in den USA sorgen. Fördernde Effekte können auch vom Klimaaktionsplan der US-Regierung ausgehen, der unter anderem einen reduzierten Treibstoffverbrauch bei schweren Lkw zum Ziel hat. Durch den dabei entstehenden Bedarf an leichten Bauteilen befindet sich SAF-HOLLAND mit seinen gewichtsoptimierten Produkten in einer günstigen Position.

__ Wachstumsfeld 2: das weltweite Aftermarketgeschäft

Die globalen Erstausrüster-Aktivitäten von SAF-HOLLAND werden in idealer Weise ergänzt durch das strategisch wichtige und weitgehend konjunkturunabhängige Ersatzteilgeschäft. Es ist unser Ziel, den Konzernumsatzanteil dieser Business Unit mittelfristig auf 30% zu steigern. Dafür haben wir unter anderem das Produktportfolio um ein Zweitmarkenangebot erweitert und forcieren den regionalen Ausbau unseres umfassenden weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerks.

__ Wachstumsfeld 3: die aufstrebenden BRIC-Länder

Wesentliches Element der SAF-HOLLAND Wachstumsstrategie ist die Steigerung unserer Marktanteile in den aufstrebenden BRIC-Staaten. Dort sorgen der gesamtwirtschaftliche Aufschwung und Ausbau der Infrastruktur für eine kräftige Steigerung des Transportvolumens. Um von der damit verbundenen erhöhten Nachfrage nach Lkw und Aufliegern zu profitieren, verstärken wir unser Engagement vor Ort. Aktivitätsschwerpunkte liegen in China und Brasilien, wo wir jeweils mit speziell auf den Landesbedarf abgestimmten Produkten unsere regional angepassten Aktivitäten intensivieren. Das Engagement in aufstrebenden Ländern verschafft uns zusätzlich zu den direkt erschließbaren Absatzpotenzialen auch längerfristig aussichtsreiche Perspektiven. Da sich die Fahrzeugflotten in Wachstumsregionen wie China und Brasilien dem technologischen Niveau etablierter Märkte sukzessive angleichen, können wir das lokale Geschäft qualitativ weiterentwickeln und vermehrt hochwertige Produkte anbieten.

Strategische Kapitalbeteiligungen

SAF-HOLLAND ist seit 2006 mit gut einem Drittel an der französischen FWI S.A. beteiligt. Die weiteren Anteile des Joint Venture hält die Safe-Gruppe, ein Hersteller von technischen Komponenten aus Stahlguss und Kunststoff-Spritzguss für verschiedene industrielle Anwendungen.

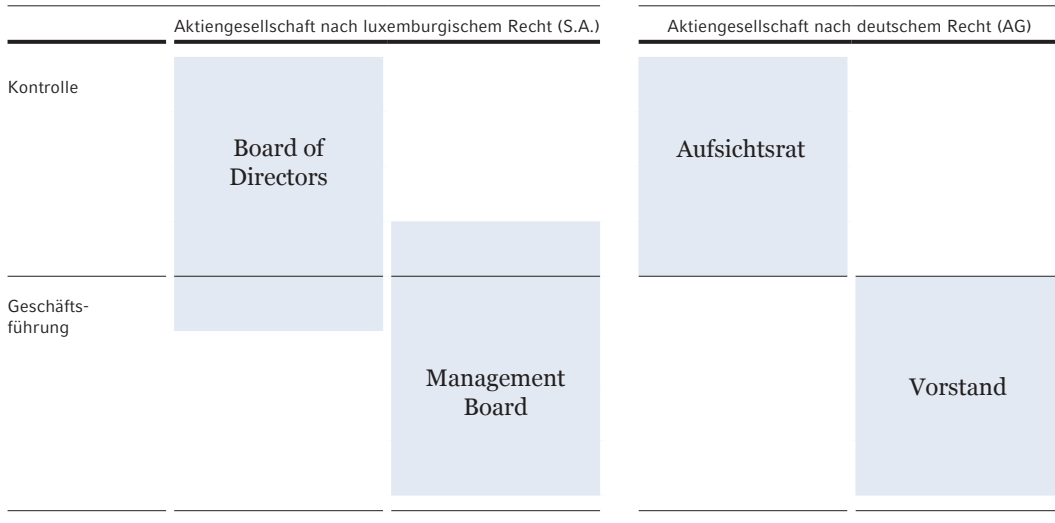
Strategische Grundlagen der Finanzierung

Die Finanzierungsstrategie von SAF-HOLLAND ist so ausgerichtet, dass sie flexibles Handeln im Sinne unserer Wachstumsstrategie ermöglicht. Wesentliche Grundlagen sind eine niedrige Fremdkapitalquote, die langfristige Sicherung der benötigten Mittel sowie adäquate Finanzierungsbedingungen.

LEITUNG UND KONTROLLE

SAF-HOLLAND firmiert als Société Anonyme (S.A.) nach luxemburgischem Recht. Leitung und Kontrolle sind somit anders organisiert als bei deutschen Aktiengesellschaften: In Deutschland gibt das Gesellschaftsrecht ein zweistufiges Modell mit Vorstand und Aufsichtsrat vor; die Leitungsstruktur der S.A. hingegen orientiert sich am einstufigen Prinzip des anglo-amerikanischen Boardsystems.

LEITUNG UND KONTROLLE IM LUXEMBURGISCHEN UND DEUTSCHEN GESELLSCHAFTSRECHT



Board of Directors

Kennzeichnend für den einstufigen Aufbau ist das Board of Directors. Wesentliche Aufgabe des Board of Directors ist es, dafür zu sorgen, dass die Unternehmensführung im Sinne der Anteilseigner erfolgt. Mit dieser Intention beinhalten die Kompetenzen des Gremiums sowohl Überwachungsfunktionen als auch Führungsaufgaben.

Die Mitglieder des Board of Directors werden von der Hauptversammlung gewählt. Üblicherweise gehören dem Board sowohl externe Mitglieder an, die Non-Executive Directors, als auch operativ tätige Manager des jeweiligen Unternehmens, die Executive Directors. Ähnlich wie ein deutscher Aufsichtsrat wählt das Gremium aus seinen Reihen einen Vorsitzenden und richtet verschiedene Ausschüsse ein.

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus insgesamt sechs Mitgliedern. Fünf dieser Mandatsträger, darunter auch der Vorsitzende Bernhard Schneider, sind Non-Executive Directors. Den sechsten Sitz im Gremium hat Detlef Borghardt, der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND, inne. Somit ist ein Board-Mitglied auch direkt in das Tagesgeschäft des Unternehmens eingebunden. Das Board of Directors entscheidet satzungsgemäß mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat das Board of Directors einen Ausschuss gebildet: das Audit Committee, dessen Aufgaben mit dem Prüfungsausschuss eines Aufsichtsrats vergleichbar sind.

Näheres zur Tätigkeit des Board of Directors findet sich im entsprechenden Bericht auf Seite 9. Einen Überblick über die Mandate der Board-Mitglieder findet sich auf Seite 178 f.

Personelle Veränderungen

In der ordentlichen Hauptversammlung von SAF-HOLLAND am 25. April 2013 wählten die Aktionäre Dr. Martin Kleinschmitt zum neuen Mitglied des Board of Directors. Er trat die Nachfolge von Ulrich Otto Sauer an, der das Board wie geplant mit Erreichen der Altersgrenze verließ. Dr. Martin Kleinschmitt ist Vorstand der zur europäischen Anwaltskanzlei Noerr gehörenden Noerr Consulting AG und unserem Unternehmen bereits seit mehr als zehn Jahren verbunden. Ferner ist mit Martina Merz, Chief Executive Officer von Chassis Brakes International, ein weiteres Mitglied für das Board of Directors vorgesehen und zur Berufung in das Gremium auf der Hauptversammlung am 24. April 2014 vorgeschlagen. Die Board of Directors-Mandate von Sam Martin und Richard Muzzy wurden von den Aktionären in der Hauptversammlung 2013 bestätigt und bis zum Ende der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2014 verlängert. Am 14. Mai 2013 wurde Sam Martin vom Board of Directors zum stellvertretenden Vorsitzenden des Gremiums bestellt. Diese Position hatte zuvor Ulrich Otto Sauer inne. Sam Martin ist seit 1974 in der SAF-HOLLAND Unternehmensgruppe tätig und gehört dem Board of Directors bereits seit 2011 an.

BOARD OF DIRECTORS ZUM 31. DEZEMBER 2013

Bernhard Schneider	Vorsitzender
Sam Martin	Stellvertretender Vorsitzender
Detlef Borghardt	Mitglied
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied
Anja Kleyboldt	Mitglied
Richard Muzzy	Mitglied

Management Board

Dem Board of Directors ist bei SAF-HOLLAND ein Management Board zugeordnet. Dieses Gremium verantwortet und steuert die operative Unternehmensführung. Die Mitglieder des Management Board werden vom Board of Directors bestellt. Im Sinne einer nachhaltigen Wertschöpfung arbeiten das Board of Directors und das Management Board eng zusammen.

Derzeit zählt das Management Board von SAF-HOLLAND insgesamt fünf Mitglieder, darunter Detlef Borghardt, der als Chief Executive Officer (CEO) auch dem Board of Directors angehört, und Wilfried Trepels als Chief Financial Officer (CFO). Die Leiter der Business Units – Alexander Geis, Jack Gisinger und Steffen Schewerda – sind direkt in das Management Board eingebunden. Dies sichert den steten Informationsfluss und gewährleistet kurze Reaktionszeiten.

Weitergehende Informationen zum Management Board auf Seite 7.

MANAGEMENT BOARD ZUM 31. DEZEMBER 2013

Detlef Borghardt	Vorsitzender der Geschäftsführung
Wilfried Trepels	Kaufmännischer Geschäftsführer
Alexander Geis	Geschäftsführer Business Unit Aftermarket
Jack Gisinger	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations

Hauptversammlung

Die Aktionäre von SAF-HOLLAND üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Dabei gewährt jede Aktie eine Stimme. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April statt und damit während der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres. Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A., die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie des externen Wirtschaftsprüfers, den sie auch bestellt. Sie beschließt Satzungsänderungen und wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors sowie Mandatsverlängerungen.

Die Einberufung der Hauptversammlung wird einschließlich Tagesordnung und damit einhergehender Unterlagen auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht. Maßgeblicher Stichtag für die Legitimation der Aktionäre ist der Beginn des 15. Tages vor der Hauptversammlung (Record Date). Aktionäre können ihr Stimmrecht auch durch einen Bevollmächtigten eigener Wahl, einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft oder schriftlich ausüben.

Directors' Dealings

Nach §15a des deutschen WpHG müssen Führungskräfte der Gesellschaft eigene Geschäfte mit Aktien des Unternehmens oder sich darauf beziehende Finanzierungsinstrumente offenlegen, wenn der Wert des Erwerbs oder der Veräußerung innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt. Diese Verpflichtung gilt auch für Personen, die mit den Führungskräften in enger Beziehung stehen. Im Berichtsjahr 2013 gingen uns vier Directors' Dealings-Meldungen zu. Sie sind auf unserer Homepage veröffentlicht in der Rubrik Finanznachrichten unter <http://corporate.safholland.com/de/investoren/finanznachrichten/directors-dealings.html>.

Grundzüge des Vergütungssystems

Für ihre Tätigkeit im Board of Directors erhalten die Mitglieder des Gremiums eine Vergütung. Sie wird bei der Übernahme von Sonderfunktionen wie dem Vorsitz des Audit Committee durch Zuschläge ergänzt. Der CEO des Management Board erhält für seine Tätigkeit im Board of Directors keine Vergütung.

Das erfolgsabhängige Vergütungssystem für das Management Board ist durch kurz- und mittelfristige Zielvereinbarungen unterlegt. Zudem wurde für die Mitglieder des Management Board eine anteilsbasierte Vergütungskomponente geschaffen, die auf den mittel- bis langfristigen Erfolg der Gesellschaft ausgerichtet ist.

Angaben nach Artikel 11 Abs. 1 und 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006

- a) Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 45 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des Übernahmegesetzes stellen wir die wesentlichen Aktienbeteiligungen im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile ^{1) 2)}	%-Anteile der Stimmrechte ¹⁾
FMR LLC, Boston, Massachusetts, USA	2.294.277	5,06%
Deutsche Bank AG, Frankfurt, Deutschland	2.767.258	6,10%

¹⁾ Zum 31. Dezember 2013.

²⁾ Gesamtzahl SAF-HOLLAND Aktien: 45.361.112.

- d) Es existieren keine Aktionäre, welche über besondere Kontrollbefugnisse verfügen.
- 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 zum 31. Dezember 2013 keine Vereinbarungen zwischen 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 7.1 und 7.4 in Verbindung mit Artikel 17.10 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften, wie abgeändert, durch eine einfache Mehrheit (d.h. 50% der bei der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte 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 zwei Dritteln der auf der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte unter der Voraussetzung, dass 50% des Aktienkapitals 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 im Konzernanhang im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Es bestehen keine bedeutenden Vereinbarungen, an denen die Gesellschaft beteiligt ist und die bei einem Kontrollwechsel in der Gesellschaft infolge eines Übernahmeangebots wirksam werden, sich ändern oder enden.
- k) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors oder den Angestellten, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitglieder des Board of Directors oder die Angestellten vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund oder aufgrund eines Übernahmeangebots beendet wird.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Als Gesellschaft luxemburgischen Rechts mit ausschließlicher Aktiennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND weder den luxemburgischen noch den deutschen Rechtsvorgaben zur Corporate Governance. Die verantwortungsbewusste, transparente Unternehmensführung wird jedoch sowohl vom Board of Directors als auch vom Management Board als wichtige Grundlage für den Unternehmenserfolg gesehen. Den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgen wir daher auf freiwilliger Basis. Grenzen sind allerdings dort gesteckt, wo sich dies nicht mit dem luxemburgischen Gesellschaftsrecht oder unserer einstufigen Führungsstruktur vereinbaren lässt. Die hieraus resultierenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, die wir freiwillig abgeben.

Im März 2014 hat das Board of Directors die folgende Entsprechenserklärung abgegeben, die auf unserer Website unter <http://corporate.safholland.com/investoren/de/corporate-governance.html> dauerhaft zugänglich ist:

Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz am 10. Juni 2013 im Bundesanzeiger bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 unter Berücksichtigung der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und zukünftig entsprochen wird:

- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolice, die für das Board of Directors abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt. Ein Selbstbehalt erscheint nicht erforderlich, um sicherzustellen, dass die Mitglieder des Board of Directors verantwortungsvoll und ausschließlich im Interesse der Gesellschaft handeln.
- Klauseln 3.10, 4.2.5, 5.4.6, 6.3 und 7.1.3 des Kodex: Der Geschäftsbericht der Gesellschaft enthält keinen gesonderten Corporate Governance Bericht (Ziffer 3.10). Entsprechend sind dort auch keine Angaben zu den Vergütungen der Mitglieder des Board of Directors (Ziffer 4.2.5 und 5.4.6) und zu Aktienoptionsprogrammen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen der Gesellschaft (Ziffer 7.1.3) enthalten. Folgerichtig wird weiter der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist; entsprechend erfolgt auch keine nach den Mitgliedern des Board of Directors getrennte Offenlegung, wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt (Ziffer 6.3). Der mit der Erstellung eines gesonderten Corporate Governance Berichts verbundene Aufwand erscheint unangemessen. Die Informationsinteressen der Aktionäre werden durch die vollumfängliche Einhaltung der gesetzlichen Offenlegungspflichten gewahrt. Aus welchen Erwägungen die Gesellschaft einzelnen Empfehlungen des Kodex nicht entspricht, folgt darüber hinaus bereits aus den Begründungen zu den einzelnen Abweichungen.
- Klausel 4.2.3 Abs. 2 und 3 sowie Klausel 5.4.6 des Kodex: Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors neben der festen keine erfolgsorientierte Vergütung. Die monetären Vergütungsbestandteile der einzelnen Mitglieder des Board of Directors umfassen abgesehen von der vorstehenden Ausnahme neben fixen mithin nicht auch variable Bestandteile (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 und 3).
- Klausel 4.2.3 Abs. 4 des Kodex: Der Vertrag für ein Mitglied des Board of Directors wird bis auf drei Jahre geschlossen, so dass die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit bei maximal drei Jahresvergütungen liegen. Sie können daher den Abfindungs-Cap von zwei Jahresvergütungen überschreiten. Ausschlaggebend ist, dass die bestehenden Verträge noch keine Begrenzungsklauseln enthalten. Die Zahlungen beziehen sich jedoch immer auf die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags.
- Klausel 4.2.4 Abs. 5 des Kodex: Bei einer vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit im Board of Directors infolge eines Kontrollwechsels kann die Leistungsverpflichtung der Gesellschaft 150% des Abfindungs-Caps von zwei Jahresvergütungen übersteigen.
- Klausel 4.2.3 Abs. 6 des Kodex: Der Vorsitzende des Board of Directors wird die Hauptversammlung nicht über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung informieren.
- Klausel 5.3.3 des Kodex: Der Nominierungsausschuss des Board of Directors wurde aufgelöst. Die Bildung eines Nominierungsausschusses erscheint aufgrund der Struktur des Boards nicht mehr zweckmäßig.
- Klauseln 5.1.2 und 5.4.1 des Kodex: Die Altersgrenze für Mitglieder des Board of Directors darf zum Zeitpunkt der Wahl 68 Jahre nicht überschreiten. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor. Eine strikte Altersgrenze erscheint nicht sinnvoll, weil sie keinen hinreichenden Schluss auf die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Mitglieds zulässt.
- Klausel 5.4.1 des Kodex: Das Board of Directors strebt mittelfristig eine angemessene Beteiligung von Frauen an, hält es jedoch im Sinne einer Ausgewogenheit der verschiedenen Auswahlkriterien nicht für sinnvoll, konkrete Ziele für seine Zusammensetzung vorzusehen.

- Klausel 7.1.2 des Kodex: Die Zwischenberichte unserer Gesellschaft werden bis auf Weiteres nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich gemacht. Ausreichend erscheint es, sie entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraums) oder, soweit anwendbar, gemäß den Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes zur Verfügung zu stellen.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit straffem Forderungs- und Lieferantenmanagement, kontrollierter Vorratsreichweite, schnellen Durchlaufzeiten und effizienter Herstellung.

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Den Geschäftsverlauf und die Zielkonformität des operativen Geschäfts analysieren wir unter Aspekten wie Auftragsengang, Produktion, Qualität, Liefertreue, Absatz, Personal und Investitionen. Entscheidendes Kriterium ist die Profitabilität der drei Business Units.

Die Unternehmensstrategie von SAF-HOLLAND zielt auf profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Zur entsprechenden Steuerung des Konzerns werden strategische und operative Vorgaben genutzt, wobei die Zielerreichung anhand von finanziellen Kennzahlen kontrolliert wird. In den Sitzungen des Management Board und des Board of Directors werden die planmäßigen Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig überprüft. Inbegriffen ist auch ein Soll-/Ist-Abgleich der finanziellen Steuerungskennzahlen.

Zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung wird jährlich eine Mittelfristplanung mit einem Zeithorizont von fünf Jahren erarbeitet sowie ein Budget erstellt, das auf Einzelmonate aufgeteilt ist. Auf Basis der aktuellen Geschäftszahlen wird vierteljährlich ein Forecast für das jeweilige Gesamtgeschäftsjahr angelegt. Die Umsatzplanung und die Überwachung der Zielkonformität erfolgen auf Basis eines monatlichen rollierenden Forecast. Die Einhaltung der Kennzahlen kontrolliert SAF-HOLLAND laufend über das Reportingsystem.

Parameter zur konzernweiten Steuerung

Die für SAF-HOLLAND wichtigste Steuerungsgröße ist das bereinigte EBIT – ein um nicht operative Effekte bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Insgesamt wird das EBIT um folgende Sondereffekte bereinigt: Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation, Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten. Es ist somit ein aussagestarker Indikator für die Ertragskraft und Profitabilität der Unternehmensgruppe.

Ergänzend zum bereinigten EBIT nutzen wir weitere Steuerungskennzahlen, darunter insbesondere das Net Working Capital als Differenz von kurzfristigen Vermögenswerten abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristiger Verbindlichkeiten und sonstiger Rückstellungen. Über diesen Wert steuern wir vor allem die Mittelbindung im operativen Geschäft und damit auch das verfügbare Liquiditätspotenzial.

Als operative Frühindikatoren nutzt SAF-HOLLAND vorrangig Daten aus den Bereichen Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie die Marktanteilsentwicklung. Die dazu erhobenen Parameter werden für unterschiedliche Regionen und Produktgruppen separat erfasst. Entwicklungen sind somit nicht nur frühzeitig erkennbar, sondern können auch sehr gezielt gegensteuernd angegangen werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Das globale Wachstum von SAF-HOLLAND basiert auf Markterfolgen mit eigenen Technologien. Forschung und Entwicklung haben somit für unser Unternehmen eine große strategische Bedeutung. Die F&E-Aktivitäten sind ausgerichtet auf größtmöglichen Nutzen der Flottenkunden. Hierbei setzen wir zwei Schwerpunkte: einerseits richtungweisende Innovationen, welche weltweite Nachfragetrends adressieren, und andererseits Neuerungen zur Anpassung vorhandener Technologien an länderspezifische Anforderungen.

Nutzenorientierte Ausrichtung der F&E-Aktivitäten

Im Vordergrund unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeiten stehen Innovationen zur nachhaltigen Steigerung der Transporteffizienz. Das Ergebnis sind Produkte mit guter Marktposition, die über eine ganze Reihe vorteilhafter Eigenschaften verfügen. Sie ermöglichen beispielsweise als langlebige Leichtbauelemente höhere Zuladungen, was die Anzahl der Fahrten reduziert und Treibstoff spart. Zudem sorgen die Produkte mit ihrer hohen Qualität nicht nur für mehr Sicherheit, sie reduzieren auch den Wartungsaufwand. Hierzu gehört, dass die Teile wartungsfreundlich konstruiert sind und zum Beispiel schmiermittelfrei eingesetzt werden können. Flottenbetreiber sparen somit Geld und Zeit durch weniger Werkstattaufenthalte der Fahrzeuge. Insgesamt verschaffen ihnen unsere Produkte eine hohe Fahrzeugverfügbarkeit und optimierte Total Cost of Ownership.

Zusätzlich unterstützen die F&E-Aktivitäten von SAF-HOLLAND unsere OEM- und Endkunden bei ihrer Aufgabe, veränderte regulatorische Vorgaben bestmöglich zu erfüllen. Dabei sind die entwickelten technologischen Lösungen vor allem ausgerichtet auf die wachsenden Anforderungen für Sicherheit, Klimaschutz und Ressourcenschonung.

___ Internationales Teamwork für Innovationen

Im weltweiten Netzwerk unserer Forschung und Entwicklung arbeiten zentrale und dezentrale Einheiten eng zusammen. So befasst sich die Zentralabteilung Vorentwicklung intensiv mit innovativen Technologien und Materialien. Darauf aufbauend werden die gewonnenen Erkenntnisse vom Team der Neuproduktentwicklung genutzt. Dieses ist organisiert in Produktgruppen und jeweils global verantwortlich für die Umsetzung neuer Produktideen in praxisorientierte Innovationen. Um mögliche Skaleneffekte zu erschließen, baut die Entwicklung auf modularen Standardkomponenten auf.

Im Application Engineering von SAF-HOLLAND erfolgt die Anpassung der Produkte und Produktsysteme an länderspezifische Gegebenheiten. Die Entwicklung der Adaptionen ist im Bereich Trailer Systems durchgängig lokal angesiedelt und bei Powered Vehicle Systems sowohl regional als auch international. Weltweit verfügen sechs unserer Produktionsstandorte über angeschlossene Forschungs-, Entwicklungs- und/oder Testabteilungen. Aufgrund der dezentralen Organisation können die jeweiligen Vor-Ort-Kenntnisse über lokale und regionale Märkte direkt in die Produktvariationen einfließen. Somit ist sichergestellt, dass unsere Erzeugnisse stets optimal an die Wünsche der jeweiligen Länderkunden angepasst sind.

___ Qualitätssicherung im Fokus

Die Entwicklungsaktivitäten von SAF-HOLLAND gehen unmittelbar einher mit verschiedenen Maßnahmen zur Sicherung und Optimierung der Produktqualität. Hierzu zählen informationstechnologische Simulationsprogramme zur Beurteilung von Betriebslastfällen, das Durchführen von Versuchen auf internen und externen Prüfständen, Fahrversuche auf Prüfstrecken sowie unterschiedliche Feldversuche. Zusätzliche Daten erhalten wir über den ständigen Erfahrungsaustausch mit Kunden, Lieferanten und Servicebereichen sowie durch unsere engen Kooperationen mit Universitäten und technischen Prüfinstitutionen.

Die von SAF-HOLLAND eigenfinanzierten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten werden ergänzt durch öffentlich geförderte innovative F&E-Vorhaben. Aktuelles Beispiel ist ein vom bayerischen Wirtschaftsministerium unterstütztes Projekt zur Gewichtsreduzierung von Fahrwerken,

für das wir Ende 2013 ein Funktionsmuster im Ministerium präsentiert haben. Darauf aufbauend erteilte das Wirtschaftsministerium bereits die Zusage für die Förderung eines Anschlussprojekts.

F&E-Aufwendungen auf Vorjahresniveau

Im Geschäftsjahr 2013 lagen die Aufwendungen für unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten mit 18,0 Mio. Euro (Vj. 18,0) auf Vorjahresniveau. Die F&E-Quote belief sich auf 2,2% nach 2,3% im Vorjahr. Der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten erreichte 1,1 Mio. Euro (Vj. 1,4), was 5,8% der Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung entspricht. Im Berichtszeitraum wurden Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 0,3 Mio. Euro (Vj. 0,2) vorgenommen.

MEHRPERIODENÜBERSICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

	2013	2012	2011	2010	2009
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	19,1	19,4	16,1	14,3	12,0
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,2	2,3	1,9	2,3	2,9

2013 waren im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch insgesamt 164 Mitarbeiter (Vj. 160) bei SAF-HOLLAND beschäftigt. Ein Beleg für unsere große Innovationskraft sind die neu angemeldeten Innovationen. So konnten wir im Berichtsjahr unseren Bestand an international getätigten Prioritätsanmeldungen um 26 Neuanmeldungen erweitern. Da es sich hierbei stets nur um die erste Anmeldung einer Patentfamilie handelt, war der genannte Zuwachs begleitet von zahlreichen damit verknüpften Teil- oder Ergänzungsanmeldungen.

MITARBEITER IN DEN FELDERN ENTWICKLUNG, KONSTRUKTION UND VERSUCH WELTWEIT

2013		164
2012		160
2011		159
2010		137
2009		128

Überzeugende F&E-Ergebnisse

Auch im Berichtsjahr konzentrierten sich die F&E-Aktivitäten von SAF-HOLLAND auf den Ausbau des technologischen Vorsprungs und der Position als einer der führenden Anbieter unserer Branche. So erweiterten wir das Portfolio um zusätzliche Systeme und ergänzten Produkte für Spezialanwendungen. Ein Beispiel ist die erfolgreiche Fahrwerk-Produktlinie SAF INTRA. Sie wurde um die neuen Luftfederaggregate INTRA CD ausgebaut, die sich besonders gut für spezifische Transportanforderungen und schlechte Verkehrswege eignen.

Auf Anhieb großes Interesse im nordamerikanischen Trailermarkt fand unser neues Achs- und Fahrwerksystem mit der patentierten Auto-PosiLift®-Technologie. Die Besonderheit des Systems: Wenn eine elektronische Steuereinheit erkennt, dass eine Achse für den Gütertransport ausreichend ist, wird die vordere der Tandemachsen automatisch per Luftventilsystem angehoben. Flottenbetreiber profitieren dadurch nachhaltig von niedrigerem Kraftstoffverbrauch und geringerem Reifenverschleiß. Ein führender internationaler Getränkehersteller in den USA war von der Innovation und dem damit verbundenen Nutzen so angetan, dass er SAF-HOLLAND mit dem Titel „Lieferant des Jahres“ auszeichnete.

Erfolgsfaktoren verschiedener Art

ALLES ANDERE ALS STANDARD

SAF-HOLLAND konzipiert Komponenten und Systeme, welche genau an die Gegebenheiten einzelner Länder angepasst sind. Beinahe täglich erweitert das Unternehmen sein Portfolio durch Anpassungen seiner Produkte an die Anforderungen der regionalen Märkte. Die erstklassige SAF-HOLLAND Technologie wird dabei mit lokalem Vor-Ort-Wissen kombiniert. Dies sichert Produktvariationen, mit denen sich die unterschiedlichen Kunden-, Zulassungs- und Streckenanforderungen ideal meistern lassen.

Ob Pennsylvania Turnpike, Europastraße 35 oder Sichuan-Tibet-Highway: Die Straßen der Welt sind ebenso grundverschieden wie die Anforderungen an Lkw und Auflieger, die dort transportieren. Für europäische und nordamerikanische Flottenbetreiber stehen Sicherheit und die „Total Cost of Ownership“ an erster Stelle. In Südafrika oder Australien entscheiden Aspekte der Haltbarkeit von Truck und Trailer und in aufstrebenden Ländern gilt vor allem der Preis als Entscheidungskriterium. SAF-HOLLAND deckt das gesamte Spektrum ab – mit länderspezifischen Adaptionen der Produkte, die dann exakt auf den jeweiligen Bedarf abgestimmt sind.

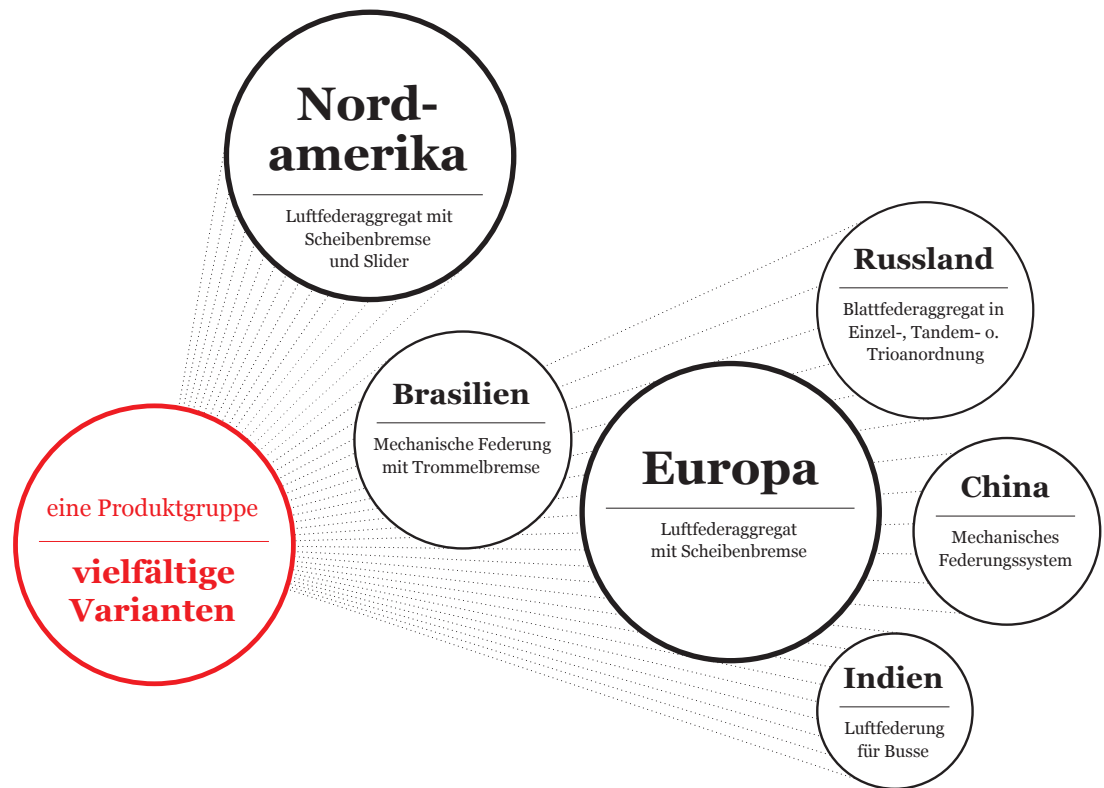


Ländersache. Kein Land ist wie das andere. Nicht nur die Straßenverhältnisse variieren, sondern auch Zulassungsaufgaben, Einsatzgegebenheiten und die Klimazonen, in denen Trucks und Trailer unterwegs sind. Selbst innerhalb eines Landes können die Gegebenheiten völlig unterschiedlich sein. Zum Beispiel in China, wo moderne Schnellstraßen ebenso gemeistert werden müssen wie Überlandpisten in den Randregionen des Himalaya. SAF-HOLLAND bietet daher in einzelnen Märkten nicht zwangsläufig die gesamte Produktpalette an, sondern geografisch diversifizierte Angebote, die den Anforderungen in jeder Hinsicht gerecht werden.

Lösungen nach Maß

Andere Regionen, andere Anforderungen: Die Individualität seiner internationalen Endkunden ist für SAF-HOLLAND fester Bestandteil der permanenten Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Länderspezifische Komponenten und Systeme stellen sicher, dass das Unternehmen den unterschiedlichen Ansprüchen von Speditionsbetreibern und Flottenmanagern souverän gerecht wird – auch in den aufstrebenden Märkten.





Von der robusten Vierkantachse für den chinesischen Markt bis hin zum vollintegrierten mechanischen Achssystem in Brasilien: Mit Produkten, die präzise auf die Bedürfnisse der regionalen Logistikbranche abgestimmt sind, überträgt SAF-HOLLAND seine Technologieführerschaft auch auf die BRIC-Staaten.

Bei der bedarfsgerechten Ausrichtung des Angebotsspektrums setzt das Unternehmen auf flexible Lösungen. Länderübergreifende Kundenbefragungen sorgen systematisch für lokales Feedback; sechs Entwicklungszentren weltweit perfektionieren das regionale Know-how. Marktnähe entsteht zusätzlich durch den Grundsatz von SAF-HOLLAND, möglichst dort zu produzieren, wo die Produkte auch verkauft werden. Durch gezielte Kooperationen oder über Zusammenschlüsse mit lokalen Unternehmen wird die Marktexpertise zusätzlich gestärkt.

Die geografische Diversifizierung des Portfolios erfolgt überwiegend auf zwei Wegen. So sorgen entweder Adaptionen und interkontinentale Technologietransfers zwischen den Unternehmensstandorten für regional abgestimmte Lösungen – etwa bei der Übertragung der Scheibenbremstechnologie von Europa nach Nordamerika. Oder es sind vollständige Neuentwicklungen, die dem Bedarf der Kunden Rechnung tragen.

Trends und Tendenzen auf den einzelnen Ländermärkten werden von SAF-HOLLAND sehr genau verfolgt. Damit ist gewährleistet, dass veränderte Kundenbedürfnisse vorausschauend erkannt und frühzeitig aufgegriffen werden. Bedeutende Anteile in den etablierten Märkten sowie beachtliche Zuwachsraten in Schwellenländern zeigen: Flottenkunden wissen die konsequente Ausrichtung auf ihre Wünsche und Vorstellungen zu schätzen – in Europa und Nordamerika ebenso wie in den aufstrebenden Nationen Asiens und Südamerikas.

Im Reich der Mitte

In Schwellenländern sorgt die dynamisch wachsende Wirtschaft für kräftig steigende Transportvolumina. Mit dem Ausbau der Infrastrukturen werden dazu parallel die Straßennetze erweitert. Beides erhöht den Bedarf an Trucks und Trailern, aber auch an Servicestationen und Bussen zur Personenbeförderung. Charakteristisch für die Entwicklung ist China, der mittlerweile größte Nutzfahrzeugmarkt der Welt.

SAF-HOLLAND ist im Reich der Mitte seit 2005 operativ tätig. Vor Ort entwickelt, fertigt und vertreibt das Unternehmen eine Produktpalette, die genau dem entspricht, was im Land gebraucht wird. Die Fertigung von Truck- und Trailerprodukten ist in Xiamen in der südostchinesischen Provinz Fujian angesiedelt, ebenso wie die Verwaltung der Landesaktivitäten. Vertrieb und Marketing werden von Schanghai aus gesteuert.



Zum Portfolio für den chinesischen Markt zählen vor allem Stützwinden, Sattelkupplungen und Achssysteme für Trailer, zunehmend mit integrierten Federungs-systemen. Bisher waren im Land vorrangig einfache, kostengünstigere Einheiten gefragt. Doch die Nachfrage nach anspruchsvolleren Technologien wächst. Dementsprechend hat SAF-HOLLAND

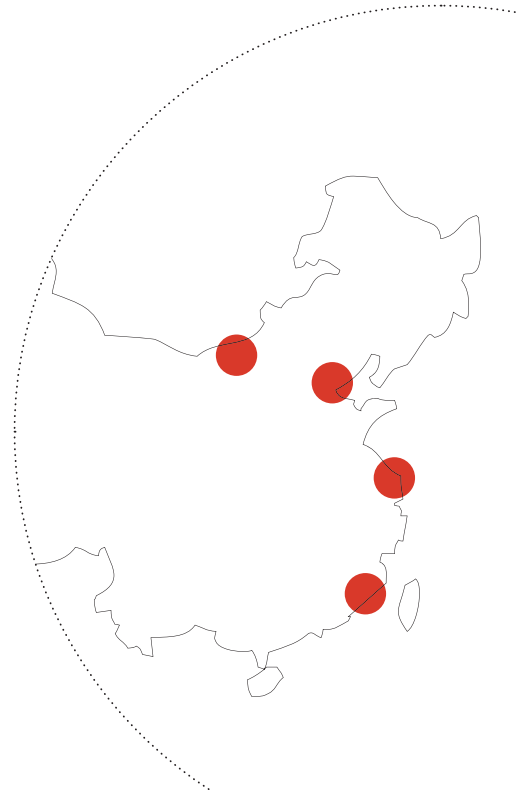
bereits begonnen, sein Angebot qualitativ anspruchsvollerer Produkte auszubauen. Prognosen zufolge wird der technologische Aufstieg in China relativ rasch erfolgen. Schon im Jahr 2020, so das Institut für Automobilwirtschaft, werden moderne oder Premiumfahrzeuge rund 45% (2010: 18%) des chinesischen Lkw-Bestands ausmachen.

Parallel zum Ausbau der Aktivitäten für Trucks und Trailer will SAF-HOLLAND in Asien den wachsenden Markt für Busfederungen erschließen – zunächst in China, mittelfristig auch in weiteren Ländern. Ein wesentlicher Schritt ist dabei die Akquisition der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. Corpco ist auf die Produktion und den Verkauf von Busfederungen spezialisiert. Seit mehr als zehn Jahren zählt das Unternehmen auch zu den Lizenznehmern für Federungs-systeme der SAF-HOLLAND Marke NEWAY. Diese günstigen Voraussetzungen sollen genutzt werden. Dazu gehört auch, dass ein internationales Support-Team mit Spezialisten aus Vertrieb und Applikationsentwicklung systematisch die Anforderungsprofile der Flottenbetreiber analysiert und die Corpco- und NEWAY-Produkte darauf abstimmt – für eine markt- und bedarfsgerechte Diversifizierung, die dem Erfolg der Kunden wirksam Vorschub leistet.





Gute Verbindungen. In den Megacities der aufstrebenden Länder spielt der Busverkehr eine große Rolle. Allein in Peking sind täglich mehr als 20 Millionen Fahrgäste mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs – auf 15 U-Bahn-Strecken und 2.080 Buslinien.





In der Welt zu Hause

Eine möglichst breite Präsenz in neuen Regionen und die noch tiefere Durchdringung der etablierten Märkte sind zwei Seiten derselben Medaille: Das Erreichen dieser beiden strategischen Ziele beruht auf der Kompetenz von SAF-HOLLAND, seine Produkte konsequent an länderspezifische Wünsche anzupassen. Eine Stärke, die das Unternehmen auch bei zunehmenden Kundenforderungen nach qualitativ höherwertigen Produkten in den BRIC-Staaten schnell und flexibel handeln lässt.

Über Grenzen hinaus. Die gelungenen Markteintritte in den BRIC-Staaten haben Modellcharakter für die Zukunft. Als eine von fünf strategischen Säulen zur Erhöhung der EBIT-Marge des Geschäftsbereichs Trailer Systems bis 2015 hat SAF-HOLLAND deshalb die Eroberung weiterer neuer Märkte, die bislang noch nicht im Fokus standen, definiert. Dazu zählen vor allem die asiatischen und ost-europäischen Märkte sowie Mittel- und Südamerika.



MIT DEM MARKT NACH OBEN

Die Umsatzpotenziale der Zukunftsmärkte erschließt SAF-HOLLAND in zwei Stufen: Zunächst ist das Unternehmen mit einem Portfolio präsent, das den heutigen Anforderungen entspricht. Im Zuge der qualitativen Fortentwicklung der Märkte fließen dann vermehrt anspruchsvollere Produkte in die Angebotspalette ein.

Wer wirtschaftlich Maßstäbe setzen will, muss am Markt präzise Maß nehmen – in jedem Land aufs Neue. Um außerhalb Europas und Nordamerikas mittelfristig ein zusätzliches Umsatzpotenzial von rund 100 Mio. Euro realisieren zu können, setzt SAF-HOLLAND auch in den aufstrebenden Märkten auf Produkte, die explizit dem Bedarf der Flottenkunden entsprechen. Marktgerechte Komponenten für Trucks und Trailer, die den Wunsch nach bewährter und möglichst preisgünstiger Technik aufgreifen, schaffen eine frühzeitige Bindung an die Marken des Unternehmens.

Jüngste Erfolge geben der Expansionsstrategie von SAF-HOLLAND Recht: Mit starkem, zweistelligem Umsatzwachstum tragen die neuen Märkte zunehmend stärker zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei. Mit Blick auf den rasant steigenden Anteil der BRIC-Staaten am Weltmarkt von bis zu 64% im Jahr 2020 sind die Ziele für die Zukunft noch weit ambitionierter. Die nach OECD-Schätzungen mögliche Verfünfachung des Güteraufkommens in den vier größten Schwellenländern bis 2050 sowie die

Weiterentwicklung von Quantität und Qualität der Verkehrsinfrastruktur gehen einher mit einer Annäherung der Kundenwünsche an die etablierten Märkte.

In China bedient SAF-HOLLAND über den Transfer seiner bereits in Europa und Nordamerika etablierten Technologien und Lösungen verstärkt die Nachfrage nach höherwertigen Produkten. Ähnlich verhält es sich in Brasilien. Durch umfassende öffentliche Investitionen stellt das südamerikanische Land sicher, dass der Umfang und das qualitative Niveau der Verkehrsinfrastrukturen dem stetig steigenden Güteraufkommen entsprechen. Mit der besseren Qualität des brasilianischen Straßennetzes wächst die Nachfrage nach höherwertigen technologischen Lösungen für Trucks und Trailer – eine Entwicklung, von der SAF-HOLLAND profitieren kann.

SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENENTWICKLUNG

Deutsche Aktien weiterhin gefragt

Am deutschen Aktienmarkt ging es 2013 zügig aufwärts. Im Verlauf des Handelsjahres erzielte der DAX gleich mehrfach neue Rekordwerte. Zum Auftakt überschritt der deutsche Leitindex Anfang März erstmals seit fünf Jahren wieder die 8.000-Punkte-Marke. Nach kurzer Konsolidierung legte er ab Jahresmitte abermals kräftig zu und übersprang im November mit einem Allzeithoch die Schwelle von 9.000 Punkten. Zum Jahresende ging der DAX mit 9.552,16 Punkten aus dem Markt – eine Steigerung um 25,5% gegenüber dem Vorjahr.

Auch in vielen anderen Ländern verzeichneten die Aktienmärkte 2013 gute Zuwachsraten. So gewann beispielsweise der EUROSTOXX 50 im Berichtsjahr 17,9% hinzu; der amerikanische Dow Jones erzielte ein Jahresplus von 26,5%. Als internationaler Kurstreiber erwies sich vor allem die Konstellation aus expansiver Geldpolitik, Niedrigzinsen und verbesserten konjunkturellen Perspektiven. Vor diesem Hintergrund entschieden sich immer mehr Anleger bei ihren Investitionsentscheidungen für einen Wechsel von Staatsanleihen und Rohstoffen hin zu Aktien.

Kurs der SAF-HOLLAND Aktie mehr als verdoppelt

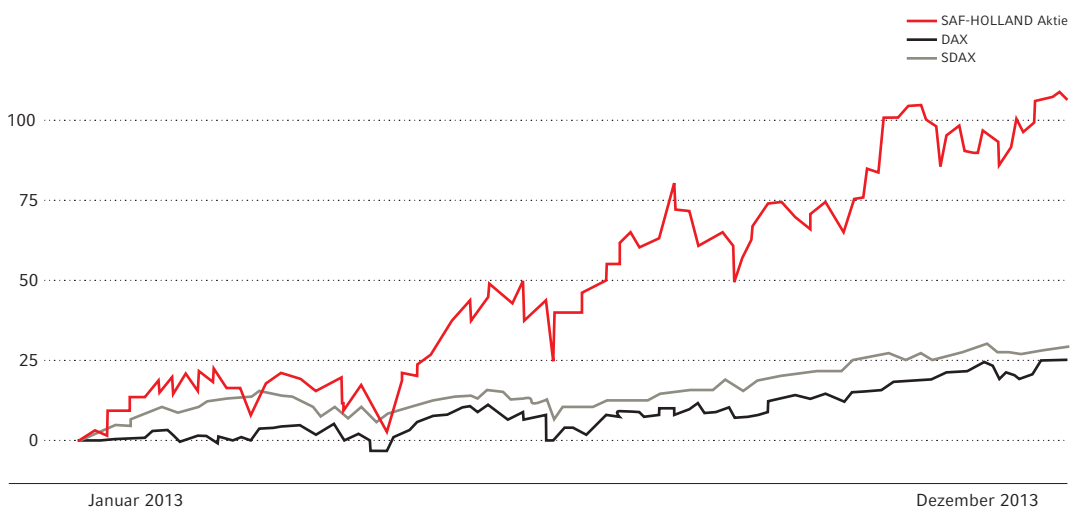
Nachdem im Vorjahr vor allem die DAX-Werte vom Anlegerinteresse an deutschen Aktien profitierten, zogen 2013 die anderen Werte nach. Dies zeigte sich auch beim SDAX. Der Index, zu dessen Werten unsere Aktie zählt, entwickelte sich im Berichtsjahr stetig nach oben. Dabei konnte er speziell im zweiten Halbjahr deutlich zulegen und im Oktober ein neues Allzeithoch erzielen. Mit einem Jahresendstand von 6.788,79 Punkten erreichte der SDAX 2013 insgesamt einen Zuwachs von 29,3%.

Die SAF-HOLLAND Aktie verzeichnete eine noch deutlich höhere Jahresperformance als DAX und SDAX. Nach einem ersten Anstieg zu Jahresbeginn bewegte sich der Kurs zunächst vorwiegend seitlich. Er entsprach damit dem allgemeinen Börsentrend, der im Frühjahr durch Diskussionen um das Zypern-Rettungspaket, die Aussicht auf eine weniger lockere Geldpolitik der US-Notenbank und befürchtete Liquiditätsengpässe bei chinesischen Banken geprägt war.

Ab Mitte April zog der Kurs der SAF-HOLLAND Aktie wieder stark an und legte in den Folge Monaten prozentual deutlich kräftiger zu als DAX und SDAX. Am 27. Dezember 2013 erreichte der Kurs seinen Jahreshöchstwert von 10,91 Euro (Vj. 6,82). Die Aktie beendete das Börsenjahr mit einem Schlusskurs von 10,81 Euro (Vj. 5,24) und erzielte damit eine Jahresperformance von 106,3% (Vj. 47,2%). Durch den erheblichen Zuwachs erhöhte sich die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND im Vorjahresvergleich auf 490,4 Mio. Euro (Vj. 237,7).

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND AKTIE VS. DAX UND SDAX in %

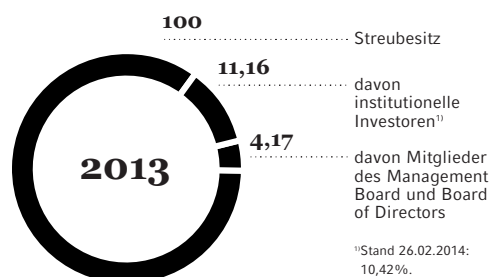


Sämtliche Aktien im Freefloat

Die Aktie von SAF-HOLLAND ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Sie erfüllt die hohen Transparenzkriterien des Prime Standard der Deutschen Börse und zählt seit 2010 zu den Werten des SDAX. Das durchschnittliche Handelsvolumen der Aktie pro Börsentag lag im Berichtsjahr bei 216.447 Stück (Vj. 421.673).

Der Streubesitzanteil unserer Aktien beläuft sich auf 100%. Größere Positionen werden von institutionellen Anlegern gehalten. Hierzu zählen unter anderem Fondsgesellschaften aus den USA, Großbritannien und Deutschland. Der US-amerikanische Investor FMR LLC, Boston, Massachusetts, teilte uns am 15. April 2013 mit, dass er 5,06% der SAF-HOLLAND Aktien besitzt. Dies entspricht 2.294.277 Stimmrechten. Von der Deutschen Bank AG, Frankfurt, erhielten wir am 28. November 2013 die Mitteilung über den Besitz von 6,10% unserer Aktien, was mit 2.767.258 Stimmrechten einhergeht. Am 9. Januar 2014 informierte uns die Deutsche Bank, dass ihr Stimmrechtsanteil am 2. Januar 2014 die 5%-Marke unterschritten hat. Am 26. Februar 2014 teilte die Deutsche Bank mit, dass ihr Stimmrechtsanteil mit 5,36% (2.430.473 Stimmrechte) erneut die Schwelle von 5% überschritten hat. Die Mitglieder des Management Board und des Board of Directors von SAF-HOLLAND besaßen zum Ende des Berichtsjahres rund 4,2% (Vj. 4,8%) der Unternehmensaktien.

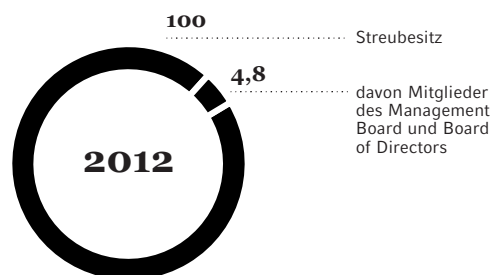
AKTIONÄRSSTRUKTUR 2013 Angaben in %



¹⁾Stand 26.02.2014: 10,42%.

Stand: 31.12.2013

AKTIONÄRSSTRUKTUR 2012 Angaben in %



Stand: 31.12.2012

Analystenbewertungen nahezu durchgängig positiv

SAF-HOLLAND wird regelmäßig von mehreren Banken und Brokern analysiert. Sie erstellen Studien zum Unternehmen und bewerten unsere Aktie. Im Berichtsjahr vergrößerte sich unser Analystenkreis um die Hauck & Aufhäuser Institutional Research AG, die Bankhaus Lampe KG und Close Brothers Seydler Bank AG. Damit wurde die Coverage von SAF-HOLLAND nochmals erweitert, was die Aktie erfreulicherweise noch stärker in das Blickfeld von privaten und institutionellen Investoren rückt. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts lauteten sieben Analysteneinschätzungen auf „Kauf“ sowie jeweils eine auf „Verkauf“ und „Halten“.

AKTUELLE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

04.03.2014	Kepler Cheuvreux	buy
03.03.2014	Commerzbank AG	hold
27.02.2014	Hauck & Aufhäuser Institutional Research AG	buy
16.12.2013	Equinet Bank AG	buy
12.12.2013	Bankhaus Lampe KG	buy
28.11.2013	Close Brothers Seydler Bank AG	buy
11.10.2013	Deutsche Bank AG	buy
16.09.2013	Montega AG	sell
08.08.2013	Steubing AG	buy

Vorschlag zur Zahlung einer Dividende

SAF-HOLLAND strebt an, die Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen und 40 bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende auszuzahlen. Voraussetzung für die Dividendenzahlung ist ein im Jahresabschluss ausgewiesener Eigenkapitalanteil von rund 40%. Nachdem dieser Zielwert im Berichtsjahr erreicht wurde, schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 0,27 Euro je Aktie auszuschütten, was einem Betrag von 12,2 Mio. Euro und damit 50% des Periodenergebnisses entspricht. Hieraus ergäbe sich eine Dividendenrendite von 2,5%. Vorbehaltlich der Beschlussfassung in der Hauptversammlung wird die Dividende am 25. April 2014 ausgezahlt.

AKTIENKENNZAHLEN

WKN / ISIN	A0MU70 / LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.361.112 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, Close Brothers Seydler Bank AG, Kepler Cheuvreux
Jahreshoch /-tief ¹⁾	10,91 Euro / 5,32 Euro
Jahresschlusskurs ¹⁾	10,81 Euro
Marktkapitalisierung	490,4 Mio. Euro
Bereinigtes Ergebnis je Aktie ²⁾	0,63 Euro

¹⁾ XETRA-Schlusskurs in Euro.
²⁾ Auf Basis der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode.

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHE

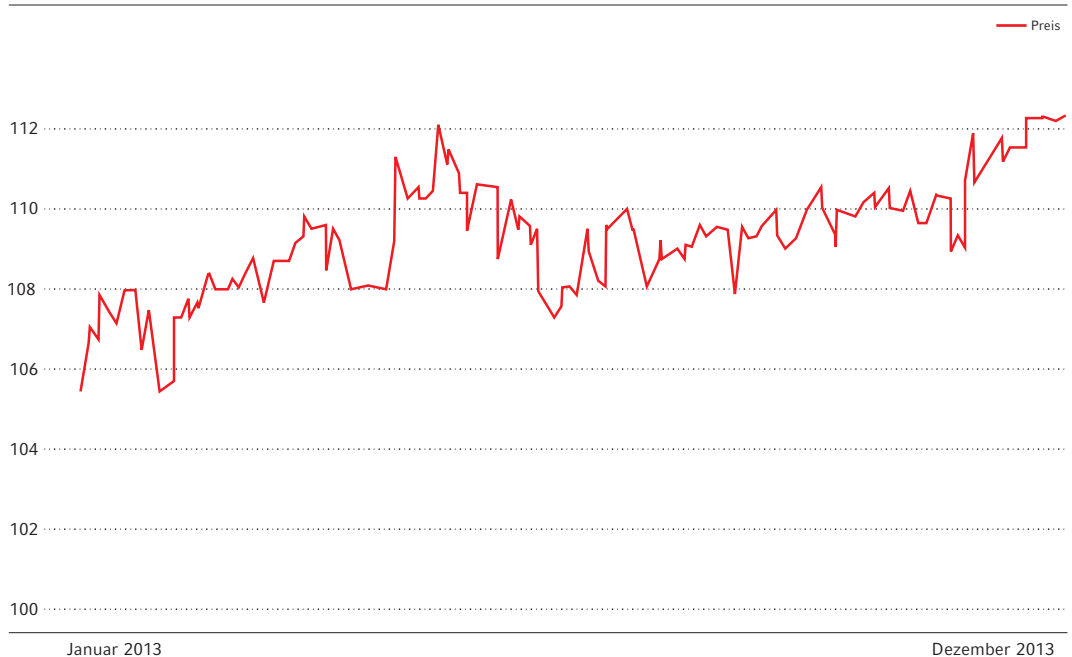
Corporate Bonds weiterhin gefragt

Der Rentenmarkt war 2013 erneut von der Politik der Notenbanken beeinflusst. So sorgte die fortgesetzte expansive Geldpolitik der Zentralbanken für ein anhaltendes Niedrigzinsniveau. Jedoch zeichnete sich zunehmend ein Ende der Stützungskäufe ab, was die Erwartungen auf steigende Zinsen schürte. Insbesondere im Frühsommer führten Spekulationen über eine geldpolitische Trendwende der amerikanischen Notenbank Fed zu Verkäufen und nachgebenden Kursen auf dem Rentenmarkt. Die Aussicht auf steigende Zinsen setzte vor allem die Staatsanleihen unter Druck. Unternehmensanleihen konnten ihre Position als attraktive Renditealternative hingegen festigen und waren nach wie vor gut bewertet. Dabei profitierten die europäischen Corporate Bonds auch von der allgemeinen Konjunkturerholung und einer wachsenden Konsumnachfrage.

Unternehmensanleihe mit attraktiver Rendite

Die Unternehmensanleihe von SAF-HOLLAND ist mit einem Bonitätsrating im Investmentgrade-Bereich von BBB, Ausblick stabil, ausgestattet. Zu Beginn des Jahres 2013 notierte die Anleihe bei einem Kurs von 105,5%. In den folgenden Monaten zeigte die Anleihe eine vornehmlich positive Kursentwicklung. Mit einem Jahresschlusskurs von 112,4% erreichte sie im Jahresverlauf eine überdurchschnittliche Wertsteigerung von rund 7%. Anleihen von europäischen Unternehmen, welche nicht im Finanzsektor tätig und ebenfalls unter BBB eingestuft sind, erzielten hingegen ein durchschnittliches Kurswachstum von 4,4%.

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE in %



Unsere Unternehmensanleihe ist im Prime Standard für Corporate Bonds gelistet. Dieses Premiumsegment der Frankfurter Wertpapierbörse sichert Anlegern höchste Transparenz und eine gute Handelbarkeit der Anleihe. Das Gesamtnominalvolumen der Anleihe beläuft sich auf 75,0 Mio. Euro bei einer privatanlegerfreundlichen Stückelung von 1.000 Euro. Der Bond ist mit einem Zinskupon von 7,00% und einer Laufzeit bis zum 26. April 2018 ausgestattet.

Unternehmensrating nochmals verbessert

Schon vor der Emission unserer Anleihe im Herbst 2012 hatte die Ratingagentur Euler Hermes eine Unternehmensbewertung zur Bonität und Zukunftsfähigkeit von SAF-HOLLAND erstellt. Dieses im Investmentgrade-Bereich liegende Rating wurde im September 2013 nochmals angehoben: Nach einer weiteren ausführlichen Bewertung hob Euler Hermes das Rating von BBB- auf BBB an und beschrieb den Zwölfmonatsausblick als stabil. Weitere Informationen zum Rating und zur Begründung der Bewertungsanhebung sind auf Seite 64 im Lagebericht dargestellt.

KENNZAHLEN ZUR UNTERNEHMENSANLEIHE

WKN	A1HA97
ISIN	DE000A1HA979
Volumen	75,0 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Kupon	7,00% p.a.
Zinstermin	26. April
Laufzeit	5,5 Jahre
Fälligkeit	26. April 2018
Anleihesegment	Prime Standard
Börsenplatz	Frankfurt
Status	nicht nachrangig
Unternehmensrating	BBB, Ausblick stabil (Euler Hermes)
Jahresschlusskurs ¹⁾	112,35%

¹⁾Schlusskurs Frankfurter Wertpapierbörse.

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

Finanzkommunikation in Europa und Übersee weiter ausgebaut

Die Investor-Relations-Aktivitäten von SAF-HOLLAND konzentrieren sich auf die zeitnahe und umfassende Information an Investoren und Analysten. Im Rahmen unseres offenen Dialogs mit den Akteuren des Kapitalmarkts erläutern wir fortlaufend den Geschäftsverlauf und die international ausgerichtete Wachstumsstrategie des Unternehmens.

Auch im Berichtsjahr präsentierten wir SAF-HOLLAND intensiv auf Roadshows sowie auf Investorenkonferenzen im In- und Ausland. Schwerpunkte lagen dabei auf Präsentationen in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, der Schweiz und den USA. Der diesjährige Capital Markets Day fand am 10. Dezember 2013 in Frankfurt statt. Zahlreiche Investoren und Analysten folgten der Einladung des Unternehmens. Hier berichteten die Mitglieder der Geschäftsleitung ausführlich über die Entwicklung und Strategien in allen Business Units sowie in den jeweiligen Verantwortungsbereichen. Unsere Kapitalmarktaktivitäten wurden abgerundet durch eine Vielzahl an Telefonkonferenzen und Einzelgesprächen mit Anlegern und Analysten.

Ausführliche Informationen zur Aktie und Unternehmensanleihe enthält unsere Investor-Relations-Website im Internet. Hier befinden sich unter anderem auch Berichte und Präsentationen zum Download: <http://corporate.safholland.com/en/investoren.html>.



Kommunikation direkt

Auf dem Capital Markets Day 2013 am Finanzplatz Frankfurt bot SAF-HOLLAND seinen Aktionären, Anlegern und Analysten aktuelle Informationen aus erster Hand.

Die alljährlich stattfindende Konferenz hat mittlerweile ihren festen Platz im Terminkalender vieler Analysten und institutioneller Investoren. Auch in diesem Jahr nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen mit der Geschäftsführung. Die Präsentationen und Ausführungen des Managementteams auf der sehr gut besuchten Konferenz fanden bei den Gästen eine positive

Resonanz. Dies zeigte sich ebenfalls in den Tagen nach der Veranstaltung beim Aufwärtstrend unseres Aktienkurses und der Unternehmensanleihe. Der nächste Capital Markets Day von SAF-HOLLAND wird im Herbst 2014 anlässlich der Internationalen Automobil-Ausstellung IAA NUTZFAHRZEUGE in Hannover stattfinden.



Im Dialog. Nach Präsentationen zum Geschäftsverlauf und zur strategischen Ausrichtung standen das Managementteam und die Abteilung Investor Relations für Fragen und Diskussionen zur Verfügung.

Gemeinsam auf Erfolgskurs

VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT

Produkte, Komponenten und Systeme von SAF-HOLLAND sind konsequent auf den Bedarf der Flottenbetreiber ausgerichtet. Endkundenorientierung hat im gesamten Unternehmen höchste Priorität. Ebenso wie viele Mitarbeiter ist auch die Führungsspitze einschließlich Management Board schon lange „an Bord“ – gute Voraussetzungen für fundierte Kenntnisse der Transportbranche und enge Beziehungen zu einer breiten, globalen Kundenbasis.

Wer praxisorientierte Lösungen bieten will, muss sehr genau wissen, was Flottenkunden, die Endkunden von SAF-HOLLAND, wünschen und brauchen. Aus der Ferne lässt sich dies nur schlecht ermitteln. Deutlich aufschlussreicher sind persönliche Gespräche, enge Kontakte und ein ehrliches Bemühen, das Geschäft des Kunden mit dessen Augen zu sehen. SAF-HOLLAND geht direkt zu den Flottenmanagern und fragt nach ihren Bedürfnissen. Endkundennähe dieser Art ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor – für SAF-HOLLAND und für EURO-Leasing / MAN Rental, einen der größten Nutzfahrzeugvermieter Europas.



»Unser Ziel ist, wirksame Unterstützung zu leisten, damit die Transportunternehmer in Europa kontinuierlich auf Erfolgskurs bleiben.«

**EURO-Leasing/
MAN Rental**

Sittensen,
Deutschland

erfolgsfördernde

**PARTNER-
SCHAFT**

Endkundennähe +
Branchenkenntnis

Durch moderne, umweltfreundliche Fahrzeuge und richtungweisende Servicebausteine garantieren wir unseren Mietkunden höchste Mobilität und Fahrzeugverfügbarkeit, optimieren ihr Fuhrparkmanagement und machen sie fit für den Wettbewerb.

Marco Reichwein,
Vorsitzender der Geschäftsführung EURO-Leasing GmbH

VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT

Produkte, Komponenten und Systeme von SAF-HOLLAND sind konsequent auf den Bedarf der Flottenbetreiber ausgerichtet. Endkundenorientierung hat im gesamten Unternehmen höchste Priorität. Ebenso wie viele Mitarbeiter ist auch die Führungsspitze einschließlich Management Board schon lange „an Bord“ – gute Voraussetzungen für fundierte Kenntnisse der Transportbranche und enge Beziehungen zu einer breiten, globalen Kundenbasis.

Erfolg zur Miete. Ob Auftragsspitzen oder Saisongeschäft: Wenn Transportkapazitäten schnell und flexibel erweitert werden müssen, sind Mietfahrzeuge oft die erste Wahl. Einer der führenden europäischen Lkw-Vermieter und Spezialist für Fuhrparkmanagement ist die 1997 gegründete EURO-Leasing GmbH mit Sitz im norddeutschen Sittensen. Das zum Nutzfahrzeughersteller MAN gehörende Unternehmen vermietet unter den Marken EURO-Leasing und MAN Rental sowohl Zugmaschinen und Sattelaufzieger als auch Spezialfahrzeuge. Kennzeichnend ist dabei ein Konzept, das die moderne Mietflotte mit flexiblen Mietoptionen, außergewöhnlichen Dienstleistungen und europaweiten Servicestrukturen kombiniert.





erfolgsfördernde

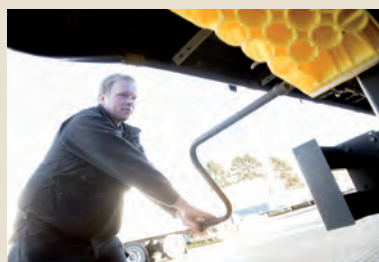
PARTNER- SCHAFT

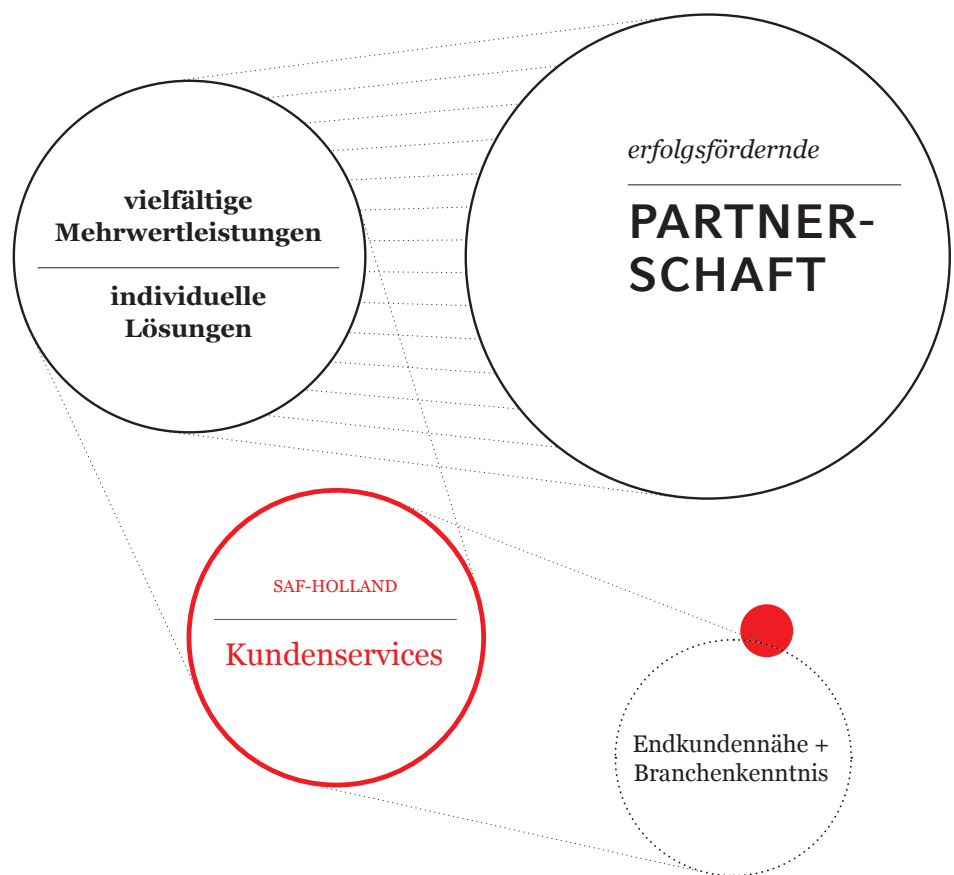
**Endkundennähe +
Branchenkenntnis**

Zur Kurzzeit- oder Langzeitmiete hat EURO-Leasing / MAN Rental derzeit rund 13.000 Einheiten im Bestand. Die Zugmaschinen, Auflieger und Spezialfahrzeuge gehören durchweg zur Premiumklasse. Für jeden Einsatzzweck ist das Passende vorhanden. Sattelaufleger mit Kippaufbauten sind ebenso vertreten wie solche mit Koffer- und Planenaufbauten, Schubboden oder für Wechselaufbauten. Fester Bestandteil des Servicekonzepts ist eine Reihe von Mehrwertdiensten, zum Beispiel die über ein Servicenetz mit Werkstätten in ganz Europa gewährleistete 24-Stunden-Mobilitätsgarantie.

VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT

Produkte, Komponenten und Systeme von SAF-HOLLAND sind konsequent auf den Bedarf der Flottenbetreiber ausgerichtet. Endkundenorientierung hat im gesamten Unternehmen höchste Priorität. Ebenso wie viele Mitarbeiter ist auch die Führungsspitze einschließlich Management Board schon lange „an Bord“ – gute Voraussetzungen für fundierte Kenntnisse der Transportbranche und enge Beziehungen zu einer breiten, globalen Kundenbasis.





Was Kunden wünschen

EURO-Leasing / MAN Rental gilt als eine der besten Adressen im Bereich der europäischen Nutzfahrzeugvermietung. Marco Reichwein, Vorsitzender der Geschäftsführung, zu Kundenanforderungen, Kundenwünschen und Kundenfokussierung als Erfolgsfaktor.



Herr Reichwein, Flottenbetreiber konfigurieren ihre Fahrzeuge oft gezielt mit ausgewählten Komponenten spezieller Zulieferer. Gilt das auch für Ihr Unternehmen?

Ja, bei so wichtigen Komponenten wie Achsen und Bremsen grenzen wir die Zulieferer zumindest ein. Exklusivität hat jedoch kein Lieferant.

Was sind für Sie wesentliche Kriterien bei der Ausstattung Ihrer Fahrzeuge?

Auf Basis der gestellten Kundenanforderungen haben wir unsere Standardausstattungen definiert. Hierbei achten wir stets auf maximale Flexibilität im Einsatz und auf aktuelle Herausforderungen, wie zum Beispiel den stark zunehmenden Einsatz von Telematik.

Sie statten Ihre Flotte mit Produkten von SAF-HOLLAND aus. Warum?

SAF-HOLLAND ist seit unserem Start 1998 dabei. Wir haben in den mehr als fünfzehn Jahren sehr gute Erfahrungen mit Komponenten aus dem Hause SAF-HOLLAND gemacht. Die Produkte erfreuen sich einer hohen Akzeptanz bei unseren Mietkunden. SAF-HOLLAND gehört zu den Premiumherstellern, deren Servicewelt sich über ganz Europa erstreckt und sogar darüber hinaus. Das ist eine ganz wichtige Voraussetzung, um die Einsatzbereitschaft unserer Fahrzeuge international zu gewährleisten.

.....
EURO-Leasing / MAN Rental ist einer der führenden europäischen Full-Service-Provider für Fuhrparkmanagement. Ausgehend von der Drehscheibe Deutschland werden gegenwärtig europaweit Vermiet- und Servicestrukturen aufgebaut.

.....
EURO-Leasing / MAN Rental vertraut auf Achsen und Fahrwerksysteme von SAF-HOLLAND.

Was müssen Fahrzeuge heute in jedem Fall leisten, um die Anforderungen der Flottenbetreiber zu erfüllen?

Höchste Belastbarkeit bei maximaler Auslastung und minimalem Wartungs- und Instandsetzungsaufwand. Standzeiten müssen auf das Minimum reduziert sein, das gilt besonders für ungeplante Stopps.

Sie sind Eigentümer einer Flotte, aber nicht selbst im Transportgeschäft tätig. Wie wichtig ist es für Sie, kundenfokussiert zu denken und zu handeln?

Überlebenswichtig, denn unsere Kunden agieren in einem schwierigen wirtschaftlichen und verkehrspolitischen Umfeld. Der Kundenfokus steht für uns an erster Stelle, denn nur so können wir als Dienstleister einen Mehrwert für unsere Klientel schaffen. Alle Aktivitäten im Hause EURO-Leasing / MAN Rental sind auf den Kunden ausgerichtet.

Wie bedeutsam sind persönliche Kundenkontakte für den Geschäftserfolg?

Als Trendsetter in der Nutzfahrzeugvermietung waren wir immer sehr nahe am Kunden, nicht zuletzt auch durch unsere deutschlandweiten Regionalbüros. Mit intensiver persönlicher Betreuung und kommunikativem Austausch können wir akute und künftige Anforderungen unserer Kunden erkennen und maßgeschneiderte Lösungen entwickeln.



»Um die Kunden wirklich zu verstehen und innovative Lösungen für morgen zu entwickeln, waren und sind persönliche Kontakte der Schlüssel zum Erfolg.«



»Die vertrauensvolle
Partnerschaft mit dem
Zulieferer ist für Flottenkunden eines
der wichtigsten Kriterien.«

Partnerschaften von Dauer

Kundennähe und Branchenkenntnis sind wesentliche Voraussetzungen für ein marktkonformes Leistungsspektrum. Um Kundenbeziehungen langfristig erfolgreich zu gestalten, braucht es aber mehr. Jack Gisinger, seit 33 Jahren bei SAF-HOLLAND, spricht über Kontinuität, gelebte Kundenorientierung und die Vorteile vernetzter Beziehungen.

JACK GISINGER

ist Mitglied im Management Board von SAF-HOLLAND, Geschäftsführer der Business Unit Powered Vehicle Systems.

Führungskräfte, so wird oft gesagt, sind selten oder nie beim Kunden. Wie ist das bei Ihnen, Herr Gisinger?

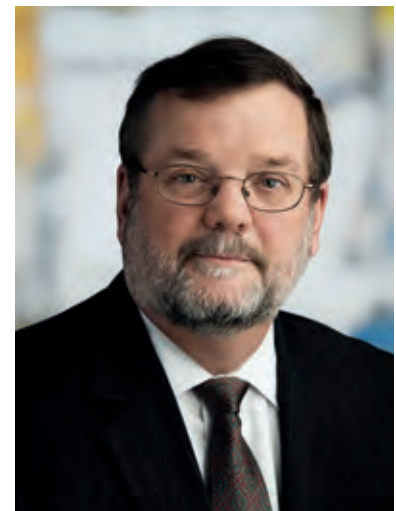
Ich denke, wir verfolgen hier einen anderen Ansatz. Jedes Jahr besuche ich viele Kunden, sowohl OEM als auch Flottenbetreiber. Zusätzlich werden Treffen bei den Branchenevents verabredet, also bei bedeutenden Messen oder Ausstellungen.

Was bringen gute Verbindungen zum Zulieferunternehmen dem Flottenkunden?

Die vertrauensvolle Partnerschaft mit dem Zulieferer ist für Flottenkunden eines der wichtigsten Kriterien. Aus gutem Grund: Ist der Zulieferer kompromisslos kundenorientiert, wird er auch individuelle Wünsche rasch aufgreifen und Lösungen bereitstellen. Braucht beispielsweise ein Flottenkunde eine besondere Sattelkupplung, kann er sicher sein, dass wir sie bereitstellen – entweder über unsere breite Produktpalette oder indem wir ein Modell so modifizieren, dass es zu den ganz speziellen Anforderungen des Kunden passt.

Sie sind seit mehr als 30 Jahren bei SAF-HOLLAND. Was zeichnet das Unternehmen als Partner der Flottenbetreiber aus?

Aus meiner Sicht vor allem fünf Punkte: Kontakte auf allen Ebenen der Flottenorganisation, verlässlicher Service in jeder erdenklichen Situation, Unterstützung bei der Umsetzung spezieller Wünsche in Bezug auf unsere Produkte, eine aktive partnerschaftliche Begleitung sowie Ersatzteilverfügbarkeit allerorts und jederzeit. Damit ist gemeint, dass wir von uns aus Vorschläge im Sinne unseres Kunden machen, zum Beispiel hinsichtlich Effizienz, Sicherheit oder Training.



Werden persönliche Kundenkontakte wichtiger oder verlieren sie im digitalen Zeitalter an Bedeutung?

Das digitale Zeitalter bietet die Möglichkeit, in stetem Kontakt zu bleiben und wechselnde Kundenbedürfnisse kontinuierlich im Auge zu behalten. Entscheidende Grundlage für eine erfolgreiche, langfristige Partnerschaft bleiben aber direkte Gespräche und persönliche Beziehungen.

Gibt es Kunden, mit denen Sie schon seit Jahrzehnten in Kontakt stehen?

Es gibt durchaus Verbindungen, die nun schon über Jahre hinweg bestehen. Die Transportbranche ist hier eine relativ kleine Gemeinschaft, und die Menschen neigen nicht dazu, sie zu verlassen.

Sind gute Kundenbeziehungen eine besondere Stärke von SAF-HOLLAND?

Ausgezeichnete Kundenbeziehungen sind die Basis, auf der SAF-HOLLAND aufgebaut wurde. Wir nehmen den Kunden ernst. Herausragender Service war und ist somit unser vordringliches Ziel.



Am Puls der Branche

Kontinuierlicher Dialog und stetiger Erfahrungsaustausch mit den Kunden sind für SAF-HOLLAND essenzielle Bestandteile der Managementphilosophie. Die enge Vernetzung mit der breiten Kundenbasis fördert ein Leistungs- und Produktspektrum, das mit besonderer Praxisorientierung punktet – und schärft den sicheren Blick für künftige Entwicklungen des Marktes.

Bereits das Entstehen der heutigen SAF-HOLLAND aus der transatlantischen Fusion der Unternehmensgruppen SAF und Holland im Jahr 2006 illustriert eine wesentliche Stärke des Unternehmens: internationale Verknüpfung mit fester Einbindung in die Kernmärkte der Branche. Aus der jeweils mehr als 100-jährigen Verankerung in Europa und Nordamerika hat sich SAF-HOLLAND ein branchenweit einzigartiges Netzwerk zu allen Akteuren der Branche geschaffen. Dabei sind die Betreiber kleiner und großer Flotten ebenso einbezogen wie die Hersteller von Trucks und Trailern.

Im Unternehmen ist die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit mehreren hundert Produzenten von Anhängern und Aufliegern sowie nahezu allen Zugmaschinenherstellern eine feste Größe. In sämtlichen Geschäftsfeldern und über nahezu alle Unternehmensebenen hinweg pflegt SAF-HOLLAND den kontinuierlichen Kundenkontakt – und zwar weit über regelmäßige Befragungen hinaus.

Auch bezogen auf die Unternehmensführung ist Kontinuität ein prägendes Merkmal. Die Mitglieder des Management Board beispielsweise sind ausnahmslos schon lange im Unternehmen. So ist es kein Zufall, dass sich SAF-HOLLAND seit Jahren durch die treffende Identifizierung von Trends und einen sicheren Kompass bei der Bewertung der Gesamtmärkte auszeichnet.



KONSEQUENTE KUNDENORIENTIERUNG

Schon bei den Serienprodukten besticht die Angebotspalette von SAF-HOLLAND durch Vielfalt und Ausrichtung auf marktspezifische Anforderungen. Die Bereitstellung von Individuallösungen leistet ein Übriges: So wird über die technologische Kompetenz des Unternehmens sichergestellt, dass Produkte nach Spezialanforderungen unserer Kunden erfüllt werden können.



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltkonjunktur nahm in der zweiten Jahreshälfte 2013 Schwung auf; bezogen auf das Gesamtjahr jedoch blieb die Expansionsrate niedrig. Dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge konnte die globale Produktion im Berichtszeitraum voraussichtlich um 2,9% zulegen, nach einem Wachstum von 3,1% im Vorjahr. Auch der Welthandel zog gegen Jahresende etwas an, entwickelte sich mit einem Zuwachs von 2,7% aber weiterhin schwach.

__ Europa: Abkehr von der Rezession

Im Euroraum zeigten die Maßnahmen zur Bewältigung der Staatsschuldenkrise langsam Wirkung: Ab dem zweiten Quartal 2013 nahm die gesamtwirtschaftliche Produktion wieder zu und beendete damit eine 18-monatige Rezessionsphase. Bedingt durch die zunächst nur leichte konjunkturelle Belebung liegt das Bruttoinlandsprodukt (BIP) für das Gesamtjahr dennoch im negativen Bereich, allerdings weniger ausgeprägt als im Jahr zuvor. Zu den Ländern mit überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum zählte wiederum Deutschland, wo das BIP dem IfW zufolge vermutlich um 0,4% zulegen sollte.

__ Nordamerika: Beschleunigtes Wachstum im zweiten Halbjahr

In den Vereinigten Staaten kam die Konsolidierung der privaten Haushalte voran. Dem standen jedoch weiterhin Unsicherheiten in Bezug auf die finanzpolitischen Rahmenbedingungen und im Zusammenhang mit dem Parteienstreit um den US-Staatshaushalt entgegen. Für das Gesamtjahr 2013 rechnet das IfW mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um voraussichtlich 1,6%.

__ BRIC-Länder: Weiterhin hohe Steigerungsraten in China

In den Schwellenländern wurde das Wachstum 2013 erneut durch die geringere Nachfrage aus den fortgeschrittenen Volkswirtschaften gebremst. Hinzu kamen nach Ansicht des IfW vielfach binnenwirtschaftliche Probleme und Gegenwind seitens der Finanzmärkte. In den für SAF-HOLLAND wesentlichen BRIC-Staaten entwickelte sich die Konjunktur uneinheitlich. Russland verzeichnete einen der niedrigsten BIP-Zuwächse der vergangenen 15 Jahre. In Brasilien hingegen erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt deutlich und auch in Indien wurde eine leicht verbesserte Steigerungsrate erzielt. An der Spitze der gesamten Ländergruppe steht nach wie vor China, wo die wirtschaftliche Produktion laut IfW im Berichtsjahr um 7,5% gegenüber Vorjahr ausgebaut wurde.

WIRTSCHAFTSWACHSTUM 2013 IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2013	2012
Europäische Union	0,0%	-0,3% ¹⁾
Euroraum	-0,4%	-0,7%
Deutschland	0,4%	0,7% ¹⁾
Vereinigte Staaten	1,6%	2,8%
Brasilien	2,0%	0,9%
Russland	1,5%	3,4%
Indien	4,0%	3,7%
China	7,5%	7,8%

¹⁾ Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (Oktober 2012).

Quelle: Institut für Weltwirtschaft IfW (Dezember 2013)

Branchenspezifische Entwicklung

Der Weltmarkt für Lkw ist 2013 voraussichtlich stärker gewachsen als die globale Konjunktur. Frost & Sullivan rechnet bei schweren Lkw im Vergleich zu 2012 mit einem Plus von 3,6% und bei mittelschweren Fahrzeugen von 5,6%.

— Europa: Nutzfahrzeugmarkt auf Erholungskurs

Der europäische Nutzfahrzeugmarkt entwickelte sich 2013 positiv: In der zweiten Jahreshälfte lagen die Erstzulassungen – außer im August – Monat für Monat über den Vergleichszahlen des Vorjahres. Vor allem die schweren Lkw über 16 Tonnen konnten merklich hinzugewinnen und den im ersten Halbjahr aufgebauten Rückstand mehr als ausgleichen. Bezogen auf das Gesamtjahr 2013 erhöhten sich die europäischen Neuzulassungen in diesem Segment gegenüber 2012 um 8,6%. Bei den mittelschweren und schweren Trucks stiegen die Erstanmeldungen nach Berechnungen des Branchenverbands ACEA auf 304.333 Einheiten, was im Vorjahresvergleich einem Zuwachs von 6,2% entspricht.

Die Neuzulassungszahlen legten insbesondere im Dezember rasant zu. Dies deutet darauf hin, dass der Markt von Vorzieheffekten im Hinblick auf die Euro-6-Norm profitierte. Seit Anfang 2014 betrifft diese strengere europäische Abgasvorschrift alle neu zugelassenen schweren Lastkraftwagen. Der starke Anstieg zum Jahresende 2013 könnte somit im laufenden Geschäftsjahr zunächst einen schwächeren Absatz nach sich ziehen. Dem Herstellerverband VDIK zufolge erfüllte Anfang Dezember 2013 rund ein Drittel der in Deutschland erstzugelassenen schweren Nutzfahrzeuge die Euro-6-Norm.

— Nordamerika: Marktentwicklung schwächer als erwartet

Nach hohen Steigerungsraten in den vorangegangenen Jahren legte der nordamerikanische Markt 2013 eine Wachstumspause ein. Im Trailersegment nahmen die Auslieferungszahlen verglichen mit 2012 nochmals leicht um 1,2% zu. Der Truckmarkt hingegen entwickelte sich rückläufig, und zwar stärker als zunächst vermutet. Laut ACT Research gab die Produktion bei Trucks der Klasse 8 gegenüber dem Vorjahr um 11,1% nach. Zu Beginn des Berichtsjahres war im Vergleich zu 2012 noch mit einer Verringerung um 4,9% gerechnet worden. Zur schwachen Absatzentwicklung dürfte vor allem die Verunsicherung in Bezug auf die Finanzierung des US-Staathaushalts beigetragen haben. Hinzu kamen eine restriktivere Ausgabenpolitik der öffentlichen Hand sowie aufgrund des Verwaltungsstillstands verschobene Aufträge.

Der grundsätzliche Aufwärtstrend des nordamerikanischen Marktes kann als positiv bewertet werden. So sollen die Produktionszahlen bereits im laufenden Jahr wieder kräftig anziehen. Vorzeichen hierfür zeigten sich bereits Ende 2013. So wurden beispielsweise im Dezember 50% mehr Trucks der Klasse 8 geordert als im gleichen Monat des Vorjahres. Der monatliche Auftragseingang belief sich damit erstmals seit April 2011 wieder auf mehr als 30.000 Fahrzeuge.

BRIC-Länder: Starke Zuwachsraten in Brasilien und China

In Brasilien zog die Nachfrage wie erwartet weiter an. Laut Branchenverband Anfavea vergrößerte sich die Zahl der erstangemeldeten Trucks im Vorjahresvergleich um gut 11%. Überdurchschnittlich gefragt waren die oberen Gewichtsklassen: Mit insgesamt 116.894 Einheiten wurden 18% mehr mittelschwere und schwere Trucks neu zugelassen als im Jahr zuvor. Für den russischen Nutzfahrzeugmarkt rechnet der VDA bei mittelschweren und schweren Fahrzeugen gegenüber 2012 mit einem Anstieg um 1% auf 148.000 Einheiten. Das Interesse an höherwertigen Technologien nahm dabei weiter zu: Im Schwerlastsegment über 15 Tonnen zählt mittlerweile jeder achte Lkw zu den deutschen Marken. Weiterhin schwach zeigte sich der indische Nutzfahrzeugmarkt. Bezogen auf das bis März 2014 reichende Wirtschaftsjahr rechnet der Herstellerverband SIAM im Vergleich zu 2012/2013 mit einem Produktionsrückgang um 10%. In China hingegen nahm der Markt nach einem zweijährigen Zwischentief wieder Fahrt auf. Im Truckbereich stieg der Absatz gegenüber dem vorangegangenen Jahr um nahezu 6% auf 3,5 Mio. Einheiten. Auch hier waren vorrangig Fahrzeuge der höheren Gewichtsklassen gefragt, deren Verkaufszahlen im Vorjahresvergleich um knapp 22% zunahmen.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

Anstieg des bereinigten EBIT trotz leichten Umsatzrückgangs

Die Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND gewann im Jahresverlauf 2013 an Dynamik. Nach einem verhaltenen Jahresauftakt zog der Absatz im zweiten Quartal merklich an, und zwar sowohl in Nordamerika als auch in Europa und den sonstigen Regionen. Mit Beginn der zweiten Jahreshälfte verlangsamte sich der Aufwärtstrend insbesondere bedingt durch ungünstigere Rahmenbedingungen in Nordamerika. Vor allem im vierten Quartal 2013 zeigten sich die Zurückhaltung der öffentlichen Hand bei der Auftragsvergabe und eine schwächere Investitionsbereitschaft von privatwirtschaftlichen Auftraggebern. Darüber hinaus ergab sich aufgrund negativer Wechselkurseffekte in Zusammenhang mit der Translation der US-Dollar-Umsätze eine Abschwächung.

Positiver verlief das zweite Halbjahr in Europa, wo der Markt zur Jahresmitte den Turnaround geschafft hat. Infolge der anziehenden Nachfrage verzeichneten wir einen erheblich höheren Auftragseingang. Über das in Europa und Regionen außerhalb unserer Kernmärkte erwirtschaftete Umsatzplus konnte die Absatzschwäche des nordamerikanischen Geschäfts weitgehend, aber nicht vollständig ausgeglichen werden. Insgesamt erzielte SAF-HOLLAND 2013 einen Konzernumsatz von 857,0 Mio. Euro (Vj. 859,6). Wechselkursbereinigt lag der Gesamtumsatz im Berichtsjahr bei 869,7 Mio. Euro. Auf der Ergebnisseite wurden erneut Fortschritte erzielt. Das bereinigte EBIT stieg im Konzern auf 59,3 Mio. Euro (Vj. 58,2); die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich leicht auf 6,9% (Vj. 6,8%).

Zielerreichung 2013

Im Zusammenhang mit unseren Aktivitäten zur Verbesserung der Eigenkapitalquote hatten wir 2011 angekündigt, dass SAF-HOLLAND mittelfristig eine Wiederaufnahme der Dividendenzahlungen beabsichtigt und anstrebt, als Dividende 40 bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses auszuzahlen. Als Voraussetzung für die Dividendenzahlung wurde eine im Jahresabschluss ausgewiesene Eigenkapitalquote von rund 40% definiert. Diese Quote haben wir im Berichtsjahr erreicht. Das Board of Directors schlägt der Hauptversammlung 2013 demzufolge eine Dividende von 0,27 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 12,2 Mio. Euro und einem Anteil am verfügbaren Nettoergebnis von 50%.

Bezogen auf das Berichtsjahr war SAF-HOLLAND Anfang 2013 von einem schwächeren ersten Halbjahr und einem stärkeren Geschäftsverlauf in der zweiten Jahreshälfte ausgegangen.

Diese Annahme unterstellte, dass im europäischen Markt im zweiten Halbjahr eine langsame Erholung einsetzt. Für Nordamerika gingen wir von einem zunehmenden Absatz in der zweiten Jahreshälfte aus.

Wie vermutet gewann der Markt in Europa an Dynamik. Die vor allem ab Oktober zunehmende Nachfrage erhöhte unseren Auftragsbestand deutlich und wurde bereits im Berichtsjahr in Teilen umsatzwirksam. Unsere Erwartungen zur weiteren Marktentwicklung in Nordamerika hingegen traten nicht ein. Die aufwärts gerichtete Grundtendenz ist zwar weiterhin vorhanden, doch legte der nordamerikanische Markt – forciert durch Verunsicherungen in Bezug auf den haushaltspolitischen Kurs sowie den Verwaltungsstillstand in den USA – eine längere und ausgeprägtere Wachstumspause ein als allgemein vermutet.

Im Rückblick traten somit die bei der Prognoseerstellung zugrunde gelegten Annahmen nur eingeschränkt ein. Hinzu kamen außergewöhnlich starke Währungseffekte bei der Umrechnung der US-Dollar-Umsätze in Euro, die den Konzernumsatz von SAF-HOLLAND 2013 in Höhe von 12,7 Mio. Euro belasteten. Vor diesem Hintergrund ließ sich unser Ziel, im Geschäftsjahr 2013 einen Gesamtumsatz von mindestens 875 Mio. Euro zu erwirtschaften, nicht erreichen.

.....
WÄHRUNGEN: WERTVERLUST GEGENÜBER DEM EURO (2013)¹⁾

Nordamerika	
US-Dollar	-3,2%
Kanadischer Dollar	-6,0%

.....

¹⁾ Durchschnittskurse Geschäftsjahr 2012 vs. Geschäftsjahr 2013.

Im Hinblick auf die bereinigte EBIT-Marge wurde der angestrebte Wert im Berichtsjahr erreicht: Für 2013 weist SAF-HOLLAND im Konzern eine bereinigte EBIT-Marge von 6,9% aus. Zielsetzung war, eine bereinigte EBIT-Marge von mindestens 6,8% zu erwirtschaften. Allerdings hatte sich SAF-HOLLAND auf der Ertragsseite für 2013 im Konzern ein bereinigtes EBIT von mindestens 60 Mio. Euro zum Ziel gesetzt. Mit einem Anstieg des bereinigten EBIT auf 59,3 Mio. Euro wurde diese Vorgabe dank intensiver Anstrengungen zur Optimierung der Kosten- und Erlösseite trotz des niedrigeren Umsatzniveaus nahezu erfüllt. Die verbleibende Differenz ist dabei auch durch überproportionale Garantieleistungen im Bereich Trailer Systems geprägt. Sie resultierten aus den hohen Verkaufszahlen der absatzstarken Jahre vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 und erforderten in Kanada, Australien und Westeuropa vermehrte Servicemaßnahmen.

Im Geschäftsbericht 2012 hatten wir für 2013 eine Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie mit den folgenden Schwerpunkten angekündigt: Erschließen zusätzlicher Potenziale im Bereich Trailersysteme, weltweite Intensivierung unserer Aftermarketaktivitäten und fortgesetzte Durchdringung der BRIC-Märkte. Mit dieser Intention verdoppelten wir im Berichtsjahr wie vorgesehen die Kapazitäten unserer Achsproduktion in Nordamerika, erweiterten das Servicenetzwerk in Mittel- und Südamerika und verstärken ab dem Geschäftsjahr 2014 mit der Akquisition der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. unsere Tätigkeiten in China.

Im Fokus der Produktentwicklung standen 2013 planmäßig Innovationen, die der Gewichtsreduktion dienen. Wie vorgesehen investierten wir vor allem in neue Produkte, erweiterte Fertigungskapazitäten – speziell im Bereich der Achsproduktion – sowie optimierte Prozessabläufe, darunter auch die verbesserte IT-Vernetzung der Teilkonzerne.

Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2013

__ Akquisition in China fördert strategische Wachstumsinitiativen

Im zweiten Halbjahr 2013 hat SAF-HOLLAND einen Vertrag zum Erwerb von 80% der Anteile der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. (Corpco) geschlossen, mit der Option, auch die verbliebenen Firmenanteile zu übernehmen. Corpco produziert und verkauft Federungs-systeme für Busse und gilt als einer der führenden chinesischen Anbieter. Als Lizenznehmer fertigt und vertreibt das Unternehmen schon seit mehr als zehn Jahren auch Federungssysteme der SAF-HOLLAND Marke NEWAY.

Die Akquisition forciert den Ausbau unserer Aktivitäten in den BRIC-Staaten und vergrößert durch die Verstärkung im Busbereich zugleich die Unabhängigkeit von Nachfrageentwicklungen in den Feldern Truck und Trailer. Über Corpco verbreitern wir nicht nur die Präsenz im aussichtsreichen chinesischen Markt, sondern erschließen über Corpco's erweiterte Produktpalette auch weitere Ländermärkte für Busfederungen. Dies kommt unseren Tätigkeiten in Indien zugute, die seit jeher insbesondere auf das Bussegment fokussiert sind. Unser indisches Joint Venture mit einem einheimischen Partner wurde 2013 beendet und durch die neugegründete Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd. ersetzt.

Gewichtige Vorteile ergeben sich zusätzlich im wechselseitigen Technologietransfer zwischen unseren nordamerikanischen und chinesischen Standorten. Nicht zuletzt profitiert auch die Business Unit Aftermarket von der Akquisition, da Corpco in unser weltweites Servicenetz gut 70 Servicestationen, 43 Ersatzteillager und vier Distributionszentren in China einbringt. Die Akquisition wurde im Januar 2014 abgeschlossen. Weitere Informationen sind im Nachtragsbericht auf Seite 92 erhältlich.

__ Ausbau der Achsproduktion in den Kernmärkten

Unsere Fertigungsmöglichkeiten wurden 2013 optimiert und entscheidend erweitert. Der Schwerpunkt lag dabei auf dem Ausbau der Achsproduktion in den Kernmärkten Europa und Nordamerika. Am deutschen Standort Bessenbach lief Anfang 2013 eine neue Reibschweißanlage an. Sie übernimmt technische Back-up-Funktionen für andere Anlagen und stellt zugleich zusätzliche Kapazitäten für den Abbau der angestauten europäischen Nachfrage bereit.

In Nordamerika, wo wir eine Steigerung unseres Marktanteils auf bis zu 30% anstreben, verdoppelten wir wie vorgesehen die Fertigungskapazitäten im Werk Warrenton, Missouri. Die neuen Produktionspotenziale sollen schrittweise ausgelastet werden. Hierzu wurden bereits mehrere größere Aufträge gewonnen, darunter auch ein Mehrjahresvertrag mit einem Großkunden, der SAF-HOLLAND zudem mit dem Titel „Diamond Supplier of the Year“ ausgezeichnet hat. Die Belieferung nordamerikanischer Kunden mit Achs- und Federungssystemen zählt zu den wesentlichen Säulen unserer Wachstumsstrategie.

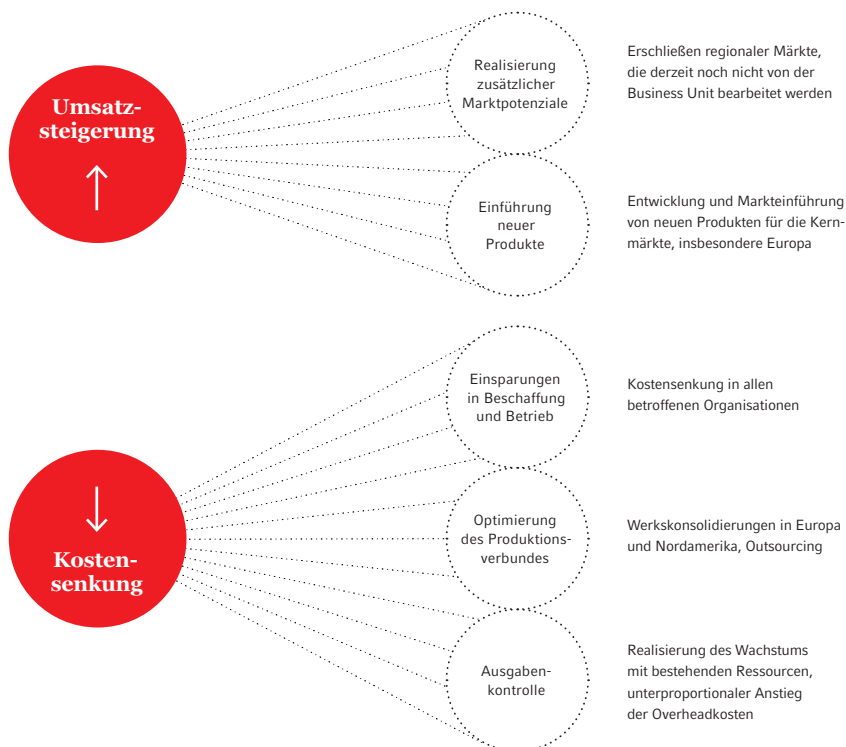
__ Trailer Systems: Maßnahmenpaket zur Stärkung der Ertragskraft

Um die Ertragskraft der Business Unit Trailer Systems zu steigern, legten wir im Berichtsjahr ein weitgefassstes Maßnahmenpaket auf, das die bereinigte EBIT-Marge des Geschäftsbereichs bis Ende 2015 auf 5 bis 6% verbessern soll. Dies unterstützt unser Vorhaben, in 2015 im Gesamtkonzern eine bereinigte EBIT-Marge von 9 bis 10% bei einem Umsatz von 980 Mio. Euro bis 1,035 Mrd. Euro auszuweisen.

Das bereits im Berichtsjahr angelaufene Maßnahmenpaket zielt auf die Erschließung zusätzlicher Umsatzpotenziale bei gleichzeitiger Kostenreduzierung. Um das Geschäftsvolumen auszubauen, werden verschiedenste Initiativen kombiniert – von der Entwicklung und Einführung neuer Produkte bis zur Ausweitung der Vertriebsaktivitäten auf Länder außerhalb unserer Kernmärkte und der BRIC-Staaten. Die Programme zur Kostenersparnis und Effizienzsteigerung reichen von strukturellen Veränderungen in der Organisation bis zur Straffung verschiedener Produktionsprozesse. Darüber hinaus sind Einsparungen in den Bereichen Einkauf und Logistik geplant.

Ein wesentlicher Bestandteil der strukturellen Neuerungen sind Optimierungen des deutschen Produktionsverbunds. Bis Ende 2015 wollen wir das Werk Wörth in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach überführen, die wir hierfür erweitern. Zusätzlich werden die Tätigkeiten des Logistik Service Centers im Bessenbacher Werk Frauengrund Anfang 2014 an einen externen Logistikdienstleister übergeben. Informationen zu den personellen Aspekten der Neuorganisation im Kapitel „Mitarbeiter“ auf Seite 75.

MASSNAHMENPAKET ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG BEI TRAILER SYSTEMS



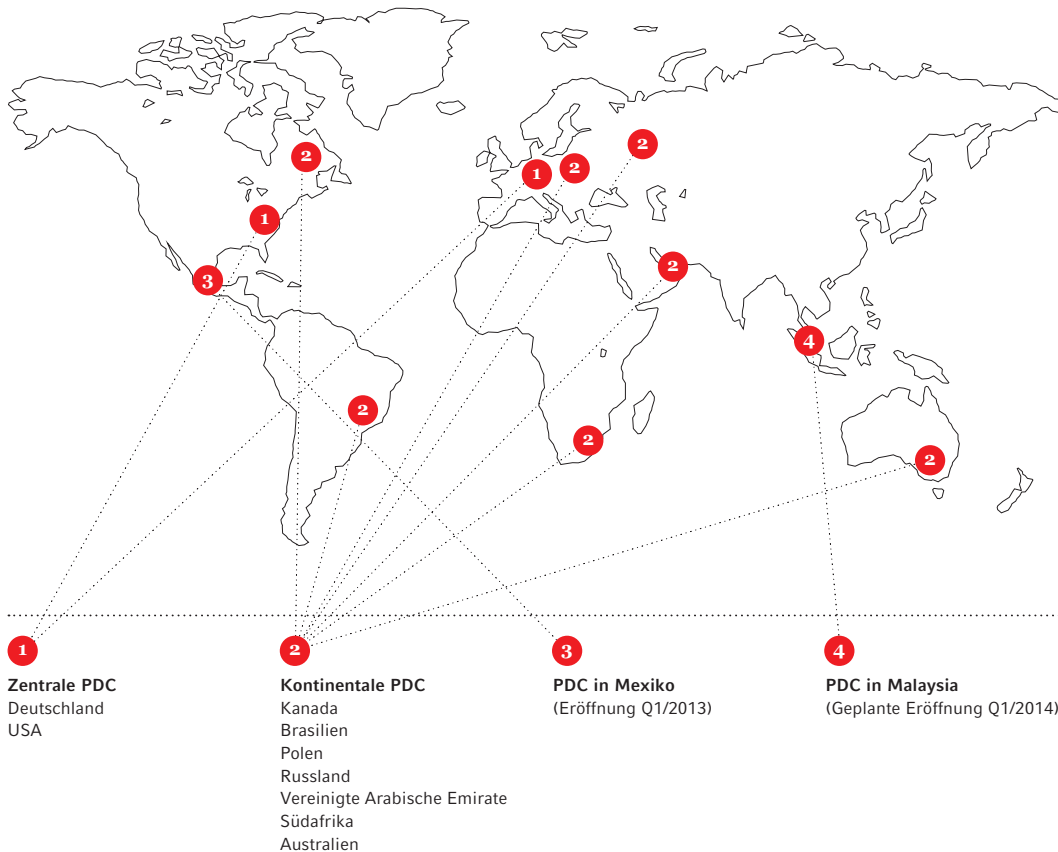
___ Powered Vehicle Systems: Neuorganisation abgeschlossen

Die Optimierung der europäischen Organisationsstrukturen unserer Business Unit Powered Vehicle Systems wurde 2013 erfolgreich beendet. Ein wesentlicher Bestandteil war die Verschmelzung der im deutschen Singen ansässigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH auf die Holland Europe GmbH. Zum 1. Oktober 2013 gingen die betroffenen Wirtschaftsgüter auf die SAF-HOLLAND GmbH über. Im Anschluss wurde die Holland Europe GmbH in SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH umbenannt. Mit der neuen Struktur ermöglichten wir eine weitere Zentralisierung von Funktionsbereichen. Zusätzlich wurden Synergien erschlossen, die der Geschäftsprozessoptimierung dienen, Kostenvorteile eröffnen und unsere Wettbewerbsposition stärken.

___ Aftermarket: Weltweite Präsenz nochmals ausgebaut

Zur Stärkung des Ersatzteilvertriebs in Mittel- und Südamerika eröffneten wir im März 2013 ein Parts Distribution Center (PDC) in Mexiko. Zusätzlich richteten wir im ersten Quartal Vertriebsrepräsentanzen in Kolumbien, Peru und Argentinien ein. Die neuen Standorte stärken unsere Präsenz in wichtigen Wachstumsmärkten und dienen zugleich dem strategischen Ziel, die Business Unit Aftermarket global zu erweitern. Parallel begannen die Vorbereitungen für ein PDC in Kuala Lumpur, Malaysia, das ab dem ersten Quartal 2014 den südostasiatischen Markt bedienen wird.

PARTS DISTRIBUTION CENTER (PDC): 10 STANDORTE WELTWEIT



In Polen eröffnete SAF-HOLLAND im Dezember 2013 die erste unternehmenseigene Servicestation. Ausgerichtet auf Truck und Trailer liegt sie an einem wichtigen Verkehrsknotenpunkt des Landes, den täglich rund 10.000 Lkw passieren. Mit der eigenen Servicestation treten wir nicht in Wettbewerb zu anderen Werkstätten. Vielmehr möchten wir das weltweite Netz der SAF-HOLLAND angeschlossenen Service- und Ersatzteilstationen dort verstärken, wo der Bedarf auf diese Weise ideal gedeckt werden kann. Hauptintention ist somit, das Dienstleistungsnetz für unsere Flottenkunden in geeigneten Regionen noch engmaschiger zu gestalten. Nähere Einzelheiten zur Servicestation in Polen auf Seite 82.

— Konzernweite IT-Harmonisierung erheblich vorangebracht

In einem mehrstufigen IT-Projekt arbeiten wir seit 2011 an der grundlegenden Optimierung unserer IT-Systeme. Mit der Zusammenführung der zuvor separaten nordamerikanischen und europäischen SAP-Systeme wurden im Berichtsjahr die wesentlichen Projektetappen erfolgreich gemeistert. Anfang Juli 2013 wurde die nun konzernweit nutzbare Plattform für die nordamerikanischen Standorte freigeschaltet. Drei Monate später folgte die Anbindung unserer europäischen Organisation. Der gemeinsame Zugriff auf eine einheitliche Plattform ermöglicht höhere Transparenz und Prozessoptimierungen, die zu verbesserten Kostenstrukturen und einem optimierten Net Working Capital führen. Zusätzlich besteht nun eine gemeinsame Datenbasis für das globale Produktdatenmanagement in Forschung und Entwicklung.

— Unternehmensrating angehoben auf BBB, Ausblick stabil

Im September 2013 erhöhte die Ratingagentur Euler Hermes das Unternehmensrating der SAF-HOLLAND S.A. von BBB- auf BBB, bei weiterhin stabilem Ausblick. Ausschlaggebend für

die Anhebung war die mit der 2012 durch Refinanzierung, Anleihebegebung und Kapitalerhöhung stark verbesserte Kapitalstruktur. Zudem bewertet Euler Hermes unsere hohen Marktanteile in Europa und Nordamerika positiv. Mit Blick auf die günstige Auftragsentwicklung und angesichts stabiler wirtschaftlicher Rahmenbedingungen in den Kernmärkten rechnet die Ratingagentur für alle Business Units von SAF-HOLLAND mit steigender Marktdurchdringung. Weitere Informationen zum Unternehmensrating im Kapitel „Kapitalmarkt“ auf Seite 48.

ERTRAGSLAGE

Konzernumsatz erreicht 857,0 Mio. Euro

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte SAF-HOLLAND einen Konzernumsatz von 857,0 Mio. Euro (Vj. 859,6). Der leichte Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der schwächeren Geschäftsentwicklung in Nordamerika und der Umrechnung der US-Dollar-Umsätze zu einem im Vergleich zum Vorjahr ungünstigeren Wechselkurs. In Europa bauten wir das Umsatzvolumen planmäßig weiter aus. Überproportionale Umsatzsteigerungen verbuchten wir abermals in aufstrebenden Ländern, darunter die BRIC-Staaten.

___ Europa: Anziehende Nachfrage gut genutzt

Die Mitte 2013 einsetzende Belebung des europäischen Marktes konnte SAF-HOLLAND nachhaltig nutzen: Sowohl im Bereich Truck als auch im Trailersegment verzeichneten wir einen deutlich höheren Auftragseingang. Da die Nachfrage in beiden Feldern anzog, gehen wir davon aus, dass die Aufwärtsbewegung nicht allein durch Vorzieheffekte im Kontext der verschärften Abgasnorm Euro 6 bedingt ist. Die Anzeichen sprechen vielmehr dafür, dass die europäischen Endkunden langsam beginnen, den Nachholbedarf an Investitionen abzubauen und ihre Flotten zu modernisieren.

Die starke Auftragsentwicklung konnte sich im Berichtszeitraum vorerst nur zum Teil auf der Umsatzseite auswirken. Dennoch erhöhten sich die Europa-Umsätze 2013 um 13,0 Mio. Euro auf 447,9 Mio. Euro (Vj. 434,9). Mit einem Anteil von 52,3% (Vj. 50,6%) am Konzernumsatz bekräftigte die Region erneut ihre Position als ein Hauptumsatzträger von SAF-HOLLAND.

___ Nordamerika: Marktschwäche hinterlässt Spuren

In Nordamerika agierte SAF-HOLLAND 2013 in einem zunehmend herausfordernden Gesamtmarkt, der insbesondere durch Verunsicherungen im Zusammenhang mit dem US-Haushalt geprägt war. Die haushaltspolitische Lage belastete die Nachfrage speziell im vierten Quartal. Der Sparkurs der öffentlichen Hand und der Verwaltungsstillstand im Oktober 2013 führten auch für SAF-HOLLAND zu einer Verschiebung von Aufträgen.

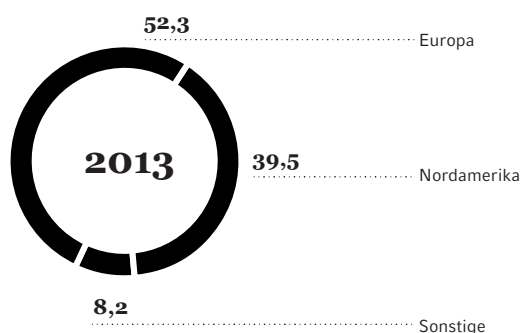
Insgesamt erzielten wir 2013 in Nordamerika einen Umsatz von 339,1 Mio. Euro (Vj. 367,1). Wechselkursbereinigt betrug der Umsatz 350,4 Mio. Euro in 2013. Rund 39,5% (Vj. 42,7%) des Konzernumsatzes wurden somit in diesem Kernmarkt erwirtschaftet. Beim Vorjahresvergleich ist zu berücksichtigen, dass der in Nordamerika erzielte Umsatz im Vorjahr auch von strukturellen Entwicklungen profitierte. So hatte SAF-HOLLAND im ersten Halbjahr 2012 in der Region überproportional starke Umsätze erzielt, die aus einem 2011 entstandenen Nachfrageüberhang resultierten. Dieser Effekt kam im Berichtsjahr nicht zum Tragen.

___ Hohe Zuwachsraten in aufstrebenden Ländern

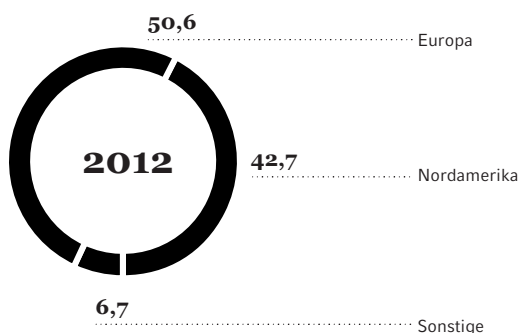
In den Regionen außerhalb der Kernmärkte Nordamerika und Europa stieg der Umsatz auf 70,0 Mio. Euro (Vj. 57,6), was einem Anteil am Konzernumsatz von 8,2% (Vj. 6,7%) entspricht. In Brasilien erzielten wir einen deutlichen Umsatzanstieg im Trailerbereich und arbeiteten zugleich an der weiteren Implementierung von Kostensenkungsprogrammen. Unsere Aktivitäten in Dubai entwickelten sich im Berichtsjahr ein weiteres Mal ausgesprochen positiv. Die 2011 im Emirat gegründete Tochtergesellschaft betreut den Nahen und Mittleren Osten sowie Nord- und Zentralafrika.

Derzeit sind die Themen Sicherheit, Qualität und Service im Standardsegment weder für Kunden auf dem chinesischen noch auf dem indischen Markt das vordringlichste Kaufargument. Dennoch sehen wir in den genannten Ländern ein verstärktes Interesse an höherwertiger Qualität und Sicherheit und erwarten mittelfristig eine Trendwende. Diese für uns positive Entwicklung ist auch in Russland erkennbar. Durch die Nähe zum westeuropäischen Markt mit seinen qualitativ hochwertigeren Fahrzeugen und Transportlösungen sind die Kunden in Russland zunehmend auf mehr Qualität und Sicherheit fokussiert. Die Entwicklungen auf den genannten Märkten bestätigen unsere strategische Ausrichtung.

ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



Bruttomarge auf Vorjahresniveau

Das Bruttoergebnis im Konzern lag mit 155,6 Mio. Euro etwa auf Vorjahresniveau (Vj. 156,2) und die Bruttomarge erreichte mit 18,2% den Wert aus dem Geschäftsjahr 2012.

Bezogen auf die wesentlichen Kostenarten blieben unsere Ausgaben nahezu unverändert. So beliefen sich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung ebenso wie im Vorjahr auf 18,0 Mio. Euro. In Relation zum Gesamtumsatz entspricht dies unverändert einer Quote von 2,1%. Die Vertriebskosten von 53,3 Mio. Euro (Vj. 53,5) lagen ebenfalls in etwa auf Vorjahresniveau und beliefen sich somit nach wie vor auf 6,2% des Konzernumsatzes.

Die allgemeinen Verwaltungskosten betrugen im Berichtsjahr 38,0 Mio. Euro (Vj. 39,3). Ihr Anteil am Konzernumsatz verringerte sich auf 4,4% (Vj. 4,6%). Die Reduzierung ist bedingt durch höhere aktivierte Eigenleistungen in Höhe von 2,1 Mio. Euro, die im Rahmen unserer weltweiten IT-Harmonisierung entstanden sind. Bleiben diese unberücksichtigt, würden die allgemeinen Verwaltungskosten 40,1 Mio. Euro betragen.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio. Euro	2013		2012	
Umsatzerlöse	857,0	100%	859,6	100,0%
Umsatzkosten	-701,4	-81,8%	-703,4	-81,8%
Bruttoergebnis	155,6	18,2%	156,2	18,2%
Sonstige betriebliche Erträge	3,1	0,3%	1,5	0,2%
Vertriebskosten	-53,3	-6,2%	-53,5	-6,2%
Allgemeine Verwaltungskosten	-38,0	-4,4%	-39,3	-4,6%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-18,0	-2,1%	-18,0	-2,1%
Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten	-	0,0%	-3,2	-0,4%
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-	0,0%	1,8	0,2%
Betriebliches Ergebnis	49,4	5,8%	45,5	5,3%
Finanzergebnis	-17,8	-2,1%	-30,8	-3,6%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-0,1	0,0%	1,3	0,2%
Ergebnis vor Steuern	31,5	3,7%	16,0	1,9%
Ertragsteuern	-7,1	-0,9%	-8,6	-1,0%
Periodenergebnis	24,4	2,8%	7,4	0,9%
Anzahl der Aktien ¹⁾	45.361.112		41.546.655	
Ergebnis je Aktie in Euro	0,54		0,18	

¹⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

Das Ergebnis vor Steuern wuchs im Berichtsjahr kräftig auf 31,5 Mio. Euro (Vj. 16,0) und konnte somit nahezu verdoppelt werden. Zum Anstieg trug neben dem höheren betrieblichen Ergebnis vor allem das auf -17,8 Mio. Euro (Vj. -30,8) verbesserte Finanzergebnis bei, das jedoch durch 3,7 Mio. Euro unrealisierte Kursverluste (Vj. 1,2) ungeplant belastet wurde. Hier spiegeln sich die positiven Effekte unserer im zweiten Halbjahr 2012 umfassend optimierten Fremdfinanzierung, die SAF-HOLLAND anhaltende Zinsvorteile erschließt. Zusätzlich ist der vergleichbare Vorjahreswert geprägt durch einmalige Effekte im Kontext der 2012 erfolgten Refinanzierung sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit der Auflösung von Zins-Hedges. Beides führte im Vorjahr zu einer Belastung des Finanzergebnisses in Höhe von 12,4 Mio. Euro. Das Periodenergebnis erreichte im Berichtsjahr 24,4 Mio. Euro (Vj. 7,4). Zum markanten Anstieg trug neben dem verbesserten Ergebnis vor Steuern die deutlich niedrigere Belastung durch Ertragsteuern bei.

 ÜBERLEITUNG FÜR BEREINIGTE ERGEBNISGRÖSSEN

Mio. Euro	2013	2012
Periodenergebnis	24,4	7,4
Ertragsteuern	7,1	8,6
Finanzergebnis	17,8 ¹⁾	30,8 ²⁾
Abschreibungen aus PPA ³⁾	6,1	6,4
Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten	–	3,2
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	–	-1,8
Restrukturierungs- und Integrationskosten	3,9	3,6
Bereinigtes EBIT	59,3	58,2
in % vom Umsatz	6,9	6,8
Abschreibungen	11,8	14,5
Bereinigtes EBITDA	71,1	72,7
in % vom Umsatz	8,3	8,5
Abschreibungen	-11,8	-14,5
Finanzergebnis	-17,8 ¹⁾	-30,8 ²⁾
Restrukturierungs- und Integrationskosten	–	13,6 ⁴⁾
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	41,5	41,0
Ertragsteuern	12,7 ⁵⁾	-12,6 ⁴⁾
Bereinigtes Periodenergebnis	28,8	28,4
in % vom Umsatz	3,4	3,3
Anzahl der Aktien ⁷⁾	45.361.112	41.546.655
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,63	0,68

¹⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Verluste aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,3 Mio. Euro enthalten. Gegenläufig wirken unrealisierte Kursgewinne von 0,6 Mio. Euro.

²⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Verluste aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 1,2 Mio. Euro enthalten.

³⁾ 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.

⁴⁾ Im Wesentlichen Einmaleffekte aus der Ablösung von Bankdarlehen von 9,3 Mio. Euro, Swaps von 3,1 Mio. Euro sowie Kursgewinne aus Fremdwährungsanleihen 1,2 Mio. Euro.

⁵⁾ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,70% unterstellt.

⁶⁾ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,80% unterstellt.

⁷⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode.

Anstieg des bereinigten EBIT auf 59,3 Mio. Euro

Das bereinigte EBIT nahm im Berichtsjahr um 1,1 Mio. Euro auf 59,3 Mio. Euro (Vj. 58,2) zu. In Relation zum Umsatz errechnet sich daraus eine auf 6,9% (Vj. 6,8%) leicht verbesserte bereinigte EBIT-Marge. Das bereinigte Ergebnis vor Steuern erreichte 41,5 Mio. Euro (Vj. 41,0), das bereinigte Ergebnis je Aktie 0,63 Euro (Vj. 0,68). Die gewichtete Anzahl der durchschnittlich in Umlauf befindlichen Aktien lag 2013 bei 45,4 Mio. Stück (Vj. 41,5) und damit aufgrund der im November 2012 durchgeführten Kapitalerhöhung gut 9% über der vergleichbaren Vorjahreszahl.

 MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE

Mio. Euro	2013	2012	2011 ¹⁾	2010	2009
Umsatz	857,0	859,6	831,3	631,0	419,6
Bereinigtes EBIT	59,3	58,2	58,0	37,1	1,5
in % vom Umsatz	6,9	6,8	7,0	5,9	0,4
Bereinigtes EBITDA	71,1	72,7	72,0	52,7	16,7
in % vom Umsatz	8,3	8,5	8,7	8,4	4,0
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	41,5	41,0	34,9	4,1	-21,8
in % vom Umsatz	4,8	4,8	4,2	0,6	n.d.
Bereinigtes Periodenergebnis	28,8	28,4	24,2	2,9	-15,6
in % vom Umsatz	3,4	3,3	2,9	0,5	n.d.
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,63 ²⁾	0,68 ³⁾	0,66 ⁴⁾	0,14 ⁵⁾	-0,75 ⁶⁾

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R ab Geschäftsjahr 2012.

²⁾ Auf Basis von 45.361.112 Aktien.

³⁾ Auf Basis von 41.546.655 Aktien.

⁴⁾ Auf Basis von 36.502.894 Aktien.

⁵⁾ Auf Basis von 20.702.275 Aktien.

⁶⁾ Auf Basis von 19.438.287 Aktien.

Geschäftsverlauf in den Business Units

In Europa konnten alle drei Business Units ihr Geschäftsvolumen weiter ausbauen und höhere Umsätze verbuchen als im Vorjahr. Hier wurden unsere Umsatzerwartungen im Berichtsjahr weitgehend erreicht oder sogar übertroffen. Das Nordamerikageschäft allerdings entwickelte sich 2013 nur schleppend, was insbesondere auf die im Vorjahresvergleich erheblich schwächere Marktlage zurückzuführen ist.

Im Hinblick auf die Ertragsentwicklung der Business Units ist zu beachten, dass wir im vierten Quartal 2013 die Darstellung der Allokation der Overheadkosten geändert haben: Allgemeine Verwaltungskosten in einer Gesamthöhe von rund 6 Mio. Euro wurden rückwirkend den einzelnen Geschäftsbereichen zugeordnet und dort entsprechend gebucht. Die Umstellung im Berichtswesen mindert das von den Business Units ausgewiesene bereinigte EBIT und damit auch die jeweilige bereinigte EBIT-Marge. Nähere Einzelheiten zur Umsetzung und den daraus resultierenden Anpassungen im Konzernanhang auf Seite 133 ff.

Mio. Euro	2013				
	Vor Umstellung der Buchungsmodalitäten			Nach Umstellung der Buchungsmodalitäten	
	Bereinigtes EBIT	Bereinigte EBIT-Marge	Anteil Overheadkosten	Bereinigtes EBIT	Bereinigte EBIT-Marge
Trailer Systems	13,8	2,8%	-3,2	10,6	2,2%
Powered Vehicle Systems	13,3	9,2%	-0,9	12,4	8,6%
Aftermarket	37,8	16,7%	-1,5	36,3	16,0%

Mio. Euro	2012				
	Vor Umstellung der Buchungsmodalitäten			Nach Umstellung der Buchungsmodalitäten	
	Bereinigtes EBIT	Bereinigte EBIT-Marge	Anteil Overheadkosten	Bereinigtes EBIT	Bereinigte EBIT-Marge
Trailer Systems	14,3	3,0%	-2,6	11,7	2,5%
Powered Vehicle Systems	15,6	9,9%	-0,9	14,7	9,3%
Aftermarket	33,1	14,5%	-1,3	31,8	13,9%

ÜBERSICHT ÜBER DIE BUSINESS UNITS

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen / Eliminierungen		Gesamt	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
	Umsatzerlöse	485,7	473,5	144,7	157,6	226,6	228,5	-	-	857,0
Umsatzkosten	-443,9	-429,3	-119,6	-131,2	-163,0	-167,1	25,1	24,2	-701,4	-703,4
Bruttoergebnis	41,8	44,2	25,1	26,4	63,6	61,4	25,1	24,2	155,6	156,2
in % vom Umsatz	8,6	9,3	17,4	16,8	28,1	26,9	-	-	18,2	18,2
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-31,2	-32,5	-12,7	-11,7	-27,3	-29,7	-25,1	-24,2	-96,3	-98,0
Bereinigtes EBIT	10,6	11,7	12,4	14,7	36,3	31,8	-	-	59,3	58,2
in % vom Umsatz	2,2	2,5	8,6	9,3	16,0	13,9	-	-	6,9	6,8

___ Trailer Systems zielt auf höhere Ertragskraft

Der Geschäftsbereich Trailer Systems verzeichnete trotz des Translationseffekts bei der Umrechnung der US-Dollar-Umsätze in Euro einen Umsatzanstieg auf 485,7 Mio. Euro (Vj. 473,5) und trug damit 56,7% (Vj. 55,1%) zum Konzernumsatz bei. In Europa nahm der Absatz zunehmend Fahrt auf, so dass wir die Kapazitäten zu Beginn des vierten Quartals hochfahren und erweiterte Schichtmodelle auflegen konnten. Auch in Nordamerika erwirtschaftete die Business Unit einen höheren Umsatz als im Vorjahr. Hier profitierten wir insbesondere vom zunehmenden Interesse an unseren Achs- und Federungssystemen. So gewann SAF-HOLLAND unter anderem den größeren Auftrag eines bedeutenden Trailerherstellers hinzu, der zwei Werke in den Vereinigten Staaten und einen Produktionsstandort in Kanada unterhält.

Das Bruttoergebnis der Business Unit Trailer Systems verringerte sich im Berichtsjahr um rund 5% auf 41,8 Mio. Euro (Vj. 44,2). Das bereinigte EBIT erreichte 10,6 Mio. Euro (Vj. 11,7), die bereinigte EBIT-Marge 2,2% (Vj. 2,5%). Die Ertragskennzahlen des Geschäftsbereichs sind durch verstärkte Investitionen in den Ausbau des Geschäfts beeinflusst. So erhöhten sich die Aufwendungen zur Intensivierung des Vertriebs sowie für Forschung und Entwicklung gegenüber dem Vorjahr. Hinzu kamen deutlich höhere Garantiekosten, die aus den überdurchschnittlichen Produktionszahlen in den Jahren vor der Krise 2008/2009 resultierten. Die Ursachen der Garantiefälle wurden schon vor längerem abgestellt, so dass dieser Effekt im Laufe des Jahres 2014 auslaufen wird.

Bei Trailer Systems sehen wir sowohl beim Umsatz als auch beim Ertrag noch erhebliche Optimierungspotenziale. Um das Geschäftsvolumen auszubauen und zugleich die Rentabilität signifikant zu stärken, wurde ein Maßnahmenpaket aufgelegt, das die bereinigte EBIT-Marge der Business Unit bis Ende 2015 auf 5 bis 6% verbessern soll. Weitere Informationen hierzu auf Seite 62 f.

___ Powered Vehicle Systems mit gutem Europageschäft

Dem Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems kam 2013 das im Vorjahresvergleich stärkere Europageschäft zugute. In Nordamerika jedoch, ihrem regionalen Schwerpunkt, musste sich die Business Unit in einem schwierigen Umfeld behaupten: Bei Trucks der Klasse 8 ging der Markt um gut 11% zurück und damit deutlich stärker als zu Jahresbeginn prognostiziert. Insgesamt erreichte die Business Unit einen Jahresumsatz von 144,7 Mio. Euro (Vj. 157,6). Im Vorjahresvergleich ist allerdings zu beachten, dass Powered Vehicle Systems 2012 ein überproportional starkes erstes Halbjahr verbuchte, da ein 2011 entstandener Nachfrageüberhang abgearbeitet wurde. Der Geschäftsbereich generiert einen Großteil seiner Umsätze im US-amerikanischen Währungsraum. Der Umsatz der Business Unit wurde daher zusätzlich durch Translationseffekte bei der Umrechnung der US-Dollar-Umsätze in Euro betroffen. Der Beitrag des Geschäftsbereichs zum Konzernumsatz belief sich im Berichtsjahr auf 16,9% (Vj. 18,3%).

Das Bruttoergebnis der Business Unit reduzierte sich 2013 auf 25,1 Mio. Euro (Vj. 26,4). Das bereinigte EBIT erreichte 12,4 Mio. Euro (Vj. 14,7) bei einer bereinigten EBIT-Marge von 8,6% (Vj. 9,3%). In Europa konnten sowohl das bereinigte EBIT als auch die bereinigte EBIT-Marge erheblich verbessert werden. Neben höheren Umsätzen trugen hierzu auch erste positive Effekte der 2013 abgeschlossenen Neuausrichtung der europäischen Organisationsstrukturen bei.

___ Aftermarket weiterhin ertragsstark

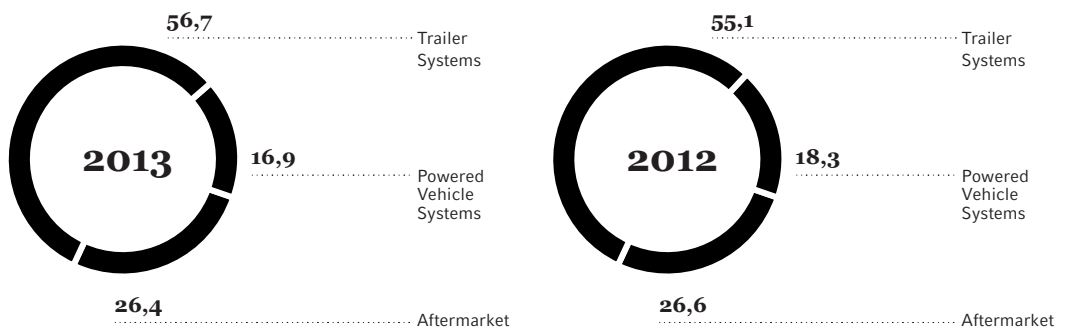
Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr konnte das Aftermarketgeschäft seinen Absatz in der zweiten Jahreshälfte 2013 merklich steigern und näher an das Umsatzniveau des Vorjahres anschließen. Insgesamt erreichte der Jahresumsatz 226,6 Mio. Euro (Vj. 228,5). Der leichte Rückstand ist einerseits durch Translationseffekte bei der Umrechnung der US-Dollar-Umsätze in Euro und andererseits durch strukturelle Effekte bedingt: So konnte auch diese Business Unit 2012 einen Auftragsüberhang aus 2011 abbauen, was zu einem entsprechend höheren Jahresumsatz führte. Zusätzlich verzögerte sich im Berichtsjahr die Markteinführung einer Sattelkuppelung, weil der Auswahlprozess eines qualifizierten Lieferanten länger dauerte als vorgesehen.

Bis Ende 2015 wollen wir den Anteil der Business Unit am Gesamtumsatz von SAF-HOLLAND auf rund 30% vergrößern. Unsere weltweiten Parts Distribution Center (PDC) spielen dabei eine wichtige Rolle. So konnten wir über das im März 2013 in Mexiko eröffnete PDC den Ersatzteilvertrieb in Mittel- und Südamerika bereits im Berichtsjahr zukunftsgerichtet intensivieren und das in der Region generierte Umsatzvolumen erheblich ausbauen.

Das Bruttoergebnis der Business Unit Aftermarket von 63,6 Mio. Euro (Vj. 61,4) spiegelt die konzernweit angepasste Allokation der Overheadkosten wider. Das bereinigte EBIT des Geschäftsbereichs stieg auf 36,3 Mio. Euro (Vj. 31,8). In Relation zum Umsatz errechnet sich daraus eine auf 16,0% (Vj. 13,9%) verbesserte bereinigte EBIT-Marge.

ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %

ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Unser Finanzmanagement verfolgt vor allem drei Ziele: Die Unternehmensfinanzierung soll auf einer breiten Basis stehen, den Wachstumskurs langfristig absichern und neben adäquaten Finanzierungsbedingungen ein Höchstmaß an Flexibilität bieten.

Verbesserte Finanzierungsstruktur bringt nachhaltige Vorteile

Mit der 2012 abgeschlossenen Neuaufstellung wurde die Unternehmensfinanzierung von SAF-HOLLAND nachhaltig optimiert. Sie basiert jetzt auf mehreren Säulen und nutzt einen ausgewogenen Mix aus Bankverbindlichkeiten und anderen Finanzierungsquellen. Zusätzlich profitiert SAF-HOLLAND von günstigeren Zinskonditionen und einem geringeren Anteil an Fremdkapital. Über den Konsortialkredit ist eine finanzielle Absicherung bis Oktober 2017 gewährleistet. Unsere Unternehmensanleihe hat eine Laufzeit bis April 2018.

Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die verzinslichen Darlehen und Ausleihungen auf 146,9 Mio. Euro (31. Dezember 2012: 160,4). Auch die Nettoverschuldung entwickelte sich rückläufig und lautete zum Stichtag auf 123,0 Mio. Euro (31. Dezember 2012: 141,8). Sie konnte somit um 18,8 Mio. Euro verringert werden.

Durch den geringeren Anteil an Fremdmitteln und günstigere Zinskonditionen lagen die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen deutlich niedriger als im Vorjahr. Für das Berichtsjahr beliefen sie sich auf insgesamt 9,7 Mio. Euro (Vj. 12,7), was einer Reduzierung um 23,6% entspricht. Die Zinsmarge für unseren Kreditrahmen ist an die Entwicklung bestimmter Kennzahlen gekoppelt. Verbesserungen der Kennzahlen,

beispielsweise eine niedrigere Ausnutzung der Kreditlinie, erschließen somit weitere Zinsvorteile. Vor diesem Hintergrund reduzierte sich das auf unsere Bankdarlehen bezogene Zinsniveau Anfang Juli 2013 nochmals um einen Viertelprozentpunkt.

Cashflow über Vorjahr

Der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern erhöhte sich im Berichtsjahr auf 63,0 Mio. Euro (Vj. 59,5). So bewirkten unter anderem in den Dezember 2011 vorgezogene Kundenzahlungen zu Jahresbeginn 2012 einen um rund 6,0 Mio. Euro niedrigeren Geldeingang.

Neben dem Non-Recourse-Factoring verwendet SAF-HOLLAND in geringerem Umfang die außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente des Operating Lease, zum Beispiel beim Erwerb von Kraftfahrzeugen, IT-Hardware oder Produktionsanlagen.

Durch ein verbessertes Net Working Capital Management reduzierte sich das Net Working Capital auf 76,1 Mio. Euro (Vj. 82,4). In Relation zum Konzernumsatz errechnet sich daraus eine Quote von 9,4% (Vj. 10,2%). Unsere interne Zielgröße, den Net Working Capital Bedarf unter 10% zu halten, haben wir somit im Berichtsjahr erreicht.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von -24,9 Mio. Euro (Vj. -29,3) ist insbesondere durch die Regeltilgung von Finanzschulden in Höhe von 7,1 Mio. Euro und die geringere Inanspruchnahme unserer Kreditlinie beeinflusst. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit von -23,5 Mio. Euro (Vj. -21,3) ist, wie auch im Geschäftsjahr 2012, durch Ausgaben im Zusammenhang mit der Harmonisierung unserer IT-Systeme in Höhe von 7,6 Mio. Euro (Vj. 6,0) geprägt.

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE

Mio. Euro	2013	2012	2011 ¹⁾	2010	2009
Operativer Cashflow vor Ertragsteuerzahlungen	63,0	59,5	46,5	46,0	48,3
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-23,5	-21,3	-12,1	-7,2	-7,5
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-24,9	-29,3	-22,3	-45,3	-28,4
Investitionen	23,2	22,3	15,6	8,3	8,1
in % vom Umsatz	2,7	2,6	1,9	1,3	1,9

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Investitionen in Produktion und Informationstechnologie

Unsere Investitionsentscheidungen orientieren sich grundsätzlich am Return on Investment (ROI). Bei Rationalisierungsinvestitionen soll der ROI in weniger als zwölf Monaten erreicht sein.

Im Berichtsjahr investierte SAF-HOLLAND konzernweit 23,2 Mio. Euro (Vj. 22,3), was einer Investitionsquote von 2,7% (Vj. 2,6%) entspricht. Im Fokus standen abermals Investitionen, die unserer Wettbewerbsstärke zugutekommen. Wesentliche Schwerpunkte waren der Ausbau unserer Fertigungskapazitäten in den Kernmärkten Europa und Nordamerika sowie die einmaligen Aufwendungen im Zuge des globalen IT-Projekts. Weitere Informationen zu beiden Vorhaben auf Seite 62 ff.

Zum Abschlussstichtag bestanden keine wesentlichen Investitionsverpflichtungen.

VERMÖGENSLAGE

Eigenkapitalquote erfüllt Voraussetzung für Dividende

Die Bilanzstruktur konnte ein weiteres Mal verbessert werden. Erfreulich entwickelte sich vor allem der Eigenkapitalanteil: Mit einem Anstieg des Eigenkapitals auf 222,2 Mio. Euro (Vj. 197,9) wurde die Eigenkapitalquote auf 41,4% (Vj. 36,9%) verbessert. Das Board of Directors schlägt daher der Hauptversammlung am 24. April 2014 die Ausschüttung einer Dividende von 0,27 Euro pro Aktie vor. Auf dieser Basis ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 12,2 Mio. Euro, was einem Anteil am verfügbaren Nettoergebnis von 50% entspricht. Weitere Informationen zur Dividendenpolitik und zum Dividendenvorschlag auf Seite 46.

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

Mio. Euro	2013	2012	2011 ¹⁾	2010	2009
Bilanzsumme	536,4	536,7	541,3	484,7	458,1
Eigenkapital	222,2	197,9	175,6	24,9	23,8
Eigenkapitalquote	41,4%	36,9%	32,4%	5,1%	5,2%

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Langfristige Schulden nochmals deutlich reduziert

Die Bilanzsumme blieb im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert und belief sich auf 536,4 Mio. Euro (Vj. 536,7). Mit 329,2 Mio. Euro (Vj. 330,1) lagen die langfristigen Vermögenswerte nahezu auf Vorjahresniveau. Die kurzfristigen Vermögenswerte erreichten 207,3 Mio. Euro (Vj. 206,6). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 76,1 Mio. Euro (Vj. 87,3) bei einer Reichweite von 34 Tagen (Vj. 39). Die Vorräte erreichten zum Stichtag 100,2 Mio. Euro (Vj. 88,2) bei einer Umschlagdauer von 54 Tagen (Vj. 48). Der angestrebte Zielwert von 45 Tagen wurde aufgrund des gegen Jahresende in Europa wesentlich erhöhten Auftragsbestands nicht erreicht.

Auf der Passivseite sanken die langfristigen Schulden um 32,3 Mio. Euro auf 197,9 Mio. Euro (Vj. 230,2). Hier wirkte sich vor allem die Rückführung der Bankverbindlichkeiten aus. Infolge des insbesondere gegen Jahresende höheren Geschäftsvolumens in Europa mit höheren Vorräten nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu, was zum Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 116,3 Mio. Euro (Vj. 108,6) beitrug.

Liquidität: Höhere Barmittel im Hinblick auf Corpco-Erwerb

Die vorhandenen Barmittel beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 23,9 Mio. Euro (Vj. 18,6). Die überproportional hohe Summe diente der Bereitstellung des Kaufpreises zum Erwerb der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. Anfang Januar 2014. Unser Ziel ist, die Entwicklung der liquiden Mittel stabil unter 10 Mio. Euro zu halten. Daher dehnten wir das in Europa schon seit längerem genutzte Cash-Pooling 2013 auf unsere amerikanischen Gesellschaften aus. Hierdurch kann noch besser innerhalb des Konzerns disponiert werden, was auch die Zinsposition verbessert.

Wird in die vorhandenen Barmittel auch der vereinbarte Kreditrahmen einbezogen, ergibt sich zum Stichtag 31. Dezember 2013 eine Gesamtliquidität von 144,8 Mio. Euro (Vj. 140,5). Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich die Bankdarlehen durch die vertragliche halbjährliche Tilgung zum 1. März und 1. September 2013 planmäßig um jeweils 3,7 Mio. Euro sowie durch eine Sondertilgung in Höhe von 14,0 Mio. Euro im Dezember 2013 verringerten.

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

31.12.2013					
TEUR	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	53.195	53.195	53.195	-	-
Facility A2	11.080	11.080	15.980	-	4.900
Facility B1	3.000	3.000	80.000	23.856	100.856
Facility B2	-	-	39.063	-	39.063
Gesamt	67.275	67.275	188.238	23.856	144.819

Die Schulden zum 31. Dezember 2013 beinhalteten im Wesentlichen verzinsliche Darlehen und Ausleihungen in Höhe von 146,9 Mio. Euro. Diese sind ausschließlich in der Konzernwährung Euro dotiert und zum Bilanzstichtag existieren keine verzinslichen Darlehen und Ausleihungen in anderen Währungen.

Mitarbeiterzahl leicht gestiegen

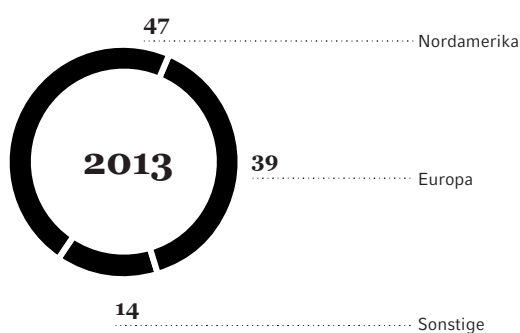
Zum 31. Dezember 2013 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.169 Mitarbeiter (Vj. 3.059), inklusive Leiharbeitskräften. Im Jahresdurchschnitt waren 3.106 Mitarbeiter (Vj. 3.118) für das Unternehmen tätig.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN

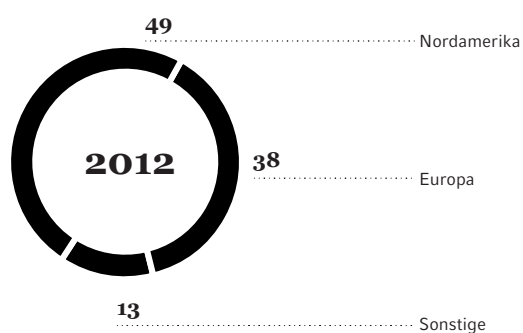
	2013	2012	2011	2010	2009
Europa	1.247	1.159	1.130	990	896
Nordamerika	1.498	1.497	1.615	1.387	1.092
Sonstige	424	403	410	397	343
Gesamt (31.12.)	3.169	3.059	3.155	2.774	2.331
Jahresdurchschnitt	3.106	3.118	3.107	2.619	2.320

Nahezu jeder zweite Mitarbeiter von SAF-HOLLAND zählte zu unseren nordamerikanischen Gesellschaften. Für die europäische Unternehmensorganisation arbeiteten rund 39% der Gesamtbeschäftigten, weitere 14% an Standorten außerhalb der beiden Kernmärkte.

MITARBEITER NACH REGIONEN (31.12.2013) Angaben in %



MITARBEITER NACH REGIONEN (31.12.2012) Angaben in %



Personalaufwand stabil

Der Personalaufwand belief sich im Berichtsjahr auf 154,3 Mio. Euro (Vj. 154,4), wobei Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht eingerechnet werden. Bezogen auf den einzelnen Mitarbeiter – ohne Leiharbeitskräfte – errechnet sich daraus ein Durchschnittswert von 52,0 TEUR (Vj. 52,1). Der Umsatz je Mitarbeiter erreichte 275,9 TEUR nach 275,7 TEUR im Vorjahr.

PERSONALAUFWAND JE MITARBEITER		UMSATZ JE MITARBEITER	
ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten und Leiharbeitskräfte (TEUR)		inklusive Leiharbeitskräften (TEUR)	
2013	52,0	275,9	
2012	52,1	275,7	
2011 ^b	48,2	267,6	
2010	46,7	241,0	
2009	41,0	180,9	

^b Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Im Geschäftsjahr 2013 legte SAF-HOLLAND ein neues Programm zur langfristigen Entlohnung seiner Führungskräfte auf. Damit soll zum einen eine Beteiligung der Führungskräfte an den langfristigen Unternehmenserfolg und zum anderen eine verstärkte Bindung an das Unternehmen erreicht werden. Zu diesem Zweck wurden in den vergangenen Jahren Rückstellungen von 1,4 Mio. Euro bis zum 31. Dezember 2013 aufgebaut.

Mehrjährige Standort- und Beschäftigungssicherung

Im Rahmen unserer Initiativen zur Stärkung der Ertragskraft des Geschäftsbereichs Trailer Systems überführen wir das deutsche Werk Würth bis Ende 2015 in die Werke am Standort Bessenbach. Zusätzlich gehen die Tätigkeiten des Logistik Service Centers in Bessenbach an einen externen Logistikdienstleister über. Beide Veränderungen sind mit personellen Maßnahmen verknüpft, die SAF-HOLLAND über Altersteilzeit, Weiterqualifizierung und alternative Arbeitsplatzangebote abfedert. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung und des operativen Wachstums gehen wir davon aus, betroffenen Mitarbeitern andere Arbeitsplätze anbieten zu können.

In Verhandlungen mit dem Betriebsrat und der Gewerkschaft IG Metall wurde bereits eine Einigung erzielt. Für die Werke in Bessenbach hat SAF-HOLLAND eine Standortsicherung bis zum 31. Dezember 2018 abgegeben. Zusätzlich wurde eine bis zum 31. Dezember 2017 laufende Beschäftigungssicherung für 842 Mitarbeiter vereinbart, die jedoch bei einer signifikanten Veränderung der Marktverhältnisse erneut angepasst werden kann. Weitere Informationen zur Ertragsinitiative der Business Unit Trailer Systems auf Seite 62 f.

Personalstrukturen ermöglichen flexible Fertigung

Marktgerechte, anpassungsfähige Personalstrukturen sind für SAF-HOLLAND ein wichtiger Erfolgsfaktor. Über den festen Mitarbeiterkreis hinaus setzen wir daher auch auf befristete Einstellungen, Zeitarbeit und die Unterstützung durch Leiharbeitskräfte. Vor dem Hintergrund der sich belebenden Nachfrage in Europa stellten wir im vierten Quartal in Deutschland 85 zusätzliche Mitarbeiter ein, zunächst auf Basis temporärer Arbeitsverträge. Mit den Neueinstellungen können wir einerseits die Lieferzeiten verkürzen und andererseits, abgestimmt auf die erweiterten Schichtmodelle, unsere Stammmannschaft entlasten und bestehende Arbeitszeitkonten abbauen.

__ Weiterbildung mit breitem Spektrum

In der Weiterbildung legte SAF-HOLLAND erneut besonderen Wert auf technische Schulungen. Darüber hinaus standen Fortbildungen im Fokus, die Kenntnisse zur Mitarbeiterführung und Motivationssteigerung vermitteln. Ein weiterer Schwerpunkt waren Angebote zur Intensivierung unserer Lean- und Wertanalytiker-Aktivitäten. In unterschiedlichen Modulen und Workshops wurden diese Fähigkeiten sowohl in Nordamerika als auch in Europa trainiert. Parallel förderten wir über spezielle Lernangebote die kundenorientierte Kommunikation in den Bereichen Engineering und Vertrieb. Unser internationales Mitarbeiterentwicklungsprogramm, das seit Anfang 2013 auch die Standorte in den USA einbezieht, wurde fortgesetzt.

Finanzielle Leistungsindikatoren unverändert

Die finanziellen Leistungsindikatoren blieben 2013 gegenüber dem Vorjahr unverändert. Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren werden von SAF-HOLLAND nicht unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit verwendet. Weitere Informationen zur Unternehmenssteuerung und zu unseren Steuerungskennzahlen auf Seite 33.

Wertsteigernde Faktoren nicht finanzieller Art

Im operativen Geschäft kann SAF-HOLLAND auf vielfältige Stärken zählen. Neben dem exzellenten Wissen der Mitarbeiter sind vor allem die gefestigten Beziehungen zu Kunden und Lieferanten besondere Pluspunkte.

__ Fester Kundenstamm bei OEM und Flottenkunden

Im Erstausrüstungsgeschäft sind wir für mehrere hundert Trailerhersteller tätig und beliefern nahezu alle global tätigen Truckhersteller. Basis der Kooperationen sind sowohl Mehrjahreslieferverträge als auch entsprechende Rahmenvereinbarungen.

Über den OEM-Bereich hinaus haben wir weltweit enge Kontakte zu den Flottenbetreibern aufgebaut. Die direkte Verbindung zu den Endkunden ermöglicht es, unser Produkt- und Serviceangebot optimal an deren Anforderungen zu orientieren, was die international marktführenden Positionen von SAF-HOLLAND wirksam unterstützt.

__ Beschaffung über weltweites Lieferantennetzwerk

Der zuverlässige Lieferantenkreis umfasst rund 550 Partner. Um Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern zu reduzieren oder vollständig zu vermeiden, verfolgt SAF-HOLLAND nach Möglichkeit eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten schließen wir Mehrjahresrahmenverträge ab, in denen alle wesentlichen Konditionen festgeschrieben sind. Ebenso wie unser Produktionsnetz ist auch der Lieferantenkreis international angelegt. Zur Nutzung von Synergien sind die Einkaufsprozesse unternehmens- und länderübergreifend verknüpft.

__ Organisations- und Verfahrensvorteile durch Vernetzung

Unsere Prozessabläufe fördern wir an allen Standorten über leistungsstarke IT-Architekturen. So wurden im Berichtsjahr unter anderem die in den Kernmärkten Nordamerika und Europa genutzten SAP-Systeme zusammengeführt, was die konzernweite datentechnische Vernetzung weiter voranbringt. In das Projekt einbezogen ist die mittelfristige Ausdehnung des IT-Systems Advanced Planner & Optimizer (APO) auf unsere Organisation in Nordamerika. In Europa nutzen wir die Supply-Chain-Management-Lösung bereits seit längerem, vorrangig in den Feldern Beschaffung und Logistik sowie bei der Kapazitätsplanung in den Werken.

Ein weiteres IT-Projekt im Bereich Produktentwicklung zielt auf die Etablierung einer einheitlichen Systemplattform für das Produktdatenmanagement (PDM). Dazu führen wir schrittweise ein System ein, das die länderübergreifende Zusammenarbeit der Produktentwicklungsteams sowie weiterer Teile unserer Organisation optimiert. Unsere Entwicklungs- und Kon-

struktionszentren in Nordamerika wurden 2013 an die neue PDM-Lösung angeschlossen. Die Region Europa und weitere Länder werden folgen.

Wesentlicher Vorteil der integrierten Lösung ist ein höchst effizienter Informationsfluss, bei dem die jeweils zuständigen Mitarbeiter schnellen Zugriff auf digital gespeicherte Daten und Dokumente erhalten – stets aktuell und über den gesamten Lebenszyklus des Produkts. Vorgesehen ist auch die direkte Anbindung an unser SAP-System.

— **Nachhaltigkeit als strategische Komponente**

Das unternehmerische Handeln von SAF-HOLLAND ist durch ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Verantwortung geprägt. Bei der Produktherstellung arbeiten wir kontinuierlich daran, produktionsbedingte Lärm-, Staub- und Abgasemissionen zu minimieren. Der Großteil unserer Werke, insbesondere in Nordamerika, verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

Mit unseren globalen Aktivitäten schaffen wir Arbeitsplätze in unterschiedlichsten Ländern und fördern über Aufträge an lokale oder regionale Unternehmen die wirtschaftliche Situation vor Ort. Dabei richtet sich SAF-HOLLAND auf allen Kontinenten an ethisch-moralischen Grundsätzen und den im konzernweit verabschiedeten Verhaltenskodex (Code of Conduct) beschriebenen Verhaltensrichtlinien aus. Nachhaltigkeit ist auch ein Teil des Kerngeschäfts: Die stete Gewichtsverringerung unserer Produkte und Komponenten trägt dazu bei, den Kraftstoffverbrauch der Flotten zu drosseln. Dies dient über verringerte Emissionswerte dem Klimaschutz und trägt zugleich zur Ressourcenschonung bei.

BEURTEILUNG DER AKTUELLEN WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG

Das Geschäftsjahr 2014 verlief aus Sicht der Geschäftsleitung in den Monaten Januar und Februar sehr zufriedenstellend. Insbesondere die Auftragslage für die genannten Monate ist stark und es haben sich gegenüber dem vierten Quartal 2013 deutliche Steigerungen ergeben. Der Nachfragerückgang im europäischen Truckmarkt beeinflusst die Auftragsituation von SAF-HOLLAND nur geringfügig. Die ab Januar 2014 gültige Abgasnorm Euro 6 führte im letzten Quartal 2013 zu Vorzieheffekten im Europageschäft der Truck-OEM. Da SAF-HOLLAND seine Umsätze im Bereich Powered Vehicle Systems im Wesentlichen in Nordamerika generiert, hatte diese Entwicklung keine gravierenden Auswirkungen auf die positive Auftragsentwicklung des Unternehmens im Januar und Februar 2014. SAF-HOLLAND hatte sich bereits im vierten Quartal 2013 auf diese Situation vorbereitet, indem in Europa zusätzliche Verträge mit Zeitarbeitern abgeschlossen wurden, um den erwarteten Nachfrageanstieg bedienen zu können. Unterstützt wird dieser Trend durch die positiven Branchenindikatoren und die gesamtwirtschaftliche Situation.

Bei Boxenstopps zählt jede Sekunde

SERVICE AUF FÜNF KONTINENTEN

Mit mehr als 9.000 Service- und Ersatzteilstationen, Händlern und Werkstätten bietet SAF-HOLLAND ein einzigartiges Netzwerk für kunden-nahen Support und rasche Ersatzteilversorgung. Das der Business Unit Aftermarket zuzurechnende Servicenetz ist für Flottenbetreiber ein wichtiger Grund, bei ihrer Auftragsvergabe an Truck- und Trailerhersteller gezielt Komponenten von SAF-HOLLAND nachzufragen.

Trucks und Trailer absolvieren viele tausend Kilometer. Schätzungen gehen davon aus, dass die durchschnittliche Jahresfahrleistung eines Gespanns im amerikanischen Fernverkehr bei etwa 100.000 Meilen liegt. Damit wird die Erde in einem Jahr gleich viermal umrundet. Um diese Meisterleistung zu vollbringen, ist perfekte Wartung notwendig und die Gewähr, dass eventuell benötigte Ersatzteile in kürzester Zeit verfügbar sind. Und zwar nicht nur am Heimatstandort, sondern überall dort, wo die Zugmaschinen und Auflieger bei ihren Fahrten unterwegs sind.



Garant für Mobilität. Im Aftermarketbereich bietet SAF-HOLLAND Dienstleistungen und Ersatzteile für alle Truck- und Trailerprodukte des Unternehmens. Ersatz- oder Verschleißteile können in kurzer Zeit bereitgestellt werden – in den Kernmärkten Europa und Nordamerika oft innerhalb von 24 Stunden. Mit dazu gehört ein umfassendes Servicenetzwerk, das mehr als 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen in über 80 Ländern umfasst. Wo immer die Fahrzeuge der Flottenkunden unterwegs sind – der nächste Servicestützpunkt für Produkte von SAF-HOLLAND ist nie weit entfernt.



Schnell wieder auf Achse

Starke Partnerschaften brauchen räumliche Nähe: Mit rund 9.000 Standorten weltweit ist SAF-HOLLAND immer dort, wo optimaler Service benötigt wird. In engem Kontakt mit den Flottenkunden entwickelt das Unternehmen seine Aftermarketleistungen stetig weiter. Das Ziel: schnelle Verfügbarkeit von Ersatzteilen und flexible Dienstleistungen.

Im Verlauf von mehr als 130 Jahren Marktpräsenz hat sich SAF-HOLLAND eine starke Reputation geschaffen – gerade auch bei den internationalen Endkunden. Rund 80% der Speditionsbetreiber und Flottenmanager entscheiden bei der Investition in Trucks und Trailer selbst darüber, welche Komponenten verbaut werden. Ausschlaggebend für Produkte von SAF-HOLLAND sind unter anderem der optimale Service und eine zeitnahe Verfügbarkeit aller Ersatzteile – oft innerhalb von 24 Stunden.

Mit rund 3.600 Aftermarket-Stützpunkten und Servicestationen in Nordamerika, 4.300 in Europa und Russland sowie 1.100 in den übrigen Regionen ist das Unternehmen immer in der Nähe seiner Endkunden. Denn die unmittelbare Lösung technischer Probleme und ein minimaler Zeitaufwand für Wartung und Reparatur sind für Flottenkunden entscheidende Vorteile.

Die kontinuierliche Ausweitung der regionalen Präsenz macht das umfassende Angebot von SAF-HOLLAND auch flächendeckend verfügbar. Im Jahr 2013 standen dabei insbesondere Mittel- und Südamerika im Fokus. Seit Eröffnung des Parts Distribution Center in Querétaro City, Mexiko, im März 2013 profitieren Flottenkunden in der Region von noch kürzeren Lieferzeiten und besserer Teileverfügbarkeit, aber auch von einer vereinfachten Auftragsabwicklung. Zusätzlich verstärken neue Vertriebsrepräsentanzen in Buenos Aires, Argentinien, sowie in Bogotá, Kolumbien, und Lima, Peru, das Servicenetz für die Kunden.

SAF-HOLLAND nutzt den engen Kontakt zu Speditionen und Transportunternehmen auch zur kontinuierlichen Verbesserung seines Ersatzteilportfolios. Regelmäßige Kundenbefragungen sorgen dafür, dass Nachfrage und Angebot nahtlos zueinanderpassen. So erweitern preisgünstigere A2-Marken sowie Produkte von Drittmarken die Breite der Angebotspalette.

KOMPLETTPAKETE MIT MEHRWERT

Weil optimaler Service mehr bietet als die sorgfältige Ausführung von Wartungs- und Reparaturaufgaben, offeriert SAF-HOLLAND darüber hinaus umfassende Leistungspakete. Das speziell für Trailer entwickelte Angebot safe+easy beispielsweise arbeitet mit einer vorab kalkulierten Kilometerpauschale. Ganz im Sinne der Flottenkunden deckt es damit alle unerwarteten Kosten durch Reparatur- und Serviceaufenthalte ab – für eine noch größere Planungssicherheit bei den Total Cost of Ownership.





Mit eigener Servicestation am Netz

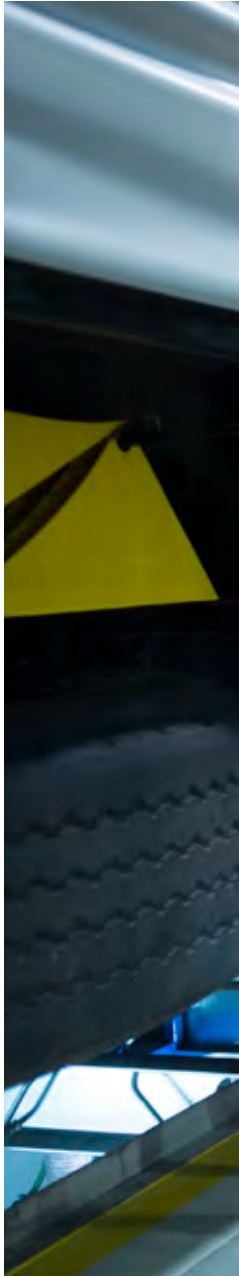
Das weltweite Servicenetz von SAF-HOLLAND ist eng geknüpft. Dennoch gibt es Regionen, wo ein weiterer Standort sinnvoll wäre, vor Ort jedoch kein geeigneter Partner vorhanden ist. Um Lücken dieser Art zu schließen, stellt SAF-HOLLAND jetzt auch eine eigene Ersatzteil- und Servicestation bereit.

Seit Dezember 2013 ergänzt erstmals eine von SAF-HOLLAND in Eigenregie betriebene Servicestation das bestehende Service-Netzwerk. Im Nordosten Polens wird nun von SAF-HOLLAND für kundennahen Support und Ersatzteilsicherheit gesorgt. Bei der Standortsuche fiel die Wahl auf die 75.000 Einwohner zählende Stadt Pila. Aus gutem Grund: Pila liegt an einem der wichtigsten Verkehrsknotenpunkte des Landes. Hier kreuzen sich gleich zwei viel frequentierte Fernstrecken – die Route 10 verknüpft Deutschland mit den baltischen Ländern und Russland; die Route 11 verbindet den Norden und Süden Polens miteinander. Tagtäglich wird Pila von gut 10.000 Lkw passiert.

Der Stützpunkt von SAF-HOLLAND befindet sich derzeit noch im Aufbau, soll aber zur Mitte des Jahres den Vollbetrieb aufnehmen. Flottenkunden können den Service der Station dann rund um die Uhr in Anspruch nehmen. Pannen richten sich nicht nach bestimmten Uhrzeiten, und wenn zu später Stunde ein Lkw liegen bleibt, ist schnelle Hilfe gefragt. Ein 24-Stunden-Service kommt dem Bedarf der Kunden daher entgegen und macht auch bei

Wartungsarbeiten oder regulären Reparaturen Sinn. Denn ein Werkstattaufenthalt ist für Flottenbetreiber verlorene Zeit beim Transport auf der Straße.

Die Kapazität der Werkstatt in Pila kann sich sehen lassen: Zeitgleich können zehn Auflieger wieder flottgemacht werden oder fünf Komplettzüge, bestehend aus Truck und Trailer. Bestens ausgebildete, erfahrene Fachkräfte sorgen dafür, dass Qualität und Schnelligkeit perfekt zusammenpassen. Dabei ist das Leistungsspektrum ebenso breit gefächert wie die denkbaren Anwendungsfälle. Es reicht vom Ölwechsel über Aktualisierungen in der Elektronik bis hin zu Arbeiten an den Bremsen und zu Achsenreparaturen. Selbstverständlich gehören Wartung und Inspektion ebenso zur Angebotspalette. Zwei besondere Merkmale zeichnen die Station aus: Sie ist als offizielle TÜV-Station anerkannt und verfügt als erste Werkstatt in Polen über eine 3D-Anlage für Geometriekontrollen.





Zuverlässige Dienstleistungen und Ersatzteilsicherheit, wann immer sie gebraucht werden: Die Fachkräfte der Servicestation von SAF-HOLLAND stehen den Flottenkunden jederzeit mit ihrem Know-how und ihrer Erfahrung zur Seite.

SÜDOSTASIEN IM FOKUS

Auch außerhalb der Kernmärkte Europa und Nordamerika wird das Aftermarketgeschäft mehr und mehr zum Erfolgstreiber. Nach der erfolgreichen Erweiterung des Servicenetzes in Mittel- und Südamerika nimmt SAF-HOLLAND nun vermehrt den asiatischen Markt ins Visier. So soll in naher Zukunft ein Parts Distribution Center in Malaysia eröffnet werden und von dort aus Flottenkunden in Südostasien betreuen.





Perfekte Ergänzung zur Erstausrüstung

Mit der Breite und Qualität seines Aftermarketgeschäfts setzt SAF-HOLLAND Maßstäbe in der Branche. Das Unternehmen vermittelt seinen Kunden: Wir übernehmen Verantwortung für den reibungslosen Einsatz der SAF-HOLLAND Technologien im Transportalltag. Das starke Engagement im Aftermarket ist dabei auch für das Erstausrüstungsgeschäft von Vorteil, denn die Servicepartnerschaft mit den Flottenkunden ist ein starkes Argument, warum sich Kunden für die Produkte von SAF-HOLLAND entscheiden.

Zu den Gemeinsamkeiten von Speditionsbetreibern, Flottenmanagern und SAF-HOLLAND zählt: Sie denken weit über den Tag hinaus. Neben den besonderen Produktvorzügen sind es deshalb die umfassenden Dienstleistungen im Aftermarket, die immer wieder den Ausschlag geben für Investitionen in Trucks und Trailer mit Komponenten von SAF-HOLLAND.

Mit seinem dichten Netz an Service Points und Vertriebsstandorten für Ersatzteile ist SAF-HOLLAND sowohl in Europa als auch in Nordamerika die Nummer eins. Durch kurze Lieferzeiten dank dezentraler Lager und stetig optimierte Logistikprozesse bildet das Ersatzteilgeschäft eine Markteintrittsschwelle für neue Wettbewerber. Parallel sorgt der Bereich Aftermarket für mehr Unabhängigkeit von konjunkturellen Zyklen und größere Stabilität in jenen Zeiten, in denen zurückhaltender in Neufahrzeuge investiert wird.

Längst hat SAF-HOLLAND seine Stärken in Service und Ersatzteilverfügbarkeit als eines von drei strategischen Geschäftsfeldern positioniert. Der Unternehmensbereich Aftermarket trägt rund ein Viertel zum Gesamtumsatz bei. Das auf Ersatzteile fokussierte Aftermarketsegment sowie die in der Erstausrüstung tätigen Business Units Trailer Systems und Powered Vehicle Systems verstärken wechselseitig ihren Erfolg. Denn während der optimale Service ein wichtiger Vertrauensanker für Flottenkunden bei der Konfiguration ihrer Neufahrzeuge ist, steigt das Marktpotenzial des Aftermarketgeschäfts mit der installierten Basis.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

__ Risikomanagementsystem

Das Risikomanagement der SAF-HOLLAND ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen, um entsprechend gegensteuern zu können. Es beschränkt sich ausschließlich auf die Erkennung von Risiken und nicht auf die Erfassung von Chancen. Erkannte Risiken werden zeitnah kommuniziert, systematisch analysiert und kontinuierlich überprüft. Das vom Management Board implementierte Risikomanagementsystem gilt konzernweit. Es wird stetig fortentwickelt und vom Board of Directors überwacht.

Identifizierte Risiken bewerten wir nach verschiedenen Messgrößen, darunter Parameter zur Eintrittswahrscheinlichkeit und zum denkbaren Schadenspotenzial. Für jedes Risiko werden Kontrollinstrumente und – sofern möglich – Gegenmaßnahmen festgeschrieben. Einzelrisiken fassen wir in Risikofeldern zusammen, für die jeweils eine Risikopolitik definiert ist.

__ Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Das Konzernrechnungswesen wird vom Bereich Group Accounting wahrgenommen. Hier sind zentral alle wesentlichen Kernaufgaben angesiedelt, darunter auch die Konsolidierung der Finanzdaten sowie die Erstellung von Quartals- und Jahresabschlüssen. Die einzelnen Geschäftsbereiche und Regionen erheben ihre Finanzkennzahlen und übermitteln sie zur Konsolidierung an das Group Accounting. Dabei sind verbindliche Anweisungen, einheitliche Vorgaben und festgelegte Prozesse einzuhalten.

Um die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und deren Konformität mit den regulatorischen Anforderungen sicherzustellen, nutzen wir ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem. Es umfasst sowohl prozessintegrierte als auch prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen. Systematische Kontrollen sind dabei ebenso enthalten wie stichprobenartige Prüfungen. So kontrolliert beispielsweise der Bereich Group Accounting prozessintegriert regelmäßig, ob den konzernweiten Richtlinien zur Bilanzierung entsprochen wird. Die der Konzernrechnungslegung zugeliferten Datensätze werden darüber hinaus datentechnischen Validierungen unterzogen.

Prozessunabhängig überprüft die Interne Revision sowohl die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als auch die Einhaltung von dessen Vorgaben, Regelungen und Anweisungen. In die Kontrollen ist die Rechnungslegung der Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften einbezogen. Die Interne Revision ist in Europa und Nordamerika angesiedelt. Ihre Prüfungsberichte gehen an die jeweiligen Bereichsleitungen, die Geschäftsleitung und den Abschlussprüfer. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses ist die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer.

Beurteilung der Risikosituation

Die vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken sind überschaubar. Für bekannte unternehmensbezogene Risiken ist eine ausreichende Vorsorge in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen getroffen worden. Aus heutiger Sicht bestehen keine Risiken, die den Fortbestand der SAF-HOLLAND gefährden. Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Risikoprofil des Unternehmens weiter verbessert, wozu insbesondere die nochmalige Reduzierung des Fremdkapitals, eine höhere Eigenkapitalausstattung und die optimierte Liquiditätslage beitragen.

Rating des Unternehmens

SAF-HOLLAND verfügt seit 2012 über ein Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Im September 2013 wurde das Rating zur Bonität und Zukunftsfähigkeit von SAF-HOLLAND

durch Euler Hermes angehoben von BBB- auf BBB, Ausblick stabil. Nähere Informationen zum Rating auf Seite 48.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Geschäftsverlauf der SAF-HOLLAND ist durch konjunkturelle Entwicklungen sowie die damit einhergehenden Entwicklungen im Transportvolumen beeinflusst. Den daraus resultierenden Risiken begegnen wir mit unserem Engagement im weniger konjunkturanfälligen Ersatzteilgeschäft, das wir über die Business Unit Aftermarket weiter stärken.

Zudem sorgt die zunehmende geografische Diversifikation unserer Geschäftsbereiche für mehr Unabhängigkeit. Regionale konjunkturelle Entwicklungen lassen sich über die internationale Aufstellung leichter kompensieren. In einzelnen Ländermärkten können politische Veränderungen die Geschäftsentwicklung der SAF-HOLLAND beeinflussen. Dem wirken wir entgegen, indem wir politische Risiken vor und nach unserem Markteintritt intensiv beobachten und analysieren.

Branchenspezifische Risiken

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. Rund 45% des OEM-Geschäfts werden von zehn Großkunden weltweit bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen bzw. in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Gerade auch bei diesem Kundenkreis hat SAF-HOLLAND in den letzten Jahren durch Entwicklung neuer Applikationen die Präsenz erhöht. Die fortgesetzte Internationalisierung und Positionierung als weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie verbessert das Risikoprofil zusätzlich. Zudem bildet das Aftermarketgeschäft im Konzern 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.

Unternehmensspezifische Risiken

___ Strategische Risiken

Strategische Risiken können vorrangig entstehen, wenn Marktentwicklungen falsch eingeschätzt werden. Um dies zu verhindern, steht SAF-HOLLAND in einem engen Kundendialog, kombiniert mit intensiver Markt- und Wettbewerbsbeobachtung. Die daraus gewonnenen Kenntnisse fördern zutreffende Beurteilungen und ermöglichen es auch, technologische Fehlentwicklungen zu vermeiden, also die Konzeption und Fertigung von Produkten, die der Markt nicht annimmt. Alle wesentlichen Strategien von SAF-HOLLAND sind mit Maßnahmenplänen und Fallback-Positionen unterlegt.

___ Personalrisiken

Im Personalbereich liegen die Risiken vorrangig im Verlust von Führungskräften und Wissensträgern in Schlüsselpositionen. Diesen Gefahren beugen wir mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Relevant sind auch Risiken, die durch Arbeitsniederlegungen entstehen könnten. Rund 40% unserer Mitarbeiter weltweit sind gewerkschaftlich organisiert. Um vorzubauen, setzen wir auf gute Kontakte zu unseren Betriebsräten und den Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, welche Arbeitsplätze sichern und die Wettbewerbssituation verbessern. In Nordamerika gelten ähnliche Vereinbarungen mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften.

__ Produktionsrisiken

Risiken, die sich aus Betriebsunterbrechungen oder Produktionsausfällen ergeben können, sind ausreichend versichert. Zudem existieren Ausfallpläne zur externen Beschaffung, um unsere Lieferfähigkeit auch in diesen Fällen aufrechterhalten zu können. Zusätzlich achtet SAF-HOLLAND darauf, dass die Komplexität der Produktionsprozesse in einer ausgewogenen Relation zu den Anforderungen steht. Diesem Ziel dienen auch mögliche Reduzierungen der Fertigungstiefe. Um Risiken aus Investitionen zu verringern, streben wir an, dass investierte Mittel in der Regel in einem Zeitraum von maximal drei Jahren einen Return on Investment leisten.

__ Qualitätsrisiken

SAF-HOLLAND fertigt nach hohen Qualitätsstandards. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Entwicklung eines Produkts und setzt sich in der Produktion konsequent fort. Die Wirksamkeit dieser Integration von Qualitäts- und Systemdenken wird seit 2012 mit einem Prozessmanagementsystem nachgewiesen. Sie wird zusätzlich bestätigt durch die Zertifizierung der europäischen Standorte der Business Units Trailer Systems und Aftermarket nach der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001. Das deutsche Werk der Business Unit Powered Vehicle Systems in Singen ist zusätzlich nach DIN ISO 14001 zertifiziert. Die Systemleistungsfähigkeit der Schweißtechnik wurde durch die Zertifizierung nach ISO 3834-2 nachgewiesen. Die übrigen Standorte der Business Unit Powered Vehicle Systems erfüllen die besonderen ISO/TS-16949-Anforderungen der Automobilindustrie. Garantiezusagen gegenüber unseren Kunden werden im Vorfeld abgesichert. Die Vorkehrungen umfassen dabei unter anderem entsprechende Testreihen oder Lieferantenzusagen. Austauschaktionen oder Rückrufe sind Ausnahmefälle. Betroffene Lieferanten werden dabei auch in Bezug auf die Übernahme der Kosten eingebunden. Zusätzlich verfügen wir über eine Rückrufversicherung und treffen eine ausreichende Vorsorge im Konzernabschluss.

__ Beschaffungsrisiken

In der Materialversorgung ergeben sich Risiken insbesondere aus der Entwicklung der Rohstoffmärkte sowie durch Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten. Zur Einschränkung dieser Risikopotenziale setzt SAF-HOLLAND in relevanten Feldern auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahresrahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Ein Teil unserer Kundenverträge ist an die Preisentwicklung von Stahlschrott gekoppelt oder mit entsprechenden Verhandlungsklauseln ausgestattet. Damit besteht hier die Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise mit Zeitverzögerung auszugleichen.

__ Risiken der technischen Entwicklung

Theoretisch ist es denkbar, dass wir Neuentwicklungen des allgemeinen technischen Fortschritts nicht in ausreichendem Maße erkennen und anwenden. Daraus entstehenden Risiken begegnen wir mit einem umfassenden Monitoring. Es deckt Fortentwicklungen ab, die unser Produktspektrum sowie die genutzten Materialien und Herstellungsverfahren betreffen.

__ Rechtliche und regulatorische Risiken

Im Markt für Lkw können sich gesetzliche Vorgaben auf das Nachfrageverhalten auswirken. Vor dem Inkrafttreten verschärfter Emissionsregelungen beispielsweise ziehen Kunden oftmals Fahrzeugkäufe zeitlich vor, um die Mehrkosten von abgasarmen Motoren zu vermeiden. Dies kann im Folgejahr zu einem entsprechenden Absatzrückgang führen. Um auf solche Schwankungen zeitnah reagieren zu können, verfolgen wir die regulatorischen Entwicklungen in unseren Ländermärkten. Zudem werden regelmäßig die Prognosen und Ist-Zahlen der Fahrzeugzulassung und -produktion ausgewertet. Risiken, die sich aufgrund gesetzlicher Regelungen wie der Produkthaftung ergeben, sind grundsätzlich versichert.

Rechtsstreitigkeiten und Verwaltungsverfahren werden von uns auf Einzelfallbasis geprüft. Wir bewerten die möglichen Ergebnisse anhand der uns vorliegenden Informationen und in Rücksprache mit unseren Rechtsanwälten und Steuerberatern. Soweit nach unserer Einschätzung eine Verpflichtung wahrscheinlich zu künftigen Mittelabflüssen führen wird, passivieren wir den Barwert der erwarteten Mittelabflüsse, soweit diese als verlässlich messbar betrachtet werden.

Rechtsstreitigkeiten sowie Steuerangelegenheiten werfen komplexe Fragen auf und sind mit zahlreichen Unwägbarkeiten und Schwierigkeiten verbunden, unter anderem aufgrund des Sachverhalts, der Umstände jedes einzelnen Falls und der Behörde, welche involviert ist.

__ Informationstechnische Risiken

Auf die Informationstechnik bezogene Risiken werden minimiert, indem wir bedarfsgerechte, leistungsfähige Strukturen vorhalten. Unser umfassendes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Produktionsstillstands aufgrund von IT-Ausfällen ist somit deutlich reduziert.

Umfassende IT-Vorhaben von hoher Priorität sichern wir zusätzlich ab, beispielsweise durch effizientes, transparentes Projektmanagement, die Einbeziehung des Top-Managements in den Lenkungsausschuss sowie den Einsatz erfahrener externer Berater. Da die großangelegte Harmonisierung unserer SAP-Systeme in Europa und Nordamerika im Berichtsjahr erfolgreich abgeschlossen wurde, sind die mit Projekten dieser Art verbundenen Risiken nicht eingetreten.

__ Finanzwirtschaftliche Risiken

Ausfallrisiken kontrollieren wir über präventiv durchgeführte Bonitätsprüfungen und ein entsprechendes Forderungsmanagement. Weltweit sind wesentliche Teile der Kundenforderungen über eine Warenkreditversicherung abgesichert. Darüber hinaus arbeiten wir mit so genannten Hauslimits.

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 grundsätzlich gering. Werden Währungsveränderungen über Finanzinstrumente abgesichert, dürfen die Finanzinstrumente selbst keinen unkalkulierbaren Einfluss auf die Ergebnis- und Vermögenslage des Unternehmens haben.

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.

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 werden 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.

Über finanzwirtschaftliche Risiken und das Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente nach IFRS 7 berichten wir auch im Anhang im Kapitel „Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement“.

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Für SAF-HOLLAND bieten sich zahlreiche Chancen, die über die nächsten Geschäftsjahre hinaus Bestand haben und das Wachstum des Konzerns langfristig fördern werden.

Chancen aus der globalen demografischen Entwicklung

Wesentliche Chancen für unser Unternehmen ergeben sich aus dem weltweiten Zuwachs der Bevölkerungszahlen. So erwarten die Vereinten Nationen, dass im Jahr 2050 rund 9,2 Mrd. Menschen auf der Erde leben, also fast ein Drittel mehr als heute. Infolge des starken Bevölkerungswachstums nehmen die Güterverkehrsleistungen international zu. Darüber hinaus zieht es immer mehr Menschen in die Städte. Dort lebt derzeit etwa jeder zweite Bürger. Bis 2050 wird sich die Anzahl der Stadtbewohner voraussichtlich auf gut zwei Drittel aller Menschen erhöhen. Da Lkw für Metropolen das wichtigste Warentransportmittel sind, kann SAF-HOLLAND auch von der weltweiten Urbanisierung profitieren.

Rasante Zunahme des Transportaufkommens

Mit dem Anstieg der Weltbevölkerung und der Globalisierung der Wirtschaft wird der Güterverkehr in den kommenden Jahren kräftig zunehmen. Für SAF-HOLLAND bietet dies vielversprechende Perspektiven. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostiziert bis zum Jahr 2050 – verglichen mit 2010 – mindestens eine Verdopplung der Frachtmengen. Je nach wirtschaftlichem Umfeld hält die Organisation sogar eine Steigerung auf nahezu das Vierfache für möglich.

Ein deutlich überdurchschnittliches Wachstum des Güteraufkommens sieht die OECD in aufstrebenden Ländern wie den BRIC-Staaten. Hier könnte sich das Volumen bis 2050 mehr als verfünffachen.

ENTWICKLUNG DES GLOBALEN TRANSPORTVOLUMENS



Quelle: OECD/International Transport Forum, Transport Outlook 2012

ENTWICKLUNG DES TRANSPORTVOLUMENS AUSSERHALB DER OECD



Quelle: OECD/International Transport Forum, Transport Outlook 2012

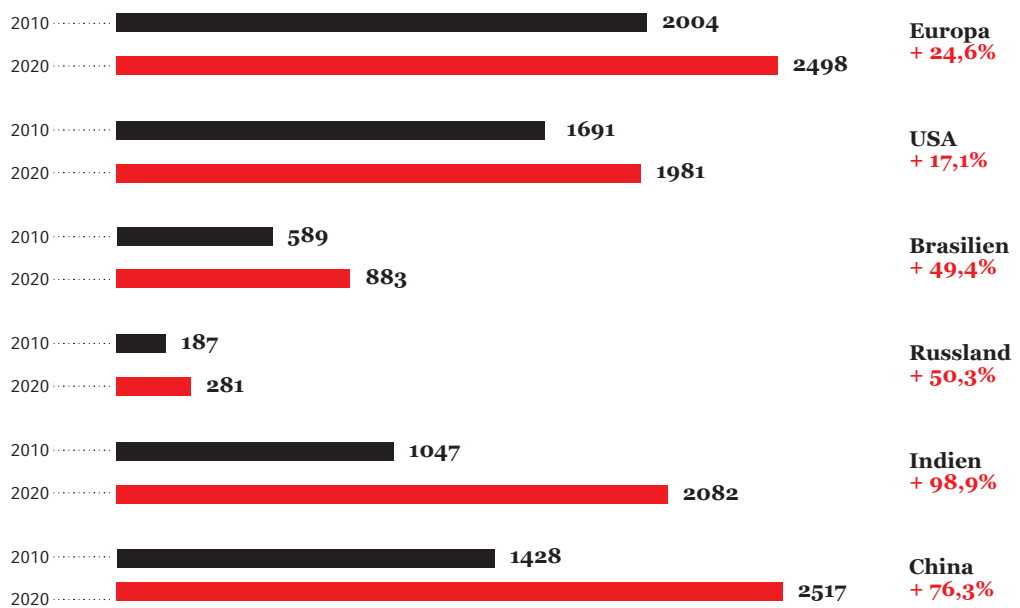
Trucks und Trailer bleiben wichtige Transportmittel

Innerhalb der internationalen Transportketten spielen Trucks und Trailer auch künftig eine wesentliche Rolle. So erwarten die Analysten des Beratungsunternehmens Frost & Sullivan, dass sich die Anzahl der weltweit pro Jahr verkauften mittelschweren und schweren Trucks bis zum Jahr 2022 – verglichen mit 2012 – um rund 70% auf 4,6 Mio. Fahrzeuge erhöhen wird.

Rund ein Viertel des Vertriebsvolumens soll dabei aus den Triade-Regionen Europa, USA und Japan stammen.

Hohe Wachstumsraten im Straßentransport werden zunächst insbesondere die Schwellenländer aufweisen, darunter auch die BRIC-Staaten. Mit seiner internationalen Präsenz und über die zunehmenden Aktivitäten in den aufstrebenden Nationen kann SAF-HOLLAND nachhaltig an dieser Entwicklung teilhaben.

PROGNOSE ZUM GLOBALEN GÜTERTRANSPORT AUF DER STRASSE BIS 2020 in Mrd. Tonnenkilometer



Quelle: Statista GmbH, Prognose zum weltweiten Gütertransport in den Jahren 2010 und 2020.

Ausbau der Infrastrukturen und Angleichung an etablierte Märkte

In den Schwellenmärkten besteht derzeit noch vorwiegend Bedarf an einfachen, robusten sowie kostengünstigen Lkw und Aufliegern. Mit zunehmendem Wohlstand und verbesserten Straßennetzen wächst jedoch das Interesse an hochwertigeren Fahrzeugen. Für SAF-HOLLAND ergeben sich daraus gute Ansatzpunkte für einen qualitativen und margensteigernden Ausbau der Geschäfte vor Ort. Dabei schreitet der technologische Aufstieg dieser Märkte zügig voran. Das Institut für Automobilwirtschaft erwartet beispielsweise, dass schon 2020 in Russland etwa 80% der Lkw als moderne oder Premiumfahrzeuge einzustufen sind – eine Steigerung um rund 50 Prozentpunkte gegenüber 2010. Für China wird dem Anteil gehobener Fahrzeuge am Gesamtbestand im gleichen Zeitraum ein Zuwachs von 18% auf 45% prognostiziert.

Leistungsspezifische Chancen: Präsenz und Marktposition

SAF-HOLLAND ist gut gerüstet, um die sich bietenden Chancen im weltweit wachsenden Nutzfahrzeugmarkt optimal zu nutzen. Entscheidende Vorteile sind die starke Präsenz in etablierten wie aufstrebenden Märkten sowie die Position als international anerkannter Technologie- und Qualitätsführer. Das Angebot unserer Komponenten, Systeme und Dienstleistungen haben wir dabei stets auf die maßgeblichen Kriterien der Hersteller und Endnutzer ausgerichtet.

Bei Kunden in Europa und Nordamerika profitiert SAF-HOLLAND insbesondere von dem hohen Renommee, das unser Unternehmen als Innovationsführer und Premiumanbieter besitzt. In aufstrebenden Ländern beliefern wir Hersteller und Endkunden zunächst mit Produktkomponenten, die zielgerichtet auf den aktuellen regionalen Bedarf abgestimmt sind. Mit qualitativer Weiterentwicklung dieser Märkte realisieren wir dann im nächsten Schritt per Technologietransfer die Überleitung zu höherwertigen Systemen.

___ Stärken des Aftermarketgeschäfts

Hohes Chancenpotenzial bietet zudem die Kombination des sich wechselseitig beflügelnden Erstausrüstungs- und Aftermarketgeschäfts von SAF-HOLLAND. Dabei ist das weltweite Netzwerk an Ersatzteil- und Servicestationen ein Vorteil, der Wettbewerbern den Eintritt in unseren Markt erheblich erschwert. Weiterer Vorteil: Durch die Zweitmarke „Sauer Quality Parts“ können wir Trucks und Trailer über deren gesamten Lebenszyklus mit marktgerechten Ersatzteilen versorgen. Diese Marke eröffnet uns in Schwellenländern zusätzliche Absatzpotenziale und sorgt zugleich für frühzeitige Positionierung in den vielversprechenden Zukunftsmärkten.

Marktvorteile durch restriktivere Umwelt- und Sicherheitsvorgaben

Im Hinblick auf eine umweltfreundlichere Gestaltung des Straßengüterverkehrs verschärfen zahlreiche Länder die Anforderungen an Emissionswerte und Kraftstoffverbrauch. Die internationalen Initiativen zur Ressourcenschonung und zum Klimaschutz sind für SAF-HOLLAND vorteilhaft, denn unsere gewichtsoptimierten Komponenten tragen zur Reduktion des Kraftstoffbedarfs bei und sorgen somit auch für niedrigere Emissionen. Beides entspricht ganz den Wünschen der Flottenkunden, die auf diese Weise nicht nur Nachhaltigkeit sicherstellen, sondern auch ihre Kosten reduzieren. Zunehmend strenger gestaltet werden auch die Sicherheitsvorgaben. Dies fördert ebenfalls das Interesse an unseren Lösungen, die mit stetig weiter vorangetriebenen Technologien seit jeher auf höchstmögliche Sicherheit ausgelegt sind.

NACHTRAGSBERICHT

Im Januar 2014 wurde die Akquisition der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. (Corpco) abgeschlossen und der Kaufpreis gezahlt. Weitere Informationen zum Erwerb von Corpco auf Seite 62.

Chancen- und Risikobericht
Nachtragsbericht
Prognosebericht

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Beschleunigter Anstieg des globalen Bruttoinlandsprodukts

Das IfW erwartet für die Zukunft ein deutlich höheres Weltwirtschaftswachstum. Voraussetzung dafür ist, dass die Geldpolitik der Zentralbanken weiterhin relativ expansiv ausgerichtet ist, die Wechselkurse konstant bleiben und der Ölpreis nicht übermäßig steigt. Im laufenden Jahr wäre dann ein Anstieg der Weltproduktion um 3,7% möglich und in 2015 ein Anstieg um 4,0%. Deutlich beleben dürfte sich auch der Welthandel, der nach Ansicht des Instituts 2014 mit einer Wachstumsrate von 4,5% und in 2015 mit 5,5% zulegen dürfte.

__ Europa: Konjunktur wieder im Aufwärtstrend

In Europa hat sich das Vertrauen in die Währungsunion nach Ansicht des IfW gefestigt. Gleichzeitig zeigen die Strukturanpassungen Wirkung, so dass die expansive Geldpolitik zunehmend zu Erfolgen führt. In diesem Umfeld wird sich die Binnennachfrage voraussichtlich verstärken. Fördernde Impulse sind zusätzlich vom anziehenden Außenhandel zu erwarten. Die wirtschaftlichen Aktivitäten werden somit vermutlich weiter an Schwung gewinnen und Unternehmen ihre Investitionstätigkeit ausweiten. Sowohl der Europäischen Union als auch dem Euroraum prognostiziert das Institut für 2014 eine konjunkturelle Aufwärtsentwicklung, die sich 2015 noch verstärken dürfte.

__ Nordamerika: Günstigere Rahmenbedingungen in den USA

In den USA haben sich die mit der Konsolidierung des Staatshaushalts verknüpften Unsicherheiten abgeschwächt. Die im vierten Quartal 2013 erzielten Einigungen brachten Erleichterungen bei den automatischen Budgetkürzungen. Gleichzeitig verbesserten sich die Aussichten, dass auch in Bezug auf die Anhebung der Schuldenobergrenze eine längerfristig tragfähige Lösung zustande kommt. In Kombination mit der bereits gesunkenen Verschuldung der privaten Haushalte sind damit deutlich günstigere wirtschaftliche Rahmenbedingungen gegeben. Daher rechnet das IfW in den Vereinigten Staaten mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 2,3% in diesem und 3,0% im kommenden Jahr.

__ BRIC-Länder: Nachfrage aus Industrienationen sorgt für Impulse

Von der konjunkturellen Erholung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften werden auch die Schwellenländer profitieren. In den meisten BRIC-Staaten dürften sich die konjunkturellen Zuwachsraten somit im laufenden und im nächsten Jahr vergrößern. Das stärkste Wirtschaftswachstum wird erneut für China erwartet, wo die Produktion laut IfW in 2014 voraussichtlich um 7,5% und in 2015 um 7,0% zunimmt. Der Trend zu einer langsamen Abschwächung setzt sich damit zwar fort, doch liegen die Zuwachsraten nach wie vor deutlich über denen der Weltwirtschaft. Darüber hinaus hat die chinesische Regierung Reformvorhaben verabschiedet, die mittelfristig ein solides Wachstum stützen.

PROGNOSTIZIERTE KONJUNKTURENTWICKLUNG IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2014	2015
Europäische Union	1,2%	1,8%
Euroraum	0,9%	1,6%
Deutschland	1,7%	2,5%
Vereinigte Staaten	2,3%	3,0%
Brasilien	3,5%	4,5%
Russland	2,0%	2,5%
Indien	5,0%	5,0%
China	7,5%	7,0%

Branchenkonjunktur: Weltmarkt weiter auf Wachstumskurs

Der sich international verstärkende Straßengüterverkehr schafft gute Perspektiven für den Truck- und Trailermarkt. Darüber hinaus erwarten Branchenexperten für Europa und Nordamerika weiterhin Impulse aus dem drängender werdenden Nachholbedarf der über Jahre zurückgestellten Investitionen in eine nachhaltige Modernisierung der Flotten. Die Marktanalysten von IHS Automotive rechnen bei mittleren und schweren Nutzfahrzeugen mit einem Anstieg der weltweiten Produktion auf 3,8 Mio. Einheiten in 2014. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von 7,5%. Das Jahr darauf soll die Produktion um 6,4% auf dann 4,0 Mio. Einheiten zulegen.

__ Vorzieheffekte bremsen Lkw-Markt in Europa

In Europa wird insbesondere während der ersten Monate des laufenden Jahres eine schwächere Marktentwicklung bei Trucks mit einem Fahrzeuggewicht von über 6 Tonnen erwartet. Für das Gesamtjahr 2014 gehen die Analysten von LMC Automotive demzufolge von einem Rückgang um 3,5% gegenüber dem Vorjahr aus. Wesentliche Gründe seien neben dem nach wie vor schwachen wirtschaftlichen Hintergrund vor allem Vorzieheffekte aufgrund der seit Anfang 2014 gültigen strengeren Euro-6-Emissionsvorschriften. Diese hätten 2013 europaweit zu vorgezogenen Käufen von etwa 20.000 Einheiten geführt. Eine wieder deutlich positivere Absatzentwicklung prognostizieren die Analysten für 2015.

__ Nordamerikanischer Markt zieht erneut an

In Nordamerika wird der Markt voraussichtlich 2014 wieder Fahrt aufnehmen. Bezogen auf das Trailersegment rechnet ACT mit einem Anstieg der Produktionszahlen um 1,3% in diesem und 0,2% im kommenden Jahr. Die Fertigung von Trucks der Klasse 8 soll im laufenden Jahr verglichen mit 2013 um 11,0% zulegen. Für 2015 wird ein Wachstum um 5,5% vorausgesagt. Die Orderzahlen sind bereits kräftig gestiegen. So wurden im Dezember 2013 mehr als 30.000 Trucks der Klasse 8 bestellt. Gegenüber dem Vormonat entspricht dies einem Plus von rund 50%. Dass der nordamerikanische Markt nach wie vor enormen Nachholbedarf hat, zeigt sich unter anderem beim hohen Durchschnittsalter der Flotten: Die Trucks der Klasse 8 sind derzeit im Durchschnitt zehn Jahre alt – und die Trailer sogar noch älter.

__ BRIC-Länder mit Tendenzen zu hochwertigeren Fahrzeugen

Für die BRIC-Länder sieht das Beratungsunternehmen L.E.K. Consulting insgesamt bis 2017 durchschnittliche jährliche Produktionszuwachsrate von 10% bei Trucks und 6% bei Trailern. In Brasilien erwarten die Analysten von Roland Berger bei Trucks über 6 Tonnen in 2014 ein Wachstum auf mindestens 151.000 Einheiten und für 2015 eine Zunahme auf bis zu 169.000 Einheiten. Der russische Markt für schwere Lkw wird sich 2014 voraussichtlich auf dem Vorjahresniveau bewegen oder leicht wachsen. In Indien bereitet die Regierung dem Branchenverband SIAM zufolge ein Programm zur Ankurbelung des Marktes vor. Es soll bei Rückgabe von mindestens 15 Jahre alten Trucks oder Bussen den Kauf eines Neufahrzeugs fördern. Ein Programm zur Absatzförderung bei Bussen ist laut SIAM bereits verabschiedet. So sollen 2014 über landesweite Großaufträge rund 10.000 neue Busse auf die indischen Straßen gebracht werden. China dürfte als der stückzahlmäßig weltweit führende Nutzfahrzeugmarkt seinen Aufschwung beschleunigt fortsetzen. Dabei sollte auch hier die wachsende Nachfrage nach hochwertigen Fahrzeugen zur Dynamisierung beitragen. Das Beratungsunternehmen Alix-Partners erwartet, dass 2014 landesweit rund 9% mehr Trucks als im Vorjahr verkauft werden und 2016 die Absatzmarke von 1,2 Mio. Trucks in China erreicht sein wird.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG VON SAF-HOLLAND

Wachstumsstrategie wird fortgesetzt

SAF-HOLLAND verfügt über eine gute Position, um vom künftigen Wachstum der Nutzfahrzeugmärkte profitieren zu können. Mit dem Ziel, die Marktanteile sowohl in den etablierten Kernmärkten als auch in aussichtsreichen aufstrebenden Nationen zu erhöhen, konzentrieren wir uns auf drei Wachstumsfelder: den nordamerikanischen Trailermarkt, das weltweite Aftermarketgeschäft und die aufstrebenden BRIC-Staaten. In der Geschäftspolitik sind keine Änderungen geplant.

— Ausbau des Trailergeschäfts in Nordamerika

In Nordamerika wollen wir unseren Marktanteil mit Anhängerachsen und Fahrwerksystemen mittelfristig auf etwa 30% verdoppeln. Bei der Erreichung dieses Ziels kann SAF-HOLLAND auf eine Reihe herausragender Stärken aufbauen. So bieten wir in Nordamerika für Trailer eine vollständige Produktpalette an Federungssystemen, die nunmehr auch durchgängig mit unternehmenseigenen Achsen ausgestattet sind. Mit dem Ausbau der Produktion vor Ort wurden 2013 die Kapazitäten zur Achsfertigung verdoppelt. Die neuen Kontingente können jetzt schrittweise ausgelastet werden, was uns zusätzliche Potenziale eröffnet.

— Forciertes Service- und Ersatzteilgeschäft

Der Anteil der weitgehend konjunkturunabhängigen Business Unit Aftermarkt am Konzernumsatz soll auf 30% vergrößert werden. Einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum des Aftermarketgeschäfts leistet die stetig größer werdende installierte Basis aus dem Erstausrüstermarkt. Zusätzlich forcieren wir das Geschäft über die kontinuierliche Erweiterung des Netzes an Servicestationen und unser verstärktes weltweites Engagement. Durch den Ausbau der Präsenz in Mittel- und Südamerika im vergangenen Geschäftsjahr und die für Anfang 2014 anstehende Eröffnung eines Parts Distribution Center für den südostasiatischen Raum wurden hier entscheidende Fortschritte gemacht.

— Zunehmender Umsatzanteil der BRIC-Länder

In den aufstrebenden Nationen führt der wirtschaftliche Aufschwung zu einem kräftigen Anstieg des Transportvolumens und zu wachsender Nachfrage bei Trucks und Trailern. Den außerhalb unserer Kernmärkte generierten Umsatz wollen wir bis Ende 2015 auf einen Umsatzanteil von rund 10% des Konzernumsatzes erhöhen. Im Fokus der Ausweitung stehen die BRIC-Staaten. Die Marktdurchdringung erfolgt dabei über regional angepasste Aktivitäten und Produkte, die speziell auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt sind. Mit dem qualitativen Aufschwung der Ländermärkte erfolgt dann die Überleitung zu hochwertigen Komponenten.

Corpco-Akquisition verstärkt Geschäft mit Busfederungen

Mit dem 2013 vereinbarten und Anfang 2014 vollzogenen Erwerb von Corpco engagiert sich SAF-HOLLAND künftig stärker als bisher im Markt für Luftfederungen bei Bussen. Über Corpco wollen wir den chinesischen Markt beliefern, aber auch unsere bereits seit längerem bestehenden indischen Aktivitäten im Bussegment vorantreiben. Ziel ist, insbesondere die aufstrebenden asiatischen Länder zu beliefern. Deren Märkte verzeichnen hohe Zuwachsraten. So wurden CAAM zufolge 2013 in China 558.900 neue Busse verkauft – ein Zuwachs um 10,2% gegenüber dem Vorjahr. In Indien erwartet SIAM für 2014 landesweite Großaufträge, da allein über ein entsprechendes Regierungsprogramm rund 10.000 neue Busse auf die indischen Straßen gebracht werden sollen.

Neben der Erschließung zusätzlicher Absatzpotenziale ermöglicht das verstärkte Engagement im Bussegment auch eine weitere Diversifizierung unserer Aktivitäten. Damit wird die Unabhängigkeit von SAF-HOLLAND von der Entwicklung einzelner regionaler oder Branchenmärkte weiter erhöht. Mehr zur Akquisition von Corpco auf Seite 62.

Künftige Produkte: Innovationen für Flottenkunden

Flottenbetreiber und Spediteure legen großen Wert darauf, über geringen Treibstoffverbrauch, umfassendere Zuladungen sowie reduzierte Wartungsintervalle und -kosten ihre Ertragslage zu optimieren. Den Mittelpunkt unserer Produktentwicklungen bilden daher weiterhin Innovationen, mit denen sich Gewicht und Wartungskosten der Fahrzeuge reduzieren lassen. Diese Ausrichtung entspricht zugleich dem wachsenden Kundeninteresse an Lösungen für mehr Nachhaltigkeit im Gütertransport. Im Vordergrund unserer Produkt- und Dienstleistungsaktivitäten stehen darüber hinaus auch künftig Adaptionen für lokale Märkte und das Erschließen von Absatzpotenzialen durch Technologietransfer.

Investitionen in Produktion und Montage

Wir werden weiterhin in die Harmonisierung der IT-Strukturen investieren. Dies jedoch nicht mehr in dem hohen Maße wie bisher, da wesentliche Projektetappen 2013 abgeschlossen wurden. Darüber hinaus arbeiten wir weiter an der Optimierung der Fertigungskapazitäten weltweit. Ein wesentlicher neuer Investitionsschwerpunkt ist der Ausbau unserer Geschäftstätigkeit in Dubai. Über den bereits bestehenden Ersatzteilhandel hinaus sollen in Dubai Montagekapazitäten entstehen, die von den Business Units Trailer Systems und Powered Vehicle Systems genutzt werden. Hierfür wollen wir noch in 2014 durch die Investition in eine neue Lager- und Produktionshalle die notwendigen Voraussetzungen schaffen. Von Dubai aus bearbeiten wir sowohl den Nahen und Mittleren Osten als auch Nord- und Zentralafrika.

Programm zur Ertragssteigerung bei Trailer Systems

Ein wichtiges Projekt im laufenden wie auch im folgenden Geschäftsjahr ist die Umsetzung des 2013 verabschiedeten Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems. Es soll die bereinigte EBIT-Marge des Geschäftsbereichs bis Ende 2015 auf rund 6% verbessern. Weitere Details zum Maßnahmenpaket auf Seite 62 f.

GESAMTAUSSAGE ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

SAF-HOLLAND ist für seinen weiteren Wachstumskurs in den globalen Nutzfahrzeugmärkten gut gerüstet. Wesentliche Stärken unseres Konzerns sind das hohe technologische Know-how, die modular aufgebaute Palette an Qualitätsprodukten und das umfassende Netz an Ersatzteil- und Servicestationen.

In Nordamerika erwarten wir eine im Vergleich zu 2013 stärkere Geschäftsentwicklung. Hierfür spricht, dass der Nachholbedarf amerikanischer Flottenkunden noch nicht vollständig gedeckt ist. Auch in Europa sind Neuanschaffungen von Trucks und Trailern überfällig. Angesichts des massiv steigenden Durchschnittsalters der Flotten muss in neue Trucks und Trailer investiert werden, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und hohe Wartungskosten zu vermeiden. Der Anstieg des europäischen Truckmarktes in den letzten Monaten des vergangenen Geschäftsjahres lässt auf Vorzieheffekte in Zusammenhang mit der Euro-6-Norm schließen. Dies könnte den Absatz im laufenden Jahr zunächst dämpfen. Auf unsere Geschäftsentwicklung in Europa würde sich dies jedoch nur wenig auswirken, da wir hier vorrangig im Trailerbereich tätig sind.

Vor dem Hintergrund der positiven gesamtwirtschaftlichen Erwartungen in Europa mit der langsamen Besserung der europäischen Staatsschuldenkrise sowie der Verbesserung der Branchenindikatoren für Nordamerika und Europa erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung für das Jahr 2014. Hierzu trägt auch die Beilegung der Haushaltskrise in den USA Anfang 2014 bei.

Daher streben wir für das Geschäftsjahr 2014 einen Umsatz zwischen 920 und 945 Mio. Euro an. Darüber hinaus erwarten wir ein bereinigtes EBIT von rund 70 Mio. Euro bei steigender bereinigter EBIT-Marge. An der auf dem Capital Markets Day am 10. Dezember 2013 vorgestellten mittelfristigen Zielsetzung von 980 Mio. Euro bis 1,035 Mrd. Euro Umsatz bei einer bereinigten EBIT-Marge von 9 bis 10% in 2015 halten wir fest.

Treiber für eine gute Kostenbilanz

SYNONYM FÜR INNOVATION

Schon mehrfach ist es SAF-HOLLAND gelungen, Komponenten und Systeme zu konzipieren, die über Jahre hinweg Standards setzen. Seine Technologie- und Innovationsführerschaft nutzt das Unternehmen, um für Speditionen und Flottenbetreiber Vorteile zu erschließen. Dies stärkt die Position von SAF-HOLLAND in den etablierten Nutzfahrzeugmärkten und fördert zugleich die Erschließung neuer Absatzregionen weltweit.

Im Zentrum der Innovationen von SAF-HOLLAND stehen Lösungen zur Gewichtsreduktion von Fahrzeugkomponenten und Neuerungen mit dem Ziel einer höheren Fahrzeugverfügbarkeit. Denn leichte Fahrzeuge können mehr zuladen. Und Trucks und Trailer, die selten in der Werkstatt stehen, leisten das, wofür sie gebaut wurden: Güter zu transportieren und Geld zu verdienen. Beides ist ganz im Sinne der Endkunden, insbesondere, wenn es zudem auf Nachhaltigkeit ankommt – wie bei der Firmenflotte des amerikanischen Transportunternehmens NTB Inc.



nachhaltige

TRANSPORT-EFFIZIENZ

»Unser Ziel ist es, durch hohe Servicequalität dauerhafte, langanhaltende Kundenbeziehungen aufzubauen.«

Innovation +
Technologie

NTB Inc.

Grand Rapids,
USA

Eine Voraussetzung für Erfolg in allen Lebensbereichen ist für uns, dass Kundenbedürfnisse erkannt und kosteneffiziente Lösungen bereitgestellt werden.

Henry Schwarz,
CEO/President NTB Inc.

SYNONYM FÜR INNOVATION

Schon mehrfach ist es SAF-HOLLAND gelungen, Komponenten und Systeme zu konzipieren, die über Jahre hinweg Standards setzen. Seine Technologie- und Innovationsführerschaft nutzt das Unternehmen, um für Speditionen und Flottenbetreiber Vorteile zu erschließen. Dies stärkt die Position von SAF-HOLLAND in den etablierten Nutzfahrzeugmärkten und fördert zugleich die Erschließung neuer Absatzregionen weltweit.

Technologischer Vorsprung. Die Geschichte von NTB reicht zurück bis in das Jahr 1974. Der damalige Firmengründer Dan Koster hatte die große Leidenschaft für Trucks von seinem Vater übernommen und sammelte schon als Sechzehnjähriger seine ersten Fahrerfahrungen am Steuer eines Lkw. Heute zählt NTB zu den erfolgreichsten Transportunternehmen im Mittleren Westen der USA und setzt dabei insbesondere auch auf technologischen Vorsprung. Firmensitz ist die Stadt Grand Rapids im nordamerikanischen Michigan. Zusätzliche Standorte oder Stützpunkte befinden sich in den Bundesstaaten Illinois, Indiana, Kentucky, Michigan, Ohio und Wisconsin. Es ist das Ziel des Unternehmens, durch seinen Service für Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre das beste regionale Transportunternehmen zu sein.





nachhaltige

TRANSPORT- EFFIZIENZ

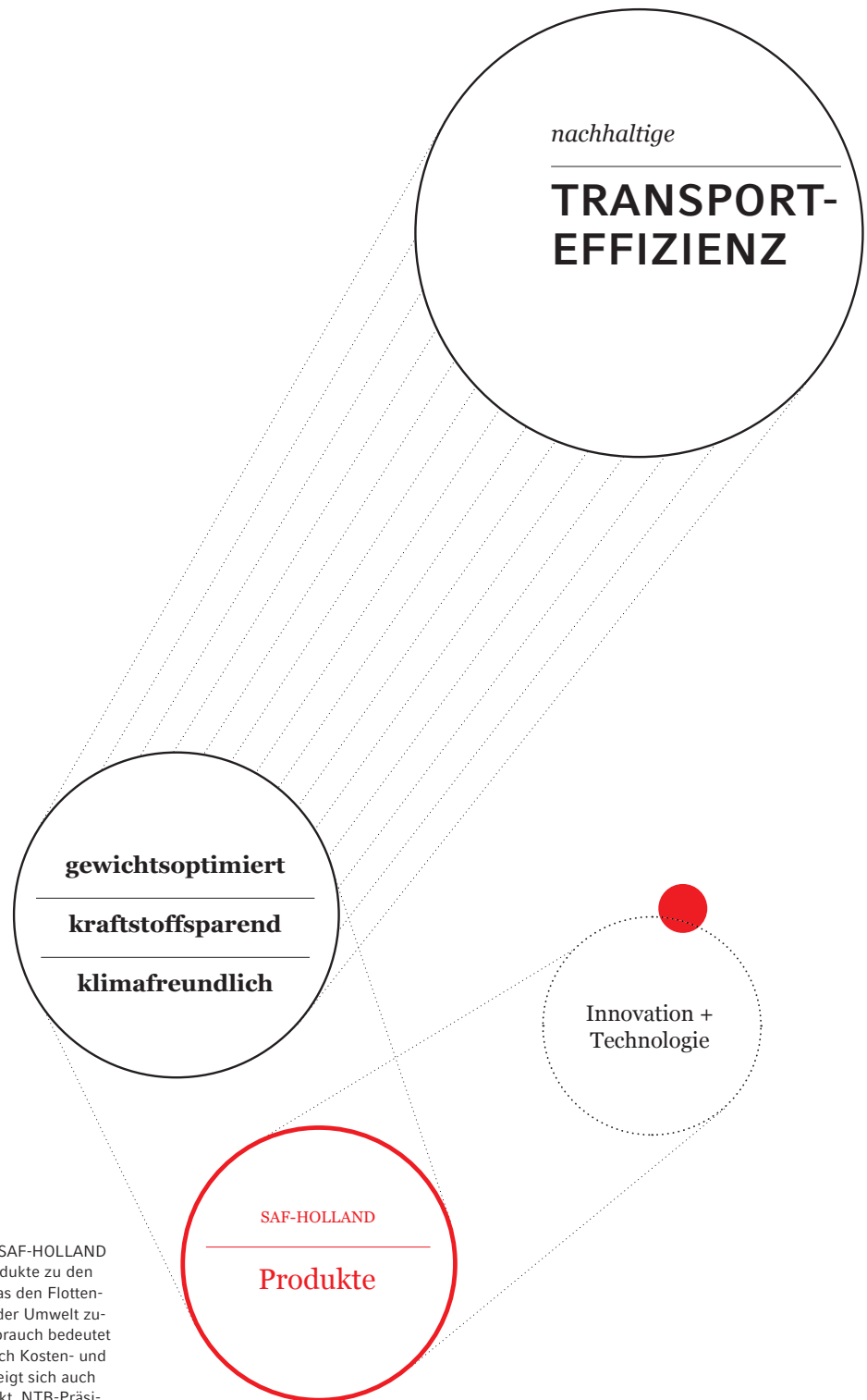
**Innovation +
Technologie**

NTB verfügt über einen Fuhrpark mit rund 235 Trucks und über 830 Trailern. Um verändertem Kundenbedarf flexibel und schnell gerecht zu werden, setzt das Unternehmen auf innovative Systemintegrationslösungen. Schwerpunkt ist die weitgehende Automatisierung der Geschäftsabläufe in Logistik, Disposition, Kommunikation, Wartung und Rechnungswesen. Ebenfalls großen Wert legt das Transportunternehmen auf Nachhaltigkeit und hohe Umweltstandards. So gehört NTB unter anderem der SmartWay Transport Partnership an, einer Umweltinitiative der US Environmental Protection Agency und der Logistikbranche.

SYNONYM FÜR INNOVATION

Schon mehrfach ist es SAF-HOLLAND gelungen, Komponenten und Systeme zu konzipieren, die über Jahre hinweg Standards setzen. Seine Technologie- und Innovationsführerschaft nutzt das Unternehmen, um für Speditionen und Flottenbetreiber Vorteile zu erschließen. Dies stärkt die Position von SAF-HOLLAND in den etablierten Nutzfahrzeugmärkten und fördert zugleich die Erschließung neuer Absatzregionen weltweit.





Nachhaltige Transporteffizienz. SAF-HOLLAND ist bekannt dafür, dass seine Produkte zu den leichtesten im Markt gehören. Was den Flottenkunden gefällt, kommt ebenfalls der Umwelt zugute, denn weniger Kraftstoffverbrauch bedeutet geringere CO₂-Belastung. Dass sich Kosten- und Umweltvorteile ideal ergänzen, zeigt sich auch im amerikanischen Transportmarkt. NTB-Präsident Henry Schwarz: „Der Effekt durch die Gewichtsreduzierung ist enorm. Ein niedrigeres Fahrzeuggewicht erfordert weniger Energie zur Güterbeförderung oder es ermöglicht den Transport von mehr Wirtschaftsgütern bei gleichem Energieaufwand.“

»Meiner Meinung nach hat
SAF-HOLLAND technische Lösungen
entwickelt, die **unseren**
Erwartungen am
besten entsprechen.«



Bedarfsgerechte Lösungen entwickelt

NTB Inc. konzentriert sich seit 40 Jahren auf qualitativ hochwertige Leistungen für Kunden in den USA. Langjährig erfolgreich ist auch die Partnerschaft mit SAF-HOLLAND. Henry Schwarz, Geschäftsführer von NTB, schildert die Bedeutung innovativer Produkte und technologischer Lösungen.

NTB legt Wert auf fortschrittliche Technologien. Gilt dies auch im Hinblick auf die in Trucks und Trailer eingebauten Komponenten?

Ein Teilsystem muss nicht nur funktional und kostengünstig sein. Es ist auch absolut erforderlich, dass es leicht und harmonisch in die Gesamtlösung eingepasst werden kann. Aus meiner Sicht ist daher die Entwicklung von Systemen und deren Integration in den kompletten Ablauf von größter Bedeutung. Was SAF-HOLLAND zu einem hervorragenden Geschäftspartner macht, ist das Bestreben, die Aufgaben und Ziele der Kunden zu verstehen, zu bewerten und Lösungen zu entwickeln, die diesem Bedarf entsprechen.

Sicherheitsaspekte sind im modernen Flottenmanagement von wesentlicher Bedeutung. Können innovative Fahrzeugkomponenten zu höheren Sicherheitsstandards beitragen?

Unbedingt! Lassen Sie mich ein Beispiel nennen. Es entstand einmal eine kritische Situation, in der auf der Fahrbahn eines unserer Fahrzeuge plötzlich von einem Auto gekreuzt wurde. Normalerweise gab es für unseren Fahrer keine Möglichkeit, einen Unfall zu verhindern. Wir hatten uns aber für die innovative bremswegverkürzende Scheibenbremstechnologie entschieden. Aufgrund dieses Systems ließ sich der Zusammenstoß mit diesem Wagen vermeiden, in dem mehrere Personen saßen. Hätte unser Fahrzeug lediglich Standardbremsen gehabt, wäre ein möglicherweise folgenreicherer Unfall kaum zu verhindern gewesen.

NTB setzt sich für mehr Nachhaltigkeit im Warentransport ein und ist Mitglied der SmartWay Transport Partnership. Bringen moderne Technologien Vorteile für die Umwelt?

Bei der Beurteilung von Systemen achten wir immer auch darauf, dass Umweltbelastungen möglichst vermieden werden. So tragen innovative Luftfederungssysteme dazu bei, den Rollwiderstand und Gummiabrieb der Räder zu reduzieren, was zugleich die Lebensdauer der Reifen verlängert. Zusätzlich wird Kraftstoff gespart. Dies schont die natürlichen Ressourcen und verringert Abgasbelastungen der Luft. Und nicht zuletzt kommt es mit modernen Federungssystemen seltener zu Frachtschäden. Ein weiterer Bereich, der selten in den Nachhaltigkeitsdiskussionen angesprochen wird, sind die ergonomischen Verbesserungen durch moderne Technologien. Die Systeme verbessern die Arbeitsplatzqualität im Cockpit, wirken einer Ermüdung des Fahrers entgegen und schaffen Sicherheitsvorteile.



.....
NTB überzeugt im Markt durch hohe Zuverlässigkeit und Zulieferfreue. Die Flotte des US-amerikanischen Transportunternehmens ist mit Sattelkupplungen sowie Achs- und Fahrwerksystemen von SAF-HOLLAND ausgestattet.

Innovationen schaffen Renommee

Produkte, die einen Markt prägen, werden manchmal zum Synonym für die gesamte Produktgruppe. So auch bei SAF-HOLLAND, denn in Nordamerika heißen Sattelkupplungen jeder Art oft einfach „The Holland“. Dahinter steht eine lange Tradition, aber auch eine Innovationskraft, die herausragende Kundenvorteile ermöglicht und SAF-HOLLAND als Lösungsanbieter von hochspezifischen Systemen positioniert.

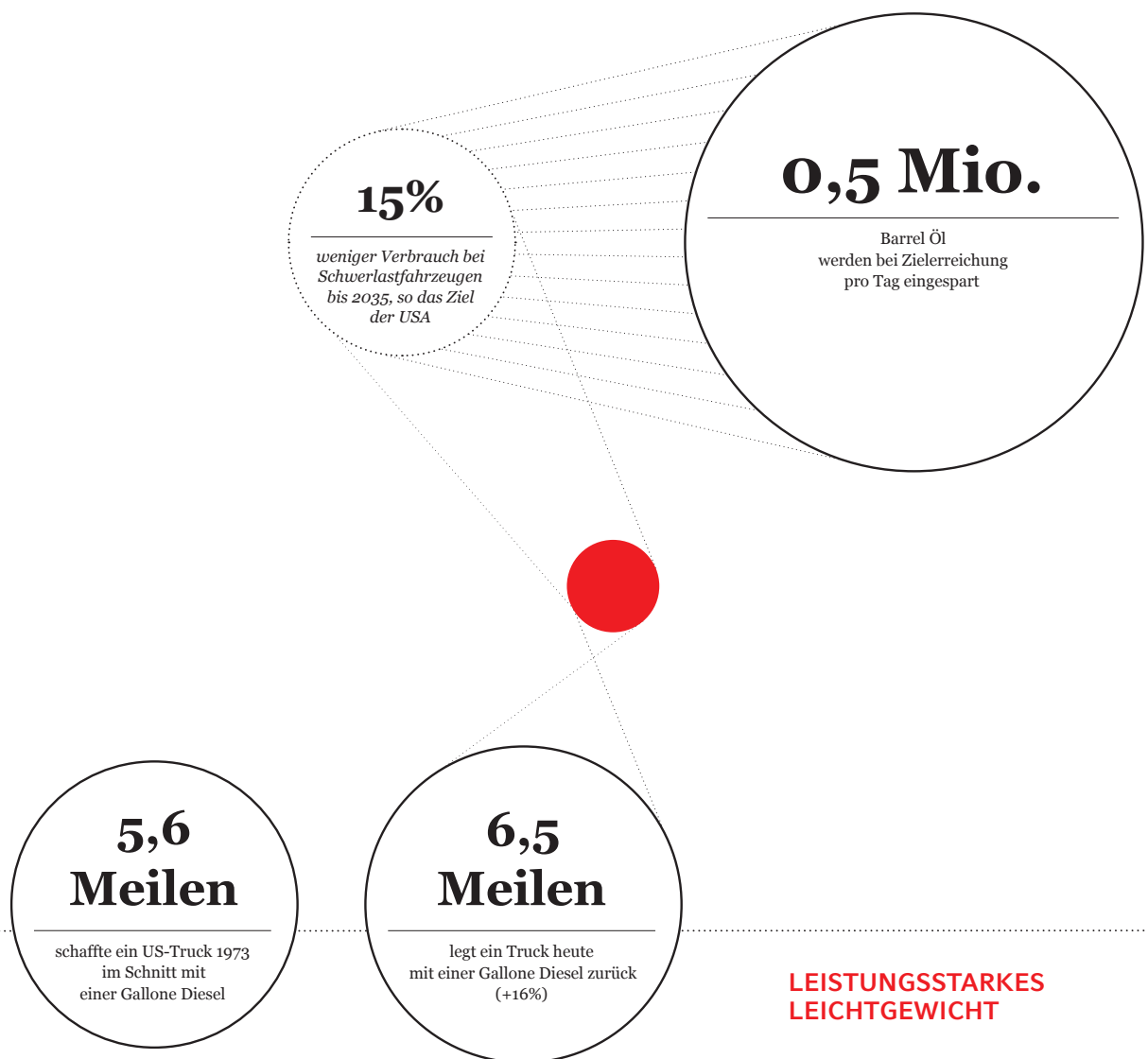
Schon seit den frühen 1930er Jahren bietet das Unternehmen Sattelkupplungen für den nordamerikanischen Markt, seit 1950 als Branchenführer. Für die Spitzenposition gibt es viele Gründe. So haben die Sattelkupplungen von SAF-HOLLAND den Ruf, besonders hochwertig, langlebig und effizient zu sein. Zudem bietet das Unternehmen die umfangreichste Produktpalette und überzeugt durch weltweite Branchenrekorde – darunter die einzige Sattelkupplung aus Aluminium, die leichteste Sattelkupplung für Standardanwendungen und die einzige No-Lube-Sattelkupplung. Für SAF-HOLLAND sind diese Erfolge Verpflichtung und Ansporn zugleich. So wird weiterhin mit Nachdruck an Innovationen gearbeitet, die Standards setzen.

Das ideale Forum für Neuheiten ist die Mid-America Trucking Show (MATS), die wichtigste Nutzfahrzeugmesse Nordamerikas. Im Mittelpunkt der diesjährigen Präsentation von SAF-HOLLAND: abermals Neuheiten, die insbesondere der Gewichtsoptimierung Vorschub leisten und die Kraftstoffeffizienz erhöhen. Um den Verbrauch und die Emissionen zu reduzieren, wurden in den USA neue Regelungen für Schwerlastfahrzeuge erlassen. Sie betreffen zunächst die Modelljahre 2014 bis 2018 und sollen den Verbrauch bis 2035 um 15% reduzieren. Die ambitionierten Vorgaben fordern neue Ideen und rücken zunehmend auch die Räder und deren Rollwiderstand ins Visier.

Schon 2013 hat SAF-HOLLAND für Trailer sein einzigartiges Achs- und Fahrwerksystem CBX40 mit Auto-PosiLift®-Technologie auf den Markt gebracht. Über eine elektronische Steuereinheit erkennt das System, ob eine Achse ausreicht, um die Ladung zu transportieren. Ist dies der Fall, wird die vordere Tandemachsen angehoben. Jetzt geht man noch einen Schritt weiter. So ist das System nun auch mit einer neuen Version der unternehmenseigenen Weltklasse-Scheibenbremse INTEGRAL erhältlich. Für Flottenkunden erschließt die richtungweisende CBX40 erhebliche Vorteile, nicht nur bei der Kraftstoffeffizienz, sondern ebenso in Bezug auf eine längere Lebensdauer der Reifen sowie weniger Verschleiß am Fahrwerk und den Achsteilen.

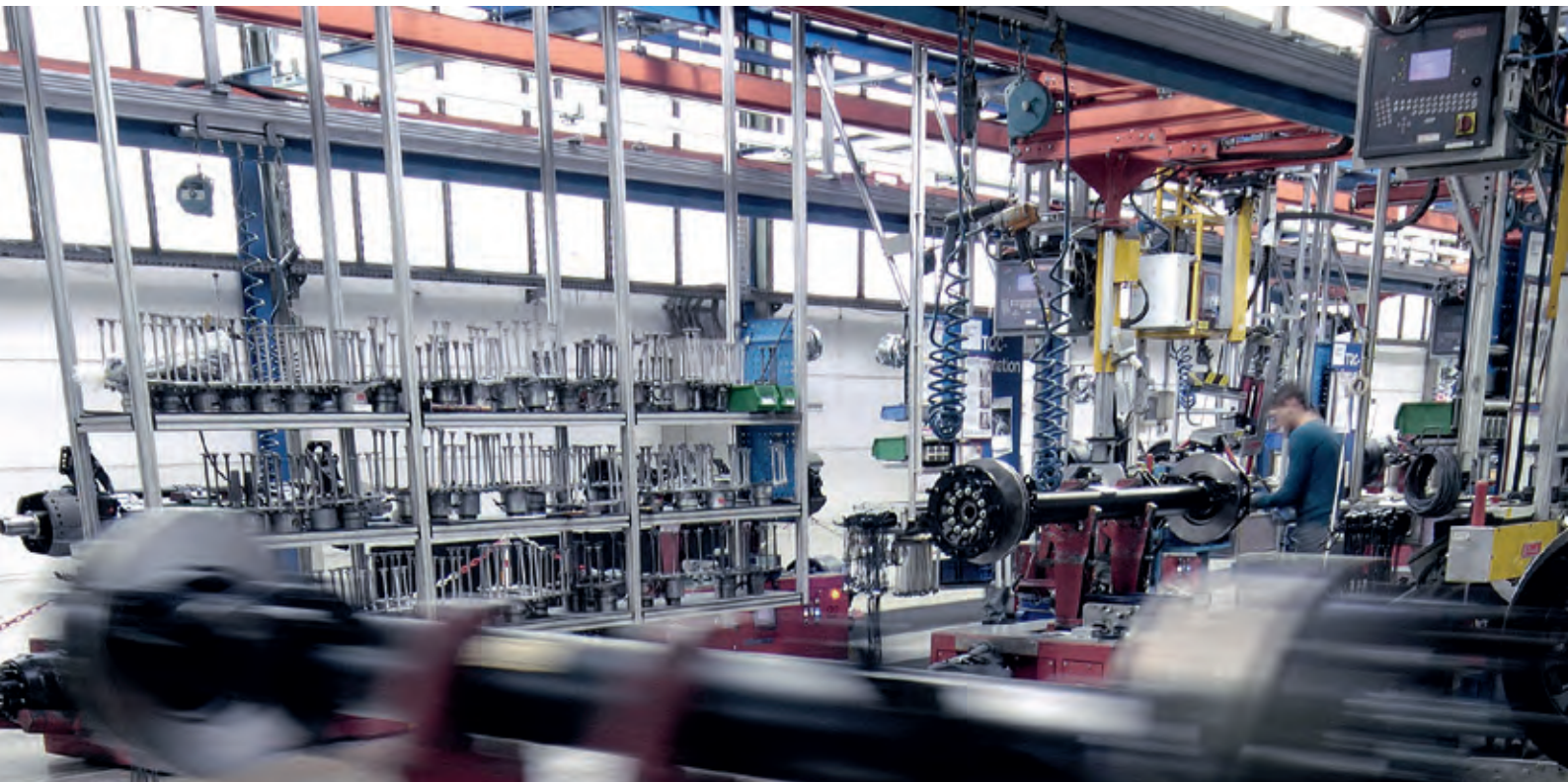


Zeichen setzen. Von der gewichtsoptimierten Scheibenbremse bis hin zur schmiermittelfreien Sattelkupplung: Mit intelligenten Lösungen baut SAF-HOLLAND seine Marktposition zielgerichtet weiter aus. Innovationsführerschaft und technologische Kompetenz verwandeln dabei die ökologischen und ökonomischen Herausforderungen der Branche in vielversprechende Perspektiven.



LEISTUNGSSTARKES LEICHTGEWICHT

Zu den Highlights der MATS 2014 zählt im Bereich Spezialtrucks beispielsweise auch das neue NEWAY LSZ Auxiliary Steerable Lift Axle Suspension System der Business Unit Power Vehicle Systems – eines der leichtesten und kompaktesten Luftfederungssysteme auf dem Markt. Neben erhöhter Nutzlast und verbesserter Betriebseffizienz bietet es Flottenkunden ein Plus an Sicherheit, denn die LSZ ist schnell und sorgt somit für eine überlegene Bodenhaftung.



Technologien für eine aussichtsreiche Zukunft

Praxisgerechte Antworten auf all jene Anforderungen, die Kunden, Gesetzgeber und Umwelt stellen, gibt es bei SAF-HOLLAND serienmäßig. Um den technologischen Vorsprung weiter auszubauen, investiert das Unternehmen in Forschung und Entwicklung – und damit auch in die Zukunft.

Mehr als 90% der finanziellen Mittel, welche die Speditionsbetreiber und Flottenmanager über die Lebensdauer von Zugmaschinen, Anhängern und Aufliegern hinweg aufbringen, entstehen im laufenden Betrieb. Mit gewichtsreduzierten Komponenten und Systemen optimiert SAF-HOLLAND über die gesamte Produktpalette hinweg die Total Cost of Ownership seiner Flottenkunden.

Die Kombination hoher Markenstandards in Qualität und Sicherheit mit progressiven Gewichtsoptimierungen ist eine Stärke, die erheblich zum Markterfolg von SAF-HOLLAND beiträgt. Ermöglicht wird sie durch langjähriges, permanent perfektioniertes Know-how in den Bereichen Werkstoffe, mechanische Konstruktion und Verfahrenstechnik. So avancieren die Entwicklungszentren des Unternehmens zu Kompetenzplattformen für hochaktuelle Leichtbaulösungen, von deren Vorzügen sowohl die Endkunden als auch die OEM-Partner profitieren.

Die ausgewiesene Innovationskraft von SAF-HOLLAND wird dabei vielfach genutzt, um wesentlichen Herausforderungen der Branche zu begegnen – beispielsweise den zunehmend verschärften CO₂-Emissionsgrenzen oder strengeren Sicherheitsnormen für Nutzfahrzeuge. Dies festigt die Position des Unternehmens auf den Märkten weltweit und macht seine Produkte immer öfter zu einem unverzichtbaren Bestandteil von Trucks und Trailern.





MARKENZEICHEN TECHNOLOGIEKOMPETENZ

Die Produkte von SAF-HOLLAND sind im Bewusstsein der Kunden untrennbar mit richtungweisender Fortentwicklung verbunden. Sie stehen für einzigartige Lösungen, die unmittelbar aus der Perspektive des Flottenkunden konstruiert wurden. So erschließen sie den Anwendern im Betrieb wertvolle Zeit- und Kostenvorteile – und SAF-HOLLAND ein weiteres Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb.



106 Konzernabschluss

108	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
109	Konzernbilanz
110	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
111	Konzern-Kapitalflussrechnung
112
176	Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
178	Mandate des Board of Directors/ Management Board
180	Bericht des Réviseur d'entreprises agréé
182	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Konzernanhang:**112 1 Informationen zum Unternehmen****112 2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses	112
2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen	112
2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	115
2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	129
2.5 Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards	130

133 3 Konsolidierungskreis**133 4 Segmentinformation****136 5 Erläuterungen zur Konzern-****Gesamtpériodenerfolgsrechnung**

5.1 Umsatzkosten	136
5.2 Sonstige Erträge und Aufwendungen	137
5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge	137
5.2.2 Vertriebskosten	137
5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten	137
5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten	138
5.2.5 Finanzergebnis	138
5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	139
5.2.7 Abschreibungen	139
5.2.8 Wertaufholungen und Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten	140
5.3 Ertragsteuern	140

143 6 Erläuterungen zur Konzernbilanz

6.1 Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	143
6.2 Sachanlagen	146
6.3 Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	147
6.4 Sonstige langfristige Vermögenswerte	147
6.5 Vorräte	148
6.6 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	148
6.7 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	149
6.8 Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	149
6.9 Eigenkapital	149
6.10 Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	151
6.11 Sonstige Rückstellungen	156
6.12 Verzinliche Darlehen und Ausleihungen	160
6.13 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	161
6.14 Sonstige Verbindlichkeiten	161

162 7 Sonstige Angaben

7.1 Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement	162
7.2 Ergebnis je Aktie	168
7.3 Kapitalflussrechnung	169
7.4 Sonstige finanzielle Verpflichtungen	169
7.5 Eventualverbindlichkeiten	170
7.6 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	171
7.7 Kapitalmanagement	173
7.8 Honorare des Abschlussprüfers	173
7.9 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	174

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2013	2012
Periodenergebnis			
Umsatzerlöse	(4)	857.018	859.578
Umsatzkosten	(5.1)	-701.442	-703.427
Bruttoergebnis vom Umsatz		155.576	156.151
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	3.063	1.536
Vertriebskosten	(5.2.2)	-53.304	-53.527
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	-38.012	-39.310
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	-17.923	-17.959
Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	-	-3.192
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	-	1.848
Betriebliches Ergebnis	(4)	49.400	45.547
Finanzerträge	(5.2.5)	1.077	428
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	-18.892	-31.295
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	-142	1.295
Ergebnis vor Steuern		31.443	15.975
Ertragsteuern	(5.3)	-7.078	-8.557
Periodenergebnis		24.365	7.418
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen		12.325	-7.866
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.9)	-10.093	-854
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.9)/(7.1)	2.602	1.523
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.9)	-4.876	1.845
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		-42	-5.352
Gesamtperiodenerfolg		24.323	2.066
Davon auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend		24.323	2.066
Unverwässertes und verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,54	0,18

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		329.166	330.083
Firmenwert	(6.1)	45.404	46.985
Immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	139.118	138.469
Sachanlagen	(6.2)	100.605	98.662
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	9.829	9.461
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	2.879	859
Latente Steueransprüche	(5.3)	31.331	35.647
Kurzfristige Vermögenswerte		207.270	206.636
Vorräte	(6.5)	100.223	88.163
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	76.088	87.319
Forderungen aus Ertragsteuern		498	692
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	6.590	11.883
Finanzielle Vermögenswerte		15	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.8)	23.856	18.579
Summe Aktiva		536.436	536.719
Passiva			
Eigenkapital auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend	(6.9)	222.186	197.863
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		265.843	265.843
Gesetzliche Rücklage		22	22
Sonstige Rücklage		436	436
Bilanzverlust		-21.145	-45.510
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-23.424	-23.382
Langfristige Schulden		197.906	230.232
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.10)	25.433	39.251
Sonstige Rückstellungen	(6.11)	6.140	4.531
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.12)	131.994	152.969
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		1.887	58
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	205	836
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.14)	657	320
Latente Steuerschulden	(5.3)	31.590	32.267
Kurzfristige Schulden		116.344	108.624
Sonstige Rückstellungen	(6.11)	6.450	5.273
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.12)	14.869	7.446
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		350	54
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		79.253	70.643
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		2.107	7.102
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	-	44
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.14)	13.315	18.062
Summe Passiva		536.436	536.719

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

2013							
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.9)
Stand 01.01.2013	454	265.843	22	436	-45.510	-23.382	197.863
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	24.365	-42	24.323
Stand 31.12.2013	454	265.843	22	436	-21.145	-23.424	222.186

2012							
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.9)
Stand 01.01.2012 (wie bisher berichtet)	412	245.661	21	232	-51.341	-2.753	192.232
Effekte aus der rückwirkenden Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42	-	-	-	-	-1.382	-15.277	-16.659
Stand 01.01.2012¹⁾	412	245.661	21	232	-52.723	-18.030	175.573
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	7.418	-5.352	2.066
Ausgabe von Stammaktien	42	21.608	-	-	-	-	21.650
Transaktionskosten	-	-1.426	-	-	-	-	-1.426
Sonstige Umgliederungen	-	-	1	204	-205	-	-
Stand 31.12.2012	454	265.843	22	436	-45.510	-23.382	197.863

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2013	2012
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		31.443	15.975
- Finanzerträge	(5.2.5)	-1.077	-428
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	18.892	31.295
- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	142	-1.295
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	17.876	20.884
+ Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	-	3.192
- Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	-	-1.848
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	2.636	2.946
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		4	11
- Gewinn aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	(3)	-	-125
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		253	23
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		70.169	70.630
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		1.086	670
- Veränderung der Vorräte		-19.808	-1.054
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		9.136 ¹⁾	2.753 ²⁾
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		2.424	-13.471
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		63.007	59.528
- gezahlte Ertragsteuern	(5.3)	-9.045	-5.535
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		53.962	53.993
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	-13.830	-13.767
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-9.386	-8.542
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		337	520
+/- Erwerb/Verkauf/Abwicklung von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(3)	-788	-
+ Erlöse aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften nach Abzug von Zahlungsmitteln		-	270
+ erhaltene Zinsen		145	186
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-23.522	-21.333
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	(6.9)	-	21.650
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung	(6.9)	-	-1.994
- Zahlungen für Aufwendungen in Verbindung mit der Anpassung/Änderung der Finanzierungsvereinbarung	(5.2.5)	-396	-13.928 ³⁾
- Zahlung für die Ablösung von Zinsswaps	(7.1)	-	-6.335
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-386	-28
- gezahlte Zinsen		-7.008	-13.084
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(6.12)	-21.125 ³⁾	-225.528 ⁴⁾
+ Einzahlungen aus der Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzschulden	(6.12)	14.000	174.356
- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.12)	-9.942	-37.566
+ Einzahlung aus Anleiheemission	(6.12)	-	75.000
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Anleiheemission	(6.12)	-	-1.796
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-24.857	-29.253
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		5.583	3.407
Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-306	-173
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.8)	18.579	15.345
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.8)	23.856	18.579

¹⁾ Zum 31. Dezember 2013 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 18,7 Mio. Euro im Rahmen eines Factoring-Vertrags verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND – siehe Anhangsangabe 6.6.

²⁾ Zum 31. Dezember 2012 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 7,8 Mio. Euro im Rahmen eines Factoring-Vertrags verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND – siehe Anhangsangabe 6.6.

³⁾ Darin enthalten die Ablösungszahlung der Success Fee in Höhe von TEUR 10.536 und Auszahlungen für Transaktionskosten TEUR 3.392 – siehe Anhangsangabe 5.2.5.

⁴⁾ Darin enthalten vertragliche Tilgung der alten Kreditlinie A1 und A2 in Höhe von 10,9 Mio. Euro sowie die Ablösung der Alt-Kredite in Höhe von 166,0 Mio. Euro aufgrund der Refinanzierung im Oktober 2012 und Sondertilgung des neuen Kredits in Höhe von 48,6 Mio. Euro.

⁵⁾ Tilgung Facility A1 und A2.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2013

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. Seit 2010 zählen sie zu den Werten des SDAX.

Der zum 31. Dezember 2013 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 11. März 2014 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. Die Gesamtperiodenerfolgsrechnung 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.

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 zum 1. Oktober 2013 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, 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 Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. 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 sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2013 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 45,4 Mio. Euro (Vj. 47,0 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 31,0 Mio. Euro (Vj. 31,4 Mio. Euro).

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 2013 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 100,6 Mio. Euro (Vj. 98,7 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 108,1 Mio. Euro (Vj. 107,1 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 und 6.2 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 unter anderem 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 Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge 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 2013 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 3,5 Mio. Euro (Vj. 3,5 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 31,2 Mio. Euro (Vj. 34,3 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2013 der Buchwert der aktivierten steuerlichen Zinsvorträge 29,6 Mio. Euro (Vj. 30,2 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.3 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen und für medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeitsraten, den künftigen Rentensteigerungen und erwarteten Fluktuationen sowie den 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 Erträge bieten (statistische 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 2013 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 25,4 Mio. Euro (Vj. 39,3 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, sind in Anhangsangabe 6.10 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 2013 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 12,6 Mio. Euro (Vj. 9,8 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Phantom Shares und Share Units (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Input-Parameter ein, für die Annahmen getroffen werden müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die erwartete Laufzeit der Phantom Shares basiert auf aktuellen Erwartungen des Managements bezüglich des Ausübungsverhaltens der Teilnehmer und entspricht nicht zwingend dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Begünstigten. Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität einer Peer-Group über einen der erwarteten Laufzeit der Phantom Shares und Share Units ähnlichen Zeitraum auf künftige Trends geschlossen werden kann, so dass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann. Aufgrund der Restrukturierung der Gesellschaft in der Vergangenheit wurde nicht auf die tatsächliche historische Volatilität der Gesellschaft zurückgegriffen, da diese nach Ansicht des Managements der Gesellschaft nicht repräsentativ für die zukünftige Kursentwicklung ist. In 2013 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 1,4 Mio. Euro (Vj. 0,0 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 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 2013 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumente 0,2 Mio. Euro (Vj. 0,9 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7.1 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 Ventures 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 und Verluste 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 erfolgt die Einbeziehung unter Anwendung der Erwerbsmethode. 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 zum beizulegenden Zeitwert bewerteten 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.

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens,
- Ausbuchung des Buchwertes der Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- oder Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures werden nach der 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 beteiligt sich an Joint Ventures in Form gemeinschaftlich geführter Unternehmen. 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 Ventures in den Konzernabschluss im Wege der 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.

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 7.6 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens 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 ausländischen Geschäftsbetriebe 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 Teil einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb sind, 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 = 1,37665 (Vj. 1,32153) respektive EUR/CAD = 1,47210 (Vj. 1,31700). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,32746 (Vj. 1,28493) respektive EUR/CAD = 1,36634 (Vj. 1,28442).

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

Einzelne 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,
- die Erzielbarkeit eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens,
- 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, sondern mindestens einmal jährlich auf Wertminderungen überprüft. Auch die Nutzungsdauer dieser immateriellen Vermögenswerte wird 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 begrenzte wirtschaftliche Nutzungsdauer angenommen.

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

	Kundenbeziehung	Technologie	Aktivier- te Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenet- z	Lizenzen und Software
Angewandte 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 Nutzungs- dauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–10 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 sowie durch die Fertigung bedingte Abschreibung. 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
Angewandte Abschreibungs- methode	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 beim Leasingnehmer liegen.

Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen 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 nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen

Nach der Equity-Methode werden Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des nach der Equity-Methode 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 den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen 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 Equity-Methode stellt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung für die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures 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 Veräußerungskosten 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.

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswertes und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Beim erstmaligen Ansatz eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit bewertet der Konzern diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert, im Falle eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, unter Einschluss von Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb oder der Emission zuzurechnen sind.

Im Rahmen der Folgebewertung unterscheidet IAS 39 für die Bilanzierung von finanziellen Vermögenswerten die folgenden Kategorien:

- Kredite und Forderungen (loans and receivables),
- bis zur Endfälligkeit gehalten (held to maturity),
- zur Veräußerung verfügbar (available for sale),
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (at fair value through profit and loss):
 - zu Handelszwecken gehalten (held for trading),
 - beim erstmaligen Ansatz erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (fair value option).

Finanzielle Verbindlichkeiten werden im Sinne von IAS 39 wie folgt klassifiziert:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten (financial liabilities at amortized cost) oder
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (at fair value through profit and loss):
 - zu Handelszwecken gehalten (held for trading),
 - beim erstmaligen Ansatz erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (fair value option).

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.

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.

__ Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswertes oder die Übertragung der Schuld erfolgt, entweder auf dem

- Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld oder dem
- vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist, vorzuziehen geht.

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

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines nicht finanziellen Vermögenswertes wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswertes oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

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

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebenen Fair-Value-Hierarchien eingeordnet, basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- Stufe 1: in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise.
- Stufe 2: Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist.
- Stufe 3: Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist.

Bei Vermögenswerten oder Schulden, die auf wiederkehrender Basis im Abschluss erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung (basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist) überprüft.

Für eine Analyse der beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten und weitere Einzelheiten dazu, wie Finanzinstrumente bewertet werden, wird auf Anhangsangabe 7.1 verwiesen.

__ Originäre Finanzinstrumente

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren 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, bestimmte kurzfristige Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Konzern.

Der Kategorie **bis zur Endfälligkeit gehalten** werden nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen oder bestimmbareren Zahlungen und einer festen Laufzeit zugeordnet, die der Konzern bis zur Endfälligkeit halten will und kann. Nach der erstmaligen Erfassung werden bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter der Verwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertminderungen bewertet. Dieser Kategorie sind in der Berichtsperiode keine finanziellen Vermögenswerte zugeordnet.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die in keine andere Kategorie fallen. Die Folgebewertung erfolgt mit dem beizulegenden Zeitwert, wobei Gewinne oder Verluste nach Abzug von Ertragsteuereffekten in der Position „Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ erfasst werden. Dies gilt nicht, wenn es sich um nachhaltige bzw. signifikante Wertminderungen handelt, die erfolgswirksam erfasst werden. Erst mit dem Abgang des finanziellen Vermögenswertes werden die zuvor im Eigenkapital verbuchten kumulierten Gewinne oder Verluste aus der Bewertung erfolgswirksam erfasst. Dieser Kategorie sind in der Berichtsperiode keine finanziellen Vermögenswerte zugeordnet.

Die Gruppe **erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente** enthält zum einen **zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente**. Zum anderen umfasst diese Kategorie finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als **erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert** klassifiziert werden. Der Konzern hat beim erstmaligen Ansatz keine originären finanziellen Finanzinstrumente als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft.

Sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden nach der erstmaligen Erfassung zu **fortgeführten Anschaffungskosten** unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Darunter fallen im Konzern verzinsliche Darlehen und Ausleihungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

__ 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 zur Absicherung von Risikopositionen aus Währungs- und Zinsschwankungen derivative Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte, Zinsswaps und -caps eingesetzt. Die Sicherungsgeschäfte decken Finanzrisiken aus gebuchten Grundgeschäften, bei Zinsswaps und -caps aus zukünftigen Zinsänderungsrisiken und bei Währungsrisiken darüber hinaus auch Risiken aus schwebenden Liefer- und Leistungsgeschäften ab.

Der beizulegende Zeitwert von Derivaten entspricht dem Barwert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme (Cashflows). Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften errechnet sich auf Basis des am Bilanzstichtag geltenden Devisenkassamittelkurses unter Berücksichtigung der Terminaufschläge und -abschläge für die jeweilige Restlaufzeit des Kontraktes im Vergleich zum kontrahierten Devisenterminkurs. Bei Zinsswaps erfolgt die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert durch die Abzinsung der zukünftig zu erwartenden Cashflows. Dabei werden laufzeitkongruente Zinssätze zugrunde gelegt.

Der aus der Bewertung resultierende Gewinn oder Verlust wird sofort erfolgswirksam erfasst, es sei denn, das Derivat ist als Sicherungsinstrument im Rahmen des Hedge-Accountings designiert und effektiv. Ein Derivat, das nicht als Sicherungsinstrument designiert wurde, ist zwingend als zu Handelszwecken gehalten einzustufen.

Zu Beginn der Sicherungsbeziehung legt der Konzern im Rahmen der Zielsetzungen des Risikomanagements sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Strategie im Hinblick auf die Absicherung fest. Dabei klassifiziert der Konzern die einzelnen Sicherungsinstrumente in Abhängigkeit von der jeweiligen Art des Sicherungszusammenhangs als Absicherung von beizulegenden Zeitwerten (Fair-Value-Hedge), von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedge) oder von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe. Des Weiteren wird sowohl beim Eingehen der Sicherungsbeziehung als auch in deren Verlauf regelmäßig zu jeder Berichtsperiode überprüft, ob das für in die Sicherungsbeziehung designierte Sicherungsinstrument hinsichtlich der Kompensation der Änderungen des beizulegenden Zeitwertes bzw. der Zahlungsströme des Grundgeschäfts gemäß dem abgesicherten Risiko in hohem Maße effektiv ist.

Im Konzern erfüllen ausschließlich die Zinsswaps die Kriterien des Hedge-Accountings. Sie dienen zur Absicherung von Cashflows (Cashflow-Hedge). D.h., 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. Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus diesen Sicherungsinstrumenten 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 vorgesehenen Transaktion nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge im Periodenergebnis erfasst.

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Finanzielle Vermögenswerte oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, mit Ausnahme der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten, werden zu jedem Bilanzstichtag auf das Vorhandensein von Indikatoren für eine Wertminderung untersucht. Finanzielle Vermögenswerte werden als wertgemindert betrachtet, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), ein

objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass sich die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des Vermögenswertes negativ verändern.

Bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten entspricht der Wertminderungsaufwand der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes ermittelten Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme. Eine Wertminderung führt zu einer direkten Minderung des Buchwertes aller betroffenen finanziellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, deren Buchwert durch ein Wertminderungskonto gemindert wird. Änderungen des Wertminderungskontos werden erfolgswirksam erfasst.

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. Wertberichtigungen für Eigenkapitalinstrumente werden nicht erfolgswirksam rückgängig gemacht; ein späterer Anstieg des beizulegenden Zeitwertes wird direkt im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine Wertaufholung zu einem späteren Zeitpunkt wird bei zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten nicht erfolgswirksam, sondern über das Eigenkapital rückgängig gemacht.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswertes oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen in IAS 39.19 erfüllt (sog. Durchleitungsvereinbarung), übernommen und dabei entweder a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht an dem Vermögenswert übertragen.

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

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswertes und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

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 Fertigungs- und Materialgemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen (ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten) sowie produktionsbezogene Abschreibungen, produktionsbezogene Verwaltungs- und Verbringungskosten

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 gehaltene 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 zum Beispiel 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.

Anteilsbasierte Vergütung

Als Gegenleistung für die erbrachte Arbeit erhalten Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns eine anteilsbasierte Vergütung in Form von Phantom Shares und Share Units (Wertsteigerungsrechten), die nur in bar ausgeglichen werden können (so genannte Transaktionen mit Barausgleich). Die Kosten, die aufgrund von Transaktionen mit Barausgleich entstehen, werden zunächst unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Die Schuld wird zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden den Kosten der Funktionsbereiche zugeordnet. Für Wertsteigerungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Werden die Bedingungen einer Transaktion mit Barausgleich geändert, so werden diese Änderungen im Rahmen der Neubewertung am jeweiligen Bilanzstichtag berücksichtigt. Wird eine Transaktion mit Barausgleich annulliert, wird die entsprechende Verbindlichkeit erfolgswirksam ausgebucht.

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. Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beinhalten versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, Erträge aus Planvermögen (soweit sie nicht im Nettozinsaufwand enthalten sind) sowie Effekte aus der Begrenzung (sog. Asset Ceiling). Der Konzern erfasst Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne im sonstigen Ergebnis. Alle sonstigen Aufwendungen im Zusammenhang mit leistungsorientierten Pensionsplänen werden unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird sofort ergebniswirksam erfasst.

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. Der Wert eines Vermögenswertes beschränkt sich auf den Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan. Soweit im Zusammenhang mit Fondsvermögen Zahlungsverpflichtungen auf Grund von Mindestdotierungsvorschriften für bereits erdiente Leistungen bestehen, kann dies auch zum Ansatz einer zusätzlichen Rückstellung führen, wenn der wirtschaftliche Nutzen eines sich unter Berücksichtigung der noch zu leistenden Mindestdotierungen ergebenden Finanzierungsüberhangs für das Unternehmen begrenzt ist.

Die Effekte von Planschließungen oder -kürzungen werden im Periodenergebnis in den Perioden erfasst, in denen die Kürzung oder Schließung stattfindet.

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 Alterszeitvertrags. Es wird das so genannte Blockmodell verwendet. Die Verpflichtungen aus dem Altersteilzeitmodell werden als langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer bilanziert.

__ **Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer**

Der Konzern gewährt einer Anzahl von Mitarbeitern 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 Ventures stehen, die 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 in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen 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 nach Zeitablauf unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung erfasst. Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches des Konzerns auf Zahlung erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen zu verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden in der Bilanz als passivischer Abgrenzungsposten angesetzt und in gleichen Raten über die geschätzte Nutzungsdauer des entsprechenden Vermögenswertes erfolgswirksam aufgelöst.

2.4

ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

2.4.1 IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“

Der Standard war für das abgelaufene Geschäftsjahr erstmalig verpflichtend anzuwenden und legt einheitliche Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes fest. Der Standard regelt nicht die Frage, wann Vermögensgegenstände und Schulden zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, sondern allein, wie der beizulegende Zeitwert unter IFRS sachgerecht zu ermitteln ist. IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert als Abgangspreis. Infolge der Leitlinien von IFRS 13 hat der Konzern seine Rechnungslegungsmethoden für die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes überprüft. IFRS 13 definiert ferner weitere Angabepflichten.

Die Anwendung von IFRS 13 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes des Konzerns. Vorgeschriebene Angaben finden sich in der Anhangsangabe zu den einzelnen Vermögensgegenständen und Schulden. Die Fair-Value-Hierarchie wird in Anhangsangabe 7.1 dargestellt.

2.4.2 IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ –

Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses

Die Änderung des IAS 1 fordert eine neue Gruppierung von Posten des sonstigen Ergebnisses. Posten, die in Folgeberichtsperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden (sog. Recycling), sind getrennt von den Posten auszuweisen, bei denen keine Umgliederung erfolgen wird. Die Änderungen betreffen lediglich die Darstellung und wirken sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns aus.

2.4.3 IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“

Aus den im Geschäftsjahr 2013 freiwillig vorzeitig angewendeten Änderungen zu IAS 36 (2013) „Wertminderung von Vermögenswerten“ ergaben sich keine Auswirkungen. Die Änderungen beinhalteten eine Korrektur von Angabevorschriften, die durch den neuen IFRS 13 in IAS 36 eingeführt wurden. Demnach müssen Angaben zum erzielbaren Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. eines Vermögenswertes nur noch dann erfolgen, wenn in der laufenden Berichtsperiode eine Wertminderung oder Wertaufholung erfasst wurde.

2.5

VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS

Im Geschäftsjahr 2013 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.

IAS 27 „Einzelabschlüsse“ (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 beschränkt sich der Anwendungsbereich von IAS 27 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens. Der Konzern stellt einen solchen Einzelabschluss nicht auf. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 wurde IAS 28 in „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ umbenannt und der Regelungsbereich, der sich bislang auf die assoziierten Unternehmen beschränkte, auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IAS 32 „Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden“

Die Änderungen stellen die Formulierung „hat zum gegenwärtigen Zeitpunkt einen Rechtsanspruch auf Verrechnung“ klar. Des Weiteren präzisieren sie die Anwendung der Saldierungskriterien des IAS 32 in Bezug auf Abwicklungssysteme (wie z.B. Clearingstellen), die einen Bruttoausgleich vornehmen, bei dem die einzelnen Geschäftsvorfälle nicht gleichzeitig stattfinden. Es wird nicht erwartet, dass diese Änderungen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben werden. Die Änderungen sind erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnt.

IAS 39 „Novation von Derivaten und Fortführung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“

Die Änderung ermöglicht unter bestimmten Voraussetzungen die Fortführung der Sicherungsgeschäfte in Fällen, in denen als Sicherungsinstrument designierte Derivate aufgrund gesetzlicher oder aufsichtsrechtlicher Bestimmungen auf eine zentrale Clearingstelle übertragen werden (Novation). Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Der Konzern hat in der Berichtsperiode keine Novation seiner Derivate vorgenommen.

IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

Im Rahmen des IASB-Projekts zur umfassenden Neuregelung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten hat das IASB im November 2009 als ersten Teil der Neuregelungen den IFRS 9 „Finanzinstrumente“ veröffentlicht, der zunächst nur die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten regelt. Hiernach sind finanzielle Vermögenswerte abhängig von ihren Charakteristika und unter Berücksichtigung der Geschäftsmodelle für die Verwaltung der finanziellen Vermögenswerte entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Eigenkapitalinstrumente sind immer zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, Wertschwankungen von Eigenkapitalinstrumenten dürfen aber im sonstigen Ergebnis erfasst werden, soweit diese Option bei ihrem Zugang festgelegt wurde.

Im Oktober 2010 veröffentlichte das IASB den zweiten Teil von IFRS 9 mit den neuen Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Regelungen ändern insbesondere die Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten, die in Anwendung der so genannten „fair value option“ erfolgswirksam bewertet werden.

Im November 2013 gab das IASB Ergänzungen zu IFRS 9 heraus, die neue Regelungen zum Hedge-Accounting enthalten und die entsprechenden Regelungen in IAS 39 ersetzen. Mit diesen Ergänzungen wurde ein neues allgemeines Modell für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen in den Standard eingefügt, das den Umfang der infrage kommenden Grundgeschäfte und Sicherungsinstrumente erweitert. Allerdings enthalten die Ergänzungen zu IFRS 9 ein Methodenwahlrecht, sämtliche Sicherungsbeziehungen nach den bestehenden Regelungen des IAS 39 oder nach den neuen Vorschriften des IFRS 9 abzubilden. Des Weiteren hat das IASB den bisher in IFRS 9 enthaltenen Zeitpunkt für seine verpflichtende Erstanwendung ab dem 1. Januar 2015 aufgehoben. Ein neuer Erstanwendungszeitpunkt wird erst festgelegt, wenn der Standard vollständig vorliegt.

IFRS 10 „Konzernabschlüsse“

IFRS 10 ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und beinhaltet Fragestellungen, die bislang in SIC-12 „Konsolidierung Zweckgesellschaften“ geregelt wurden. IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschließlich der Zweckgesellschaften Anwendung findet. Die mit IFRS 10 eingeführten Änderungen erfordern gegenüber der bisherigen Rechtslage eine erhebliche Ermessensausübung des Managements bei der Beurteilung der Frage, über welche Unternehmen im Konzern Beherrschung ausgeübt wird und ob diese daher im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“

Der Standard ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben, da Gemeinschaftsunternehmen bereits nach der Equity-Methode bilanziert werden. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IFRS 12 „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“

Der Standard regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben für Tochterunternehmen, die bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen, welche sich bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 befanden, sowie für strukturierte Unternehmen. Des Weiteren werden neue Angabeerfordernisse formuliert. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

„Jährliche Verbesserungen von IFRS Zyklus 2010 bis 2012“

Hierdurch erfolgte die Änderung von sieben IFRS. Gegenstand des jährlichen Verbesserungskonzepts sind notwendige, aber nicht dringende Änderungen an bestehenden IFRS, die nicht im Rahmen anderer großer Projekte durchgeführt werden. Die Änderungen sind im Wesentlichen für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen, anzuwenden.

„Jährliche Verbesserungen von IFRS Zyklus 2011 bis 2013“

Hierdurch erfolgte die Änderung von vier IFRS. Gegenstand des jährlichen Verbesserungskonzepts sind notwendige, aber nicht dringende Änderungen an bestehenden IFRS, die nicht im Rahmen anderer großer Projekte durchgeführt werden. Die Änderungen sind im Wesentlichen für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen, anzuwenden.

3 _ KONSOLIDIERUNGSKREIS

Unternehmenserwerbe

Im Berichtsjahr und in der Vergleichsperiode haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

Unternehmensgründungen

Am 7. Mai 2013 wurde die Gesellschaft SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd., Sriperambadur Taluk, Indien, gegründet und zum 30. Juni 2013 erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen.

Im Vorjahr haben keine Unternehmensgründungen stattgefunden.

Entkonsolidierungen

Im Berichtsjahr wurde kein Unternehmen entkonsolidiert.

Im Vorjahr wurde die SAF-HOLLAND Denmark ApS, Dänemark, veräußert und ist daher im Jahr 2012 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Der Erlös aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft (nach Abzug der Zahlungsmittel) belief sich auf 0,3 Mio. Euro. Im Rahmen der Transaktion wurden Vermögenswerte in Höhe von 0,5 Mio. Euro (davon 0,2 Mio. Euro Zahlungsmittel) und Schulden in Höhe von 0,1 Mio. Euro übertragen.

Sonstige Veränderungen

Das nach der at Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogene Joint Venture Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. wurde im Mai 2013 beendet. Aus der Schließung des Joint Venture ist ein Verlust in Höhe von 900 TEUR entstanden. Der Verlust wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Gliederungsposten „Anteile am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen“ ausgewiesen.

Mit Eintragung in das Handelsregister am 22. August wurde die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2013 auf die Holland Europe GmbH verschmolzen. Die Holland Europe GmbH wurde nach der Verschmelzung in SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH umbenannt. Zum 1. Oktober 2013 wurde der operative Geschäftsbetrieb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Rahmen eines Asset Deals auf die SAF-HOLLAND GmbH übertragen.

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 Achs- und 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 Sattelkupplungen, Federungssystemen und Schleppachsen für schwere Nutzfahrzeuge der Lkw-, Bus-, Wohnmobil- und Campingfahrzeugindustrie.

Aftermarket

In diesem Segment werden Komponenten vertrieben wie Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch für angetriebene Nutzfahrzeuge.

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 (bereinigtes EBIT) bewertet. Dabei kann die Ermittlung des Betriebsergebnisses (EBIT) in bestimmter Hinsicht vom Konzernabschluss abweichen, da Sondereffekte wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), Wertaufholungen und -minderungen sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt werden (siehe folgende Tabelle). Die Konzernfinanzierung (einschließlich Finanzaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragsteuern werden konzern-einheitlich 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	2013	2012
Betriebliches Ergebnis	49.400	45.547
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-142	1.295
EBIT	49.258	46.842
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	6.075	6.389
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	-	3.192
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-	-1.848
Restrukturierungs- und Integrationskosten	3.939	3.658
Bereinigtes EBIT	59.272	58.233

Die Darstellung der Segmentinformationen hat sich gegenüber dem Vorjahr geändert. Die Kosten der Holding werden nunmehr verursachungsgerecht auf die drei Business Units verteilt. Darüber hinaus hat sich gegenüber dem Vorjahr die Darstellung der konzerninternen Verrechnungen geändert. Das Management geht davon aus, dass durch die geänderte Darstellung die Steuerung der Business Units verbessert wird. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Segmentinformationen des Vorjahres ebenfalls an die geänderte Darstellung angepasst.

Segmentinformation

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

TEUR	2013					
	Business Units				Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket			
Umsatzerlöse	485.726	144.676	226.616	–	857.018	
Umsatzkosten	-443.950	-119.555	-163.015	25.078 ¹⁾	-701.442	
Bruttoergebnis	41.776	25.121	63.601	25.078	155.576	
Bruttomarge	8,6%	17,4%	28,1%	–	18,2%	
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen, Wertminderungen und Erträge aus Wertaufholungen	-34.277	-13.942	-29.082	-29.017 ²⁾	-106.318	
Bereinigungen	3.095 ³⁾	1.210 ³⁾	1.770 ³⁾	3.939 ⁴⁾	10.014	
Bereinigtes EBIT	10.594	12.389	36.289	–	59.272	
Bereinigte EBIT-Marge	2,2%	8,6%	16,0%	–	6,9%	
Abschreibungen und Wertaufholungen/-minderungen	-11.028	-3.035	-3.814	–	-17.876	

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (-744 TEUR) sowie Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (25.822 TEUR).

²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (-3.195 TEUR) sowie Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (-25.822 TEUR).

³⁾ Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (6.075 TEUR).

⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (3.939 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

TEUR	2012					
	Business Units				Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket			
Umsatzerlöse	473.487	157.585	228.506	–	859.578	
Umsatzkosten	-429.304	-131.156	-167.115	24.148 ¹⁾	-703.427	
Bruttoergebnis	44.183	26.429	61.391	24.148	156.151	
Bruttomarge	9,3%	16,8%	26,9%	–	18,2%	
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen, Wertminderungen und Erträge aus Wertaufholungen	-33.869	-15.639	-31.995	-27.806 ²⁾	-109.309	
Bereinigungen	1.360 ³⁾	3.934 ³⁾	2.439 ³⁾	3.658 ⁴⁾	11.391	
Bereinigtes EBIT	11.674	14.724	31.835	–	58.233	
Bereinigte EBIT-Marge	2,5%	9,3%	13,9%	–	6,8%	
Abschreibungen und Wertaufholungen/-minderungen	-11.037	-6.560	-4.631	–	-22.228	
davon Erträge / Aufwendungen aus Wertaufholungen / -minderungen	1.848	-2.591	-601	–	-1.344	

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (-219 TEUR) sowie Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (24.367 TEUR).

²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (-3.439 TEUR) sowie Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (-24.367 TEUR).

³⁾ Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (6.389 TEUR). Des Weiteren sind Erträge aus Wertaufholungen der Marken (1.848 TEUR) sowie Wertminderungen von Kundenbeziehungen (-3.086 TEUR) und Marken (-106 TEUR) enthalten.

⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (3.658 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

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

Das Geschäft in der Region Europa umfasst die Herstellung und den Verkauf von Achs- und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger sowie Sattelkupplungen für schwere Lkw. Der Konzern bietet in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an. 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 Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden

und Anhängerkupplungen an. In Nordamerika liefert der Konzern ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	2013	2012
Erlöse von externen Kunden		
Europa	447.859	434.843
Nordamerika	339.146	367.095
Sonstige	70.013	57.640
Gesamt	857.018	859.578

Die vorstehenden Informationen zu Segmenterlösen sind nach den Standorten der Kunden gegliedert:

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	160.763	157.092
Nordamerika	126.409	123.693
Sonstige	10.663	13.651
Gesamt	297.835	294.436

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen den Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte.

Im Berichts- sowie im Vorjahr hat kein Kunde den Umsatzanteil in Höhe von 10% des Gesamtumsatzes erreicht.

5 _ ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN – GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

5.1 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013	2012
Materialaufwendungen	563.411	566.683
Personalaufwendungen	99.656	99.678
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	8.908	11.507
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	7.627	8.430
Aufwendungen für Leiharbeiter	4.464	5.049
Garantieaufwendungen	5.518	3.513
Restrukturierungs- und Integrationskosten	744	219
Sonstige	11.114	8.348
Gesamt	701.442	703.427

5.2 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013	2012
Erträge aus Schadenersatzansprüchen	1.400	–
Erträge aus Erstattungen	464	422
Gewinne aus Anlageabgängen	65	375
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	33	38
Sonstige	1.101	701
Gesamt	3.063	1.536

Die Erträge aus Schadenersatzansprüchen resultieren aus einer außergerichtlichen Einigung mit einem Lieferanten. Die gelieferte Anlage wurde aufgrund von Mängeln nicht abgenommen.

5.2.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	2013	2012
Personalaufwendungen	24.525	24.530
Aufwendungen für Distribution	6.495	6.759
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	8.115	7.522
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	3.667	4.049
Provisionen	962	1.442
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1.031	1.225
Sonstige	8.509	8.000
Gesamt	53.304	53.527

5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die Allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	2013	2012
Personalaufwendungen	19.600	20.065
Rechts- und Beratungskosten	4.051	4.519
Büro- und Betriebsbedarf	2.698	2.948
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.699	2.581
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1.264	1.945
Sonstige	7.700	7.252
Gesamt	38.012	39.310

5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013	2012
Personalaufwendungen	10.563	10.111
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.602	2.747
Restrukturierungs- und Integrationskosten	-	269
Sonstige	4.758	4.832
Gesamt	17.923	17.959

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 1.127 TEUR (Vj. 1.428) aktiviert. Zahlungen des bayerischen Wirtschaftsministeriums in Höhe von 383 TEUR (Vj. 82) wurden als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013	2012
Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen	645	-
Zinserträge	140	188
Sonstige	292	240
Gesamt	1.077	428

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013	2012
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen	-9.703	-12.736
Transaktionskosten	-	-9.290
Amortisation von Transaktionskosten	-758	-2.657
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-1.390	-1.568
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-2.176	-3.043
Sonstige	-4.865	-2.001
Gesamt	-18.892	-31.295

Die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen sind aufgrund der im Oktober 2012 vorgenommenen Refinanzierung und der daraus resultierenden Verbesserung der Zinsmarge gesunken.

Die Transaktionskosten des Vorjahres resultierten im Wesentlichen aus einer vorzeitigen Auflösung von kapitalisierten Transaktionskosten sowie der vorzeitigen Zahlung der Success Fee im Zuge der im Oktober 2012 durchgeführten Refinanzierungsmaßnahmen.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von 758 TEUR (Vj. 2.657) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten die erfolgswirksame Umgliederung der im Eigenkapital erfassten Cashflow-Hedge-Rücklage in Höhe von 2.176 TEUR in das Finanzergebnis. Das Recycling der Cashflow-Hedge-Rücklage resultiert aus der vorzeitigen Ablösung von Zinsswaps im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012. Die Cashflow-Hedge-Rücklage wird ergebniswirksam nach der Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst.

Die Finanzaufwendungen des Vorjahres im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten Aufwendungen in Höhe von 2.795 TEUR aus Wertänderungen für Zinssicherungsgeschäfte, die aufgrund des Wegfalls der Hedge-Beziehung für Zinsswaps infolge der Refinanzierung erfolgswirksam vom Eigenkapital in das Finanzergebnis umgegliedert worden sind. Des Weiteren sind im Vorjahr Aufwendungen in Höhe von 248 TEUR aus der vorzeitigen Ablösung der Zinsswaps entstanden.

Die sonstigen Finanzierungsaufwendungen beinhalten im Wesentlichen unrealisierte Kursverluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 4.253 TEUR (Vj. 1.219).

Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 und 7.1 enthalten.

5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	2013	2012
Löhne und Gehälter	-133.656	-134.230
Sozialversicherungsbeiträge	-19.567	-19.519
Aufwendungen für Pensionen	-965	-567
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-156	-68
Gesamt	-154.344	-154.384

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 6.460 TEUR (Vj. 6.633).

5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Umsatzkosten	-8.022	-11.246	-886	-261	-8.908	-11.507
Vertriebskosten	-819	-910	-2.848	-3.139	-3.667	-4.049
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.801	-1.498	-898	-1.083	-2.699	-2.581
Forschungs- und Entwicklungskosten	-552	-593	-2.050	-2.154	-2.602	-2.747
Gesamt	-11.194	-14.247	-6.682	-6.637	-17.876	-20.884

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 6.075 TEUR (Vj. 6.389).

Im Geschäftsjahr 2013 wurden die Nutzungsdauern des Sachanlagevermögens überprüft und teilweise angepasst. Hierbei ergab sich eine geringe Abschreibung in Höhe von 2.519 TEUR.

5.2.8 Wertaufholungen und Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten

Im Geschäftsjahr wurden weder Wertaufholungen noch Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten vorgenommen. Im Vorjahr waren Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 1.848 TEUR zu verzeichnen. Im Vorjahr wurden ferner immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 3.192 TEUR wertgemindert. Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 enthalten.

5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2013	2012
Tatsächliche Ertragsteuern	-8.598	-9.390
Latente Ertragsteuern	1.520	833
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-7.078	-8.557

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr beträgt 22,51% (Vj. 53,60%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,70% (Vj. 30,80%) dar. Für die deutschen Gesellschaften wurde wie im Vorjahr mit einem Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,20% bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83% (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,37% kalkuliert. Im nordamerikanischen Teilkonzern kam ein Unternehmensteuersatz von 31,22% (Vj. 33,27%) bestehend aus einem Bundessteuersatz von 30,10% und einem Landessteuersatz von 1,12% zur Anwendung.

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Ergebnis vor Steuern	31.443	15.975
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,70% (Vj. 30,80%)	-9.653	-4.920
Erstmalig angesetzte Zinsvorräte aus Vorjahren	1.927	747
Nicht angesetzte Zinsvorräte	-	-1.525
Nicht angesetzte Verlustvorräte	-1.276	-2.146
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorräte	1.908	1.525
Periodenfremde Ertragsteuern	404	-2.322
Sonstiges	-388	84
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 22,51% (Vj. 53,60%)	-7.078	-8.557

In der Berichtsperiode wurden auf nicht erfasste steuerliche Verlustvorräte in Höhe von 6.322 TEUR erstmalig aktive latente Steuern in Höhe von 1.908 TEUR gebildet. Das Management geht davon aus, dass deren zukünftige Nutzung aufgrund der verbesserten Zukunftsaussichten im Hinblick auf die Ertragsituation als hinreichend wahrscheinlich zu beurteilen ist.

Ferner wurden in der Berichtsperiode auf nicht erfasste steuerliche Zinsvorträge der Vorjahre in Höhe von 7.078 TEUR erstmalig latente Steuern in Höhe von 1.927 TEUR gebildet. Das Management geht davon aus, dass deren zukünftige Nutzung aufgrund der geänderten Finanzstruktur und verbesserten Zukunftsaussichten im Hinblick auf die Ertragssituation als hinreichend wahrscheinlich zu beurteilen ist.

Die periodenfremden Ertragsteuern resultieren aus dem Abschluss einer steuerlichen Betriebsprüfung in Deutschland. Im Vorjahr wurde aufgrund vorläufiger Ergebnisse der steuerlichen Betriebsprüfung ein periodenfremder Ertragsteueraufwand in Höhe von 2.322 TEUR erfasst.

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern-Periodenergebnis	
	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
Vorräte	1.492	1.553	-31	143
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	8.106	13.006	-1.081	-182
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	56	232	-	-1.154
Sonstige Rückstellungen	1.873	1.678	272	481
Steuerlicher Verlustvortrag	3.508	3.467	146	-2.430
Steuerlicher Zinsvortrag	29.646	30.240	-57	2.163
Recycling der Cashflow-Hedge-Reserve	-	-	592	-
Sonstige	3.226	2.735	597	-424
Latente Ertragsteueransprüche	47.907	52.911		
Immaterielle Vermögenswerte	-30.980	-32.519	1.223	1.065
Sachanlagen	-10.581	-10.589	-199	782
Vorräte	-7	-24	17	50
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-2.790	-2.670	-141	28
Sonstige Vermögenswerte	-1.478	-1.082	-95	-367
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-82	-1.156	1.070	549
Sonstige	-2.248	-1.491	-793	129
Latente Ertragsteuerschulden	-48.166	-49.531		
Latenter Ertragsteuerertrag			1.520	833

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 16.576 TEUR (Vj. 17.264) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 31.331 TEUR (Vj. 35.647) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 31.590 TEUR (Vj. 32.267) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 46.259 TEUR (Vj. 47.016), 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 31.231 TEUR (Vj. 34.270) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	25.810	28.955
Innerhalb von 5 Jahren	3.730	3.525
Innerhalb von 10 Jahren	1.691	1.790
Gesamt	31.231	34.270

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 95.979 TEUR (Vj. 99.621), 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.

Im Vorjahr wurden auf Zinsvorträge der zurückliegenden Jahre in Höhe von 7.978 TEUR keine aktiven latenten Steuern gebildet, da die vorhandenen Möglichkeiten zur Nutzung dieser Zinsvorträge in der Zukunft nicht ausreichten.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden latente Ertragsteuern aus Wertänderungen in den Zeitwerten von Cashflow-Hedges in Höhe von 56 TEUR (Vj. 228) sowie aus Wertänderungen der Pensionsverpflichtungen in Höhe von -4.168 TEUR (Vj. 2.356) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Ferner wurden aufgrund der teilweisen Auflösung der Cashflow-Hedge-Rücklage (siehe 5.2.5) aktive latente Steuern in Höhe von 592 TEUR, die bislang im Eigenkapital erfasst wurden, in die Gesamtperiodenerfolgsrechnung umgegliedert.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen keine latenten Steuern in Höhe von -296 TEUR gebildet.

6_ ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1

FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Kunden- beziehung	Technologie	Entwick- lungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2011	104.169	21.213	2.803	32.101	3.495	10.811	174.592	76.138
Zugänge	-	-	1.428	-	-	7.114	8.542	-
Abgänge	-	-	-	-	-	200	200	-
Umrechnungs- differenzen	-763	-115	-	-222	-	-266	-1.366	-597
Stand 31.12.2012	103.406	21.098	4.231	31.879	3.495	17.459	181.568	75.541
Zugänge	-	-	1.127	-	-	8.259	9.386	-
Umrechnungs- differenzen	-1.479	-224	-	-433	-	-409	-2.545	-1.752
Stand 31.12.2013	101.927	20.874	5.358	31.446	3.495	25.309	188.409	73.789
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2011	14.113	10.153	239	2.194	1.006	7.875	35.580	28.722
Zugänge	2.993	1.908	211	-	175	1.350	6.637	-
Abgänge	-	-	-	-	-	192	192	-
Wertminderungen	3.086	-	-	106	-	-	3.192	-
Zuschreibungen	-	-	-	1.848	-	-	1.848	-
Umrechnungs- differenzen	-155	-45	-	2	-	-72	-270	-166
Stand 31.12.2012	20.037	12.016	450	454	1.181	8.961	43.099	28.556
Zugänge	2.836	1.879	314	-	175	1.478	6.682	-
Umrechnungs- differenzen	-302	-92	-	-	-	-96	-490	-171
Stand 31.12.2013	22.571	13.803	764	454	1.356	10.343	49.291	28.385
Buchwert zum 31.12.2012	83.369	9.082	3.781	31.425	2.314	8.498	138.469	46.985
Buchwert zum 31.12.2013	79.356	7.071	4.594	30.992	2.139	14.966	139.118	45.404

Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus Anschaffungskosten für das Projekt der Zusammenführung der vorhandenen SAP-Systeme in Europa und Nordamerika in Höhe von 7.612 TEUR.

Die aus Konzernsicht bedeutsamen immateriellen Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

TEUR	2013		2012	
	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren
Kundenstamm „OEM“	31.299	33	32.270	34
Kundenstamm „5th-Wheel“	13.873	13	17.173	14
SAP	12.873	9,5	-	-

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die Gruppe führt zum 1. Oktober ihre jährlichen Werthaltigkeitstests für bilanzierte Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer durch.

Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten und Marken zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Firmenwert	16.441	16.925	–	–	28.963	30.060	45.404	46.985
Marke	25.423	25.646	5.047	5.242	522	537	30.992	31.425

__ Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren Betrages

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung. Für den Wertebeitrag ab 2019 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis unter Berücksichtigung der Zyklizität des Marktumfelds.

Umsatz/EBITDA-Marge – Die prognostizierten Umsätze und Ergebnisse der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basieren auf allgemein verfügbaren Wirtschaftsdaten sowie Brancheninformationen und berücksichtigen neben den allgemeinen Marktprognosen aktuelle Entwicklungen und Erfahrungen der Vergangenheit.

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. In der ewigen Rente wurde wie im Vorjahr ein Wachstumsabschlag von 1,0% angesetzt.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests stellen sich wie folgt dar:

__ Firmenwerte

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests wird der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Basis des Nutzungswertes ermittelt.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Trailer Systems

Zum 1. Oktober 2013 beträgt der für die Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz 13,71% (1. Oktober 2012: 12,84%). Der durchgeführte Werthaltigkeitstest führte in 2013 wie schon im Vorjahr zu keinem Wertberichtigungsbedarf des Firmenwertes, da der Nutzungswert oberhalb des Buchwertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag.

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 Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 14,11% (1. Oktober 2012: 13,11%) zum 1. Oktober 2013. Auf Basis des durchgeführten Tests identifizierte das Management keine Wertminderung für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Im Rahmen der Nutzungswertberechnung wurden Sensitivitätsanalysen in Bezug auf die Hauptwerttreiber durchgeführt. Hierfür wurden Alternativberechnungen unter Vernachlässigung der angenommenen Wachstumsrate in der ewigen Rente bzw. unter Berücksichtigung eines Anstiegs der durchschnittlichen Kapitalkosten um 100 Basispunkte angestellt. Bei allen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten übersteigen die entsprechenden Sensitivitäten der Nutzungswerte die entsprechenden Buchwerte.

Marke „SAF“

Der Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2013 wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Trailer Systems durchgeführt. Hinsichtlich des für den Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verwendeten Vorsteuerdiskontierungssatzes wird auf die vorherigen Ausführungen verwiesen.

Der Werthaltigkeitstest führte zu keiner Wertminderung (1. Oktober 2012: Wertaufholung 1.848 TEUR).

Marke „Holland“

Der Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2013 wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems durchgeführt. Der für die Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz betrug 14,49% (1. Oktober 2012: 13,54%).

Der Werthaltigkeitstest führte zu keiner Wertminderung.

Die in 2008 und 2009 entstandenen Wertminderungen der Marken waren im Wesentlichen auf ungünstigere Umsatzerwartungen durch die Umsatzeinbrüche infolge der Finanzkrise zurückzuführen. Die nachhaltige Erholung des Truck- und Trailermarktes seit 2010 sowie die verbesserten Aussichten hinsichtlich der zukünftigen Marktentwicklung führten zu einer Anpassung der Umsatz- und Ergebnisprognosen für den Konzern und damit zu einer Wertaufholung im Bereich der Marken in den Geschäftsjahren 2010, 2011 und 2012.

Kundenbeziehungen und Marke der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH

Im Vorjahr wurde aufgrund der hinter den Erwartungen zurückgebliebenen Geschäftsentwicklung der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH ein gesonderter Werthaltigkeitstest für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit durchgeführt. Der Nutzungswert lag um 3.192 TEUR unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Der Wertminderungsaufwand entfiel in Höhe von 2.739 TEUR auf die Kundenbeziehung „5th-Wheel“, in Höhe von 347 TEUR auf die Kundenbeziehung „Trilex“ und in Höhe von 106 TEUR auf die Marke „Trilex“.

6.2 SACHANLAGEN

TEUR	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2011	62.673	92.898	13.013	7.292	175.876
Zugänge	1.574	7.008	3.616	1.569	13.767
Abgänge	158	2.653	1.216	25	4.052
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	54	-	54
Umbuchungen	125	1.606	-	-1.731	-
Umrechnungsdifferenzen	-402	-959	-48	-93	-1.502
Stand 31.12.2012	63.812	97.900	15.311	7.012	184.035
Zugänge	922	5.538	2.212	7.657	16.329
Abgänge	48	1.480	97	35	1.660
Umbuchungen	1.082	6.471	2.578	-10.131	-
Umrechnungsdifferenzen	-1.752	-3.779	-528	-137	-6.196
Stand 31.12.2013	64.016	104.650	19.476	4.366	192.508
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2011	11.357	54.936	8.837	-	75.130
Zugänge	2.367	10.095	1.785	-	14.247
Abgänge	46	2.477	996	-	3.519
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	25	-	25
Umbuchungen	7	-7	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-48	-387	-25	-	-460
Stand 31.12.2012	13.637	62.160	9.576	-	85.373
Zugänge	2.566	6.741	1.887	-	11.194
Abgänge	9	1.218	79	-	1.306
Umbuchungen	7	-1.816	1.809	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-592	-2.397	-369	-	-3.358
Stand 31.12.2013	15.609	63.470	12.824	-	91.903
Buchwert zum 31.12.2012	50.175	35.740	5.735	7.012	98.662
Buchwert zum 31.12.2013	48.407	41.180	6.652	4.366	100.605

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2013 2.540 TEUR (Vj. 237). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 2.499 TEUR (Vj. 203) zu verzeichnen. Die Zugänge resultieren im Wesentlichen aus dem Abschluss eines Finanzierungsleasingvertrags für eine Reibschweißmaschine. Der Finanzierungsleasingvertrag für diese Maschine sieht eine Verlängerungs- und Kaufoption vor. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 79 TEUR (Vj. 9).

6.3

BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Bei folgenden Unternehmen handelt es sich um Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen:

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

¹⁾ Das Joint Venture wurde im Mai 2013 beendet.

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

TEUR	Anteile an assoziierten Unternehmen		Anteile an Joint Ventures	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Kurzfristige Vermögenswerte	8.958	8.260	704	853
Langfristige Vermögenswerte	3.253	2.783	325	359
Kurzfristige Schulden	-1.658	-1.151	-43	-57
Langfristige Schulden	-1.624	-1.581	-86	-
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-	-5
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung	8.929	8.311	900	1.150
Umsatzerlöse	12.881	16.836	622	509
Periodenergebnis	827	1.292	-969	3

Das Periodenergebnis der Anteile an Joint Ventures ist geprägt durch den Verlust aus der Beendigung des Joint Venture Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. in Höhe von 900 TEUR.

6.4

SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	980	-
Vorsteuererstattungsansprüche	1.137	163
Erstattungsansprüche aus Gesundheitsfürsorgeleistungen	-	206
Versicherungsprämien	161	-
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	478	336
Sonstiges	123	154
Gesamt	2.879	859

6.5 VORRÄTE

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Rohmaterial	40.138	34.936
Unfertige Erzeugnisse	23.210	15.933
Fertige Erzeugnisse und Waren	29.736	31.391
Unterwegs befindliche Waren	7.139	5.903
Gesamt	100.223	88.163

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 2.073 TEUR (Vj. 2.714) und ist in den Umsatzkosten erfasst.

6.6 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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					
				Weniger als 30 Tage	Zwischen 31 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2013	76.088	60.734	543	7.146	3.799	1.268	847	1.131	620
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2012	87.319	68.048	146	11.796	3.672	1.210	1.013	1.297	137

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2011	3.133
Aufwandwirksame Zuführung	753
Inanspruchnahme	340
Auflösung	521
Umrechnungsdifferenzen	-10
Stand 31.12.2012	3.015
Aufwandwirksame Zuführung	633
Inanspruchnahme	424
Auflösung	8
Umrechnungsdifferenzen	-56
Stand 31.12.2013	3.160

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 und den USA hat der Konzern zur Absicherung des Ausfallrisikos Warenkreditversicherungen abgeschlossen.

Der Konzern hat Forderungen mit einem Volumen von 18.738 TEUR (Vj. 7.827) zum Bilanzstichtag im Rahmen von Factoring-Verträgen veräußert. Den rechtlichen Bestand der Forderungen vorausgesetzt, trägt der Factor für die von ihm angekauften Forderungen das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Kunden.

6.7 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Umsatzsteuerforderungen	2.576	3.710
Sonstige Forderungen gegen Lieferanten und Kunden	1.175	4.443
Rechnungsabgrenzungsposten	1.081	1.209
Versicherungsprämien	339	409
Zweckgebundene Finanzmittel	–	1.173
Sonstiges	1.419	939
Gesamt	6.590	11.883

Im Vorjahr wurde in der Zeile „Sonstige Forderungen gegen Lieferanten und Kunden“ im Wesentlichen eine Kaufpreistrückforderung gegenüber einem Lieferanten ausgewiesen. Die gelieferte Anlage wurde aufgrund von Mängeln nicht abgenommen. Im Berichtsjahr wurde mit dem Lieferanten eine außergerichtliche Einigung erzielt.

Die zweckgebundenen Finanzmittel des Vorjahres beinhalteten liquide Mittel, die als Sicherheit für Ansprüche von Mitarbeitern hinterlegt worden sind. Die Sicherung für diese Ansprüche wurde Anfang des Geschäftsjahres aufgehoben.

6.8 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	23.851	18.573
Kurzfristige Einlagen	5	6
Gesamt	23.856	18.579

6.9 EIGENKAPITAL

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert und beträgt zum Bilanzstichtag 453.611,12 Euro (Vj. 453.611,12 Euro). Es wird durch 45.361.112 (Vj. 45.361.112) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Im Vorjahr wurde das Grundkapital der Gesellschaft im Rahmen einer Kapitalerhöhung um 41.237,37 Euro auf 453.611,12 Euro erhöht. Die Erhöhung des Grundkapitals erfolgte am 30. November 2012 unter Ausschluss des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre im Rahmen des genehmigten Kapitals, welches auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 4. Juni 2012 geschaffen wurde.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2013 unverändert 265.843 TEUR (Vj. 265.843).

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt 22 TEUR (Vj. 22).

Sonstige Rücklage

Bei der sonstigen Rücklage handelt es sich um eine ausschüttungsgesperrte Rücklage. Hiermit trägt der Konzern spezifischen Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts Rechnung. Zum 31. Dezember 2013 beträgt der ausschüttungsgesperrte Betrag in den sonstigen Rücklagen 436 TEUR (Vj. 436).

Bilanzverlust

Der Bilanzverlust beinhaltet das Periodenergebnis in Höhe von 24.365 TEUR (Vj. 7.418).

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2013 wird eine Dividendenzahlung von 0,27 Euro je Aktie vorgeschlagen. Die Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.361.112 Aktien – beträgt 12.248 TEUR.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag-/aufwand		Nach Steuern	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	12.325	-7.866	-4.168	2.356	8.157	-5.510
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-10.093	-854	-	-	-10.093	-854
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	2.602	1.523	-708	-511	1.894	1.012
Gesamt	4.834	-7.197	-4.876	1.845	-42	-5.352

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt -9.747 TEUR (Vj. 346).

Bisher im Eigenkapital erfasste Wertänderungen von Sicherungsgeschäften in Höhe von 2.176 TEUR (vor Steuern) wurden während des Geschäftsjahres erfolgswirksam in das Finanzergebnis umgegliedert, da die Cashflow-Hedge-Rücklage für die im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012 abgelösten Zinsswaps nunmehr über die Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst wird.

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten nach Ertragsteuern beläuft sich auf insgesamt -1.047 TEUR (Vj. -2.941).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich auf insgesamt -12.258 TEUR (Vj. -20.415).

6.10

PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

In Deutschland hat der Konzern seinen Mitarbeitern leistungsorientierte Pensionspläne gemäß Betriebsvereinbarung angeboten.

Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr verdient werden. Für diese Pläne hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen auf der einen Seite von der Betriebszugehörigkeit ab, auf der anderen Seite von einzelnen Zusagen für leitende Mitarbeiter.

Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab. Die Gesellschaft hat im Februar 2011 den Durchführungsweg der bestehenden Pensionspläne durch Änderungen der zugrunde liegenden Betriebsvereinbarungen neu strukturiert. Der Durchführungsweg wurde von einer unmittelbaren Pensionszusage auf eine mittelbare Pensionszusage in Form einer rückgedeckten Unterstützungskasse geändert. Der Wechsel des Durchführungsweges hat nicht zu einer Änderung der an die Mitarbeiter gewährten Zusagen geführt. Es handelt sich weiterhin um eine leistungsorientierte Zusage im Sinne des IAS 19, die in den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen ist. Die Rückdeckung der Unterstützungskasse erfolgt durch einen Gruppenversicherungsvertrag. Da es sich bei den Rückdeckungsansprüchen mangels Insolvenzversicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 478 TEUR (Vj. 336) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

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 in manchen Fällen vom individuellen Einkommen des Teilnehmers ab. Am 1. Juli 2010 wurden zwei Pläne in Kanada eingefroren. Somit bleibt nur einer der Pläne in Kanada offen für neue Teilnehmer. Sämtliche US-Pläne sind für den Eintritt von neuen Teilnehmern geschlossen.

Des Weiteren besitzt der nordamerikanische Teilkonzern für bestimmte Mitarbeiter leistungsorientierte Pensionspläne, bei denen es sich um zukünftig zu leistende medizinische Versorgungszahlungen handelt.

Die Planschließungen in Kanada haben dazu geführt, dass eine zusätzliche Verbindlichkeit aus Zahlungsverpflichtungen aufgrund der Mindestdotierungsvorschriften in Höhe von 455 TEUR (Vj. 44) erfasst wurde. Dieser Effekt wurde erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

Die Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2013	2012
	2013	2012	2013	2012	2013	2012		
Leistungsorientierte Verpflichtungen	11.538	11.875	45.957	53.469	12.559	14.514	7.542	8.199
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-9	-9	-40.049	-35.419	-13.899	-13.422	-	-
	11.529	11.866	5.908	18.050	-1.340	1.092	7.542	8.199
Aus der Begrenzung von IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert bilanzierter Betrag	-	-	-	-	359	-	-	-
Aus der Mindestdotierungsverpflichtung (IFRIC 14) erfasste Verbindlichkeit	-	-	-	-	455	44	-	-
Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	11.529	11.866	5.908	18.050	-526	1.136	7.542	8.199

Die Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen enthalten Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen in Höhe von 980 TEUR (Vj. 0 TEUR), die in der Bilanz separat unter den langfristigen Vermögenswerte ausgewiesen werden.

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

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2013	2012
	2013	2012	2013	2012	2013	2012		
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	11.875	8.234	53.469	47.901	14.514	12.579	8.199	7.855
Zinsaufwand	466	436	1.939	2.134	608	726	261	332
Laufender Dienstzeitaufwand	46	49	324	326	348	357	247	223
Gezahlte Leistungen	-408	-422	-2.276	-2.180	-385	-428	-240	-601
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	-441	3.578	-5.361	6.324	-955	1.263	-561	561
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-2.138	-1.036	-1.571	17	-364	-171
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	11.538	11.875	45.957	53.469	12.559	14.514	7.542	8.199

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

TEUR	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	9	-	35.419	31.173	13.422	11.879
Nettozinskomponente	-	-	1.322	1.388	562	671
Arbeitgeberbeiträge	-	9	2.184	3.198	876	1.041
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	-	-	4.862	3.594	915	264
Gezahlte Leistungen	-	-	-2.276	-2.857	-385	-428
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-1.462	-1.077	-1.491	-5
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	9	9	40.049	35.419	13.899	13.422

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

	2013 %	TEUR	2012 %	TEUR
Aktien	66,00	35.611	61,00	29.802
Anleihen	29,00	15.648	34,00	16.606
Geld- und Kapitalmarkt	1,00	540	2,00	977
Immobilien	4,00	2.158	3,00	1.465
Gesamt	100,00	53.957	100,00	48.850

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

	31.12.2013	31.12.2012
Leistungsorientierte Verpflichtung	77.596	88.057
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-53.957	-48.850
Unterdeckung	23.639	39.207
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	-1.955	-1.706
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) des Planvermögens	-5.777	2.287
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in demografischen Annahmen	117	9
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in finanziellen Annahmen	-5.480	7.278

Die Aufwendungen für Versorgungsleistungen enthalten die folgenden Bestandteile:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2013	2012
	2013	2012	2013	2012	2013	2012		
Laufender Dienstzeitaufwand	46	49	324	326	348	357	247	223
Nettozinskomponente	466	436	617	745	46	55	261	332
Effekt der zusätzlichen erfassten Verbindlichkeit gem. IFRIC 14 (Mindestfinanzierungsverpflichtung)	-	-	-	-	-	-388	-	-
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	512	485	941	1.071	394	24	508	555
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	-	-	5.014	4.672	1.477	939	-	-

Die Aufwendungen für die leistungsorientierten Versorgungszusagen sind in den Kosten der Funktionsbereiche und im Finanzergebnis enthalten.

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:

%	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Abzinsungsfaktor	3,55	3,40	4,48	3,74	4,90	4,40
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹⁾	0,00/2,00 ¹⁾	3,50	3,50	- ²⁾	- ³⁾
Rententrend	2,00	2,00	- ²⁾	- ²⁾	- ³⁾	- ³⁾
Fluktuationsrate	4,60	4,60	2,88	4,22	-	-

¹⁾ Für die Ermittlung der leistungsorientierten Verpflichtungen der SAF-HOLLAND GmbH wurden keine Gehaltssteigerungen berücksichtigt, da die Höhe der Verpflichtung von der Dauer der Betriebszugehörigkeit des jeweiligen Mitarbeiters abhängt und der Pensionsplan eingefroren ist, so dass keine zusätzlichen Beiträge erdient werden können. Der Gehaltstrend für die Pensionsverpflichtungen der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde mit 2,00% angesetzt.

²⁾ Für die Pensionspläne in den USA wurden keine zukünftigen Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen konstant bleiben. Deshalb wird nur die Betriebszugehörigkeit oder Gehalts- und Lohnerhöhungen bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts für die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen berücksichtigt.

³⁾ Für die Pensionspläne in Kanada wurden keine zukünftigen Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit abhängen.

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

%	2013	2012
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,75	7,50
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2024	2016

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

TEUR	2013		2012	
	Erhöhung	Rückgängig	Erhöhung	Rückgängig
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	62	-53	47	-56
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	665	-584	700	-613

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Als wesentlicher wertbestimmender Faktor der leistungsorientierten Verpflichtung wird der Diskontierungszinssatz angesehen. Eine Veränderung des Diskontierungszinssatzes um 0,75 Prozentpunkte hätte folgende Auswirkung auf die Höhe der leistungsorientierten Verpflichtung:

TEUR	2013			Gesamt
	Deutschland	USA	Kanada	
Erhöhung des Diskontierungszinssatzes + 0,75 Prozentpunkte	-1.037	-4.114	-1.308	-6.459
Veränderung des Diskontierungszinssatzes - 0,75 Prozentpunkte	1.839	4.725	1.472	8.036

Die im Zusammenhang mit den leistungsorientierten Verpflichtungen stehenden zukünftigen Auszahlungen sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

TEUR	2013				Gesamt
	2014	2015–2018	2019–2023	2024 ff.	
Deutschland	441	1.855	2.354	18.696	23.346
USA	3.055	13.352	18.388	54.133	88.928
Kanada	384	2.154	4.312	22.586	29.436
Gesamt	3.880	17.361	25.054	95.415	141.710

TEUR	2012				Gesamt
	2013	2014–2017	2018–2022	2023 ff.	
Deutschland	435	1.833	2.307	16.302	20.877
USA	3.156	13.613	18.872	62.000	97.641
Kanada	376	2.047	4.131	20.946	27.500
Gesamt	3.967	17.493	25.310	99.248	146.018

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

	Deutschland	USA	Kanada
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2013	17	11	15
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2012	17	12	15

6.11 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Altersteilzeit	Umwelt- abgaben	Berufs- unfähigkeit und Kranken- versicherungs- leistungen	Restruk- turierung	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.2013	4.266	739	858	1.501	1.454	986	9.804
Zuführung	4.969	83	134	649	1.229	2.304	9.368
Inanspruchnahme	3.077	150	216	626	1.387	594	6.050
Auflösung	159	–	–	–	50	–	209
Zinseffekt aus der Bewertung	-76	–	-40	-28	–	-5	-149
Umrechnungsdifferenzen	-129	6	39	-12	35	-113	-174
Stand 31.12.2013	5.794	678	775	1.484	1.281	2.578	12.590
Davon in 2013							
Kurzfristig	3.298	426	330	362	1.281	753	6.450
Langfristig	2.496	252	445	1.122	–	1.825	6.140
Davon in 2012							
Kurzfristig	2.147	377	247	376	1.454	672	5.273
Langfristig	2.119	362	611	1.125	–	314	4.531

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 so genannte 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

Am 1. Oktober 2013 wurde beschlossen das Werk in Würth am Main in die bestehenden Bessenbacher Werke Keilberg und Frauengrund zu überführen. Die Werkskonsolidierung ist Teil eines Maßnahmenpakets zur Steigerung der Ertragskraft der Business Unit Trailer Systems. Die Verlagerung der Produktion soll schrittweise im Zeitraum Dezember 2013 bis Dezember 2015 stattfinden. In diesem Zusammenhang wurde im Oktober 2013 ein Interessenausgleich inkl. Sozialplan abgeschlossen.

Anteilsbasierte Vergütung

___ Phantom-Share-Plan

Am 9. Juli bzw. am 1. Dezember 2010 wurde von der Gesellschaft ein Phantom-Share-Plan für Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns verabschiedet. Ziel dieses Plans, mit einer Laufzeit von fünf Jahren, ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Plan umfasst eine variable Vergütung in Form von Phantom Shares, bei denen es sich um virtuelle Aktien handelt, denen jeweils der Wert einer Aktie der SAF-HOLLAND S.A. zugrunde liegt. Jeder Planteilnehmer erhält zu Beginn des Plans eine bestimmte Anzahl Phantom Shares, die unter bestimmten Voraussetzungen zum Ende der Laufzeit dieses Plans einen Auszahlungsanspruch begründen. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht.

Der Bestand der im Jahr 2010 insgesamt ausgegebenen 640.000 Phantom Shares hat sich im Geschäftsjahr 2013 nicht verändert und stellt sich wie folgt dar:

Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	640.000
In der Berichtsperiode gewährte Phantom Shares	-
In der Berichtsperiode verwirkte Phantom Shares	-
In der Berichtsperiode ausgeübte Phantom Shares	-
In der Berichtsperiode verfallene Phantom Shares	-
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	640.000
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbarer Phantom Shares	-

In der Berichtsperiode wurden keine Phantom Shares verwirkt, ausgeübt oder sind verfallen. Die vertragliche Restlaufzeit der Phantom Shares zum 31. Dezember 2013 beträgt maximal 1,5 Jahre. Die Phantom Shares dürfen erstmals nach einer Wartezeit von vier Jahren ausgeübt werden und müssen spätestens nach fünf Jahren eingelöst werden. Innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums kann der Teilnehmer das Ausübungsdatum frei bestimmen. Phantom Shares, die nicht innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums ausgeübt werden, verfallen ersatzlos.

Der Teilnehmer erhält zum Zeitpunkt der Einlösung die Differenz zwischen dem Abrechnungskurs und dem Basiskurs multipliziert mit der Zahl seiner Phantom Shares ausgezahlt. Als Abrechnungskurs gilt der Durchschnittskurs der SAF-HOLLAND S.A. Aktie der letzten drei

Monate vor Einlösung der Phantom Shares, maximal aber der Kurs am Tag nach der Ausübung. Der Basiskurs beträgt einheitlich 5,00 Euro.

Es erfolgt eine Begrenzung des Auszahlungsbetrages bei einer Kursverdoppelung.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Zeitraum vom 1. Juli 2010 bis zum 30. Juni 2014 durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der beiden Erfolgsgrößen „Earnings before taxes after cost of total equity (EBTaCE)“ und „Average earnings before taxes after cost of total equity (average EBTaCE)“ erreicht hat. Zusätzlich ist die Ausübbarkeit nur dann gegeben, wenn sich der Teilnehmer mindestens drei Jahre ab Ausgabe der Phantom Shares in einem aktiven Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft befunden hat. Die vorläufig zugeteilten Phantom Shares verfallen ersatzlos, wenn der Teilnehmer vor Ablauf von drei Jahren ab Ausgabe der Phantom Shares als Organ des Konzerns abberufen wird oder berechtigterweise von der Verpflichtung zur Erbringung der Dienstleistung freigestellt wird oder das Anstellungsverhältnis zwischen dem Teilnehmer und dem Konzern infolge von Kündigung, einvernehmlicher Aufhebung oder durch altersbedingtes Ausscheiden vor Ablauf von drei Jahren beendet wird. Dies gilt nicht, wenn der Teilnehmer dem Kündigungsschutzgesetz unterfällt und eine Kündigung der Gesellschaft aus dringenden betrieblichen Gründen erfolgt.

Die gewährten Phantom Shares wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Phantom Shares wird an jedem Bilanzstichtag unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Phantom Shares gewährt wurden, neu bewertet. Für die Bewertung der gewährten Optionen wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

Bewertungszeitpunkt	31.12.2013	31.12.2012
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	1,50	2,50
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	10,81	4,72
Ausübungskurs (Euro)	5,00	5,00
Erwartete Volatilität	21,35%	43,69%
Risikoloser Zinssatz	0,12%	0,09%

Der gewichtete Durchschnitt der beizulegenden Zeitwerte der Phantom Shares beträgt zum 31. Dezember 2013 4,61 Euro (Vj. 0,78 Euro) pro Phantom Share.

Zum 31. Dezember 2013 wurden die definierten Erfolgsziele nicht erreicht. Eine Rückstellung wurde daher nicht gebildet.

___ Performance Share Unit Plan

Im Geschäftsjahr wurde von der Gesellschaft ein Performance Share Unit Plan für Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns verabschiedet. Ziel dieses Plans ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Performance Share Unit Plan berücksichtigt sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Board of Directors jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, das der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem Ziel-

erreichungsfaktor angepasst. Der Zielerreichungsfaktor ergibt sich aus dem Verhältnis der durchschnittlichen realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge) während der Performanceperiode zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde.

Der Auszahlungsanspruch der Teilnehmer wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht.

Eine Auszahlung aus dem Performance Share Unit Plan ist auf 200% des bei Auszahlung aktuellen Bruttojahresgehaltes des Teilnehmers begrenzt.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Gewährungszeitraum durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der Erfolgsgröße „Adjusted EBIT“ erreicht hat.

Für das Jahr 2013 hat das Board of Directors beschlossen eine zusätzliche Dotierung als Übergangsdotierung auszugeben. Die Laufzeit für diesen Plan beträgt zwei Jahre. Für die in 2013 gewährte Übergangsdotierung verringert sich der Auszahlungsbetrag des Performance Share Unit Plan um den Auszahlungsbetrag aus dem Phantom Share Plan, sofern eine Auszahlung aus diesem Plan erfolgen sollte.

Der Bestand der im Jahr 2013 insgesamt ausgegebenen Share Units beträgt 418.295 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance Share Unit Plan 2013–2016	Performance Share Unit Plan 2013–2014
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	–	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	278.856	139.439
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	–
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	–	–
In der Berichtsperiode verfallene Share Units	–	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	278.856	139.439
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbare Phantom Shares	–	–

Die gewährten Share Units wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Share Units wird an jedem Bilanzstichtag unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Share Units gewährt wurden, neu bewertet. Für die Bewertung der gewährten Optionen wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

	Performance Share Unit Plan 2013–2016	Performance Share Unit Plan 2013–2014
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	3,00	1,00
Durchschnittlicher Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	9,65	10,46
Erwartete Volatilität	24,97%	30,72%
Risikoloser Zinssatz	0,19%	0,15%

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2013 beträgt der erfasste Aufwand 1.402 TEUR.

6.12 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Verzinsliche Bankdarlehen	60.216	81.489	7.059	6.700	67.275	88.189
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Finanzierungskosten	-3.315	-3.578	-602	-882	-3.917	-4.460
Kontokorrentkredite	–	–	4.084	300	4.084	300
Zinsverbindlichkeiten	–	–	4.245	1.272	4.245	1.272
Sonstige Darlehen	93	58	83	56	176	114
Gesamt	131.994	152.969	14.869	7.446	146.863	160.415

Im Vorjahr wurde mit einem Bankenkonsortium eine Vereinbarung geschlossen, die die bis dahin bestehende Finanzierung ersetzt hat und die Versorgung der Gruppe mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen bis Oktober 2017 langfristig gewährleistet.

Ebenfalls im Vorjahr hat SAF-HOLLAND S.A. eine fünfjährigjährige Anleihe mit einem jährlichen Kupon von 7,00% und einem Volumen von 75,0 Mio. Euro am Prime Standard der Frankfurter Börse begeben.

Die kurzfristig verzinslichen Bankdarlehen beinhalten die vereinbarten Tilgungen in den nächsten 12 Monaten.

Nachfolgende Tabelle enthält die Ermittlung der Gesamtliquidität als Summe aus frei verfügbaren Kreditlinien bewertet zum Aufnahmekurs zuzüglich vorhandener Barmittel:

TEUR	31.12.2013				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	53.195	53.195	53.195	–	–
Facility A2	11.080	11.080	15.980	–	4.900
Facility B1	3.000	3.000	80.000	23.856	100.856
Facility B2	–	–	39.063	–	39.063
Gesamt	67.275	67.275	188.238	23.856	144.819

Erläuterungen zur Konzernbilanz

TEUR	31.12.2012				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	71.400	71.400	71.400	–	–
Facility A2	–	–	20.000	–	20.000
Facility B1	4.682	4.682	80.000	18.579	93.897
Facility B2	12.107	12.500	39.063	–	26.563
Gesamt	88.189	88.582	210.463	18.579	140.460

6.13**VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN**

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 79.253 TEUR (Vj. 70.643) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.14**SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN**

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	9.254	11.404	–	–
Sonstige Steuern	1.208	3.650	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	121	337	354	241
Sonstiges	2.732	2.671	303	79
Gesamt	13.315	18.062	657	320

7 _ SONSTIGE ANGABEN

7.1 Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement

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

31.12.2013							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten neutral	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	LaR	23.856	23.856	-	-	-	23.856
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	76.088	76.088	-	-	-	76.088
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	1.175	1.175	-	-	-	1.175
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	15	-	-	15	-	15
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	79.253	79.253	-	-	-	79.253
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	146.863	146.863	-	-	-	156.125
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	2.237	-	-	-	2.237	2.237
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	205	-	205	-	-	205
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	101.119	101.119	-	-	-	101.119
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	226.116	226.116	-	-	-	235.378
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	15	-	-	15	-	15

Sonstige Angaben

31.12.2012							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten neutral	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	18.579	18.579	-	-	-	18.579
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	87.319	87.319	-	-	-	87.319
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	5.616	5.616	-	-	-	5.616
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	70.643	70.643	-	-	-	70.643
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	160.415	160.415	-	-	-	168.999
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	112	-	-	-	112	112
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	44	-	-	44	-	44
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	836	-	836	-	-	836
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	111.514	111.514	-	-	-	111.514
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	231.058	231.058	-	-	-	239.642
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHFT	44	-	-	44	-	44

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 als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spread-Strukturkurve ermittelt. Hinsichtlich der in dieser Position ausgewiesenen Anleihe erfolgt die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes auf Basis des Kurswertes zum Bilanzstichtag. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Zinsswaps und Devisenterminkontrakte. Hierbei kommen Swap- und Forward-Preis-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen zur Anwendung.

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2013 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von 190 TEUR (Vj. 880) mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Ausleihungen und derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte mit Ausnahme der Anleihe auf Basis von Faktoren, 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. Der beizulegende Zeitwert der börsennotierten Anleihe basiert auf Preisnotierungen zum Abschlussstichtag (Stufe 1). 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:

2013						
TEUR	Aus der Folgebewertung					Nettoergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	
Kredite und Forderungen	140	–	–	–	-625	-485
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-10.461	–	–	-3.608	–	-14.069
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	59	–	–	59
Gesamt	-10.321	–	59	-3.608	-625	-14.495

2012						
TEUR	Aus der Folgebewertung					Nettoergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	
Kredite und Forderungen	188	–	–	–	-232	-44
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-15.393	-9.290	–	-1.219	–	-25.902
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	55	–	–	55
Gesamt	-15.205	-9.290	55	-1.219	-232	-25.891

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 Darlehen sowie die Amortisation von Transaktionskosten 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 für Entscheidungen im Unternehmen und dessen Führung.

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 werden eine wöchentliche Dreimonatsvorschau und eine monatlich 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	31.12.2013			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	146.863	14.869	57.147	74.847
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.237	350	1.887	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.253	79.253	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate mit Hedge-Beziehung	205	–	205	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	228.558	94.472	59.239	74.847

31.12.2012				
TEUR	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	160.415	7.446	78.091	74.878
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	112	54	58	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.643	70.643	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	44	44	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	836	-	836	-
Finanzielle Verbindlichkeiten	232.050	78.187	78.985	74.878

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:

31.12.2013									
TEUR	Cashflows 2014			Cashflows 2015			Cashflows 2016–2019		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-6.931	-195	-15.471	-5.609	-171	-11.982	-17.948	-249	-123.327
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-65	-	-350	-56	-	-416	-58	-	-1.471
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	-201	-	-	48	-	-	274	-

31.12.2012									
TEUR	Cashflows 2013			Cashflows 2014			Cashflows 2015–2018		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-7.685	-157	-8.328	-5.735	-148	-6.757	-26.292	-371	-149.790
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-2	-	-55	-3	-	-51	-	-	-6
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-	-44	-	-	-	-	-	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	-435	-	-	-332	-	-	-40	-

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.

Infolge der Neustrukturierung der Unternehmensfinanzierung im Oktober 2012 wurden die Zinssicherungsgeschäfte ebenfalls neu strukturiert. Mit Wirkung zum 23. Oktober 2012 sind die vorhandenen Zinssicherungsinstrumente vollständig abgelöst und neue Zinssicherungsinstrumente mit einem anfänglichen Nominalvolumen von 68,6 Mio. Euro abgeschlossen worden. In Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns wurden Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und den neuen Zinsswaps gebildet. Durch die Zinsswaps wird der variabel verzinsliche Teil der Darlehen wirtschaftlich in festverzinsliche Zinssätze umgewandelt. Für den prospektiven Effektivitätstest wurde der Critical-Term-Match herangezogen. Im Rahmen des retrospektiven Tests wurde die Hypothetische-Derivate-Methode verwendet.

Die Sicherungsquote zum 31. Dezember 2013 als Verhältnis zwischen kontaktierten Zinsderivaten und zu sichernden Kreditrahmen beträgt 75%. Die Sicherungsstruktur besteht aus Euribor mit einer Laufzeit bis Oktober 2017.

Zum Bilanzstichtag ergeben sich die Marktwerte der Derivate wie folgt:

TEUR	01.01.2013		
	Beizulegender Zeitwert	Erfolgsneutrale Veränderung (vor Steuern)	Beizulegender Zeitwert
Zinsswaps Euro	-836	631	-205
Gesamt	-836	631	-205

TEUR	01.01.2013	31.12.2013
	Beizulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert
Devisentermingeschäft	-44	15

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 2013 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 59 TEUR (Vj. 29) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden als konstant angenommen.

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

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft sowie Investitionen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt überwiegend durch die SAF-HOLLAND S.A. und die SAF-HOLLAND GmbH. Die an die ausländischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen sind in der Regel in Euro dotiert. Aus der Translation der Intercompany-Darlehen zum Stichtagskurs können sich unrealisierte Kursgewinne bzw. Kursverluste ergeben. Zum Bilanzstichtag betragen die unrealisierten Kursverluste 4.253 TEUR.

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		2013	2012
Periodenergebnis	TEUR	24.365	7.418
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.361	41.547
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,54	0,18

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

in Umlauf befindlichen Aktien. Während der Periode neu ausgegebene Aktien werden anteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Die Anzahl der gewichteten durchschnittlichen Aktien ermittelt sich wie folgt:

2013				
TEUR	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2013–31.12.2013	0,01	45.361.112	360	16.330.000.320
Gesamt			360	16.330.000.320
Durchschnitt		45.361.112		

2012				
TEUR	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2012–02.12.2012	0,01	41.237.375	333	13.732.045.875
03.12.2012–31.12.2012	0,01	45.361.112	27	1.224.750.024
Gesamt			360	14.956.795.899
Durchschnitt		41.546.655		

In der Berichtsperiode betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien gleichbleibend 45.361.112. In 2012 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 41.546.655.

Das Ergebnis je Aktie kann durch potenzielle Stammaktien verwässert werden. In der Berichtsperiode 2013 und im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte. Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Genehmigung des Konzernabschlusses haben keine weiteren Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden.

7.3

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.

7.4

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen

Der Konzern hat als Leasingnehmer im Wesentlichen für Betriebsgebäude, Büro- und Geschäftsausstattung, EDV, Materialhandhabungsausrüstung 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	31.12.2013	31.12.2012
Innerhalb 1 Jahres	4.354	4.866
Zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	8.462	8.448
Über 5 Jahre	3.814	-
Gesamt	16.630	13.314
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	7.146	6.533

Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen

Der Konzern hat Finanzierungsleasingverträge für verschiedene technische Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen können auf deren Barwert übergeleitet werden:

TEUR	31.12.2013		31.12.2012	
	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	393	350	54	54
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	2.175	1.887	60	58
Mehr als 5 Jahre	-	-	-	-
Gesamt	2.568	2.237	114	112

Verpflichtungen aus eingeleiteten Unternehmenserwerben

Am 10. September 2013 wurde ein Vertrag über den Erwerb von 80% der stimmberechtigten Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd., Peking, China, geschlossen. Mit Eintritt der Vertragsvollzugsbedingungen am 2. Januar 2014 wurde der Erwerb vollzogen. Der vorläufige Kaufpreis für diese Akquisition beträgt 8,4 Mio. Euro.

7.5 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Rechtsstreitigkeiten

Ein Kunde hat außergerichtliche Ansprüche gegen eine Konzerngesellschaft in Höhe von 1.153 TEUR aufgrund angeblich defekter Ausrüstung geltend gemacht.

Da der Rechtsberater des Konzerns den Erfolg der geltend gemachten Ansprüche als eher unwahrscheinlich erachtet, wurde im vorliegenden Konzernabschluss keine Rückstellung für eine Verpflichtung aus diesem Rechtsstreit gebildet.

Sonstige Angaben

7.6

**ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN
UNTERNEHMEN UND PERSONEN**

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

Tochterunternehmen	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
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 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 South Africa Ltd.	Südafrika	100,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	100,0
OOO SAF-HOLLAND Rus	Russland	100,0
SAF-HOLLAND Middle East FZE	VAE	100,0
SAF-HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0
SAF-HOLLAND Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND International 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
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH ¹⁾	Deutschland	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
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0
SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd.	Indien	100,0
Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures	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. ²⁾	Indien	–

¹⁾ Mit Eintragung in das Handelsregister am 22. August wurde die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2013 auf die Holland Europe GmbH verschmolzen. Die Holland Europe GmbH wurde nach der Verschmelzung in SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH umbenannt. Zum 1. Oktober 2013 wurde der operative Geschäftsbetrieb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Rahmen eines Asset Deal auf die SAF-HOLLAND GmbH übertragen.

²⁾ Das Joint Venture wurde im Mai 2013 beendet.

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

 MANAGEMENT BOARD

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (CFO)
Jack Gisinger	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations
Alexander Geis	Geschäftsführer Business Unit Aftermarket

 BOARD OF DIRECTORS

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Sam Martin	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors
Ulrich Otto Sauer	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors (zum 25. April 2013 ausgeschieden)
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors (seit 25. April 2013)
Richard Muzzy	Mitglied des Board of Directors

Ferner ist mit Martina Merz, Chief Executive Officer von Chassis Brakes International, ein weiteres Mitglied für das Board of Directors vorgesehen und zur Berufung in das Gremium auf der Hauptversammlung am 24. April 2014 vorgeschlagen. Martina Merz ist seit 1. Dezember 2013 assoziiertes Mitglied des Board of Directors.

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board ausgeübt werden, sind im Kapitel „Mandate des Board of Directors/ Management Board“ in diesem Geschäftsbericht angegeben.

Zum 31. Dezember 2013 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 9 TEUR (Vj. 9) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 3 TEUR (Vj. 17).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Management Board gewährten Wertsteigerungsrechte 961 TEUR zurückgestellt.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr 2.593 TEUR (Vj. 2.875). Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug 276 TEUR (Vj. 267) und wurde aufwandswirksam erfasst.

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

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen		Käufe von nahe stehenden Unternehmen	
	2013	2012	2013	2012
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	912	780	–	–
Lakeshore Air LLP	–	–	64	171
FWI S.A.	–	–	26.705	23.323
Irwin Seating Company ¹⁾	472	1.240	–	–
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	3	35	–	–
Gesamt	1.387	2.055	26.769	23.494

¹⁾ Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung bis April 2013 eingenommen hatte.

Sonstige Angaben

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	185	73	–	183
Lakeshore Air LLP	–	–	183	49
FWI S.A.	–	–	382	1.120
Irwin Seating Company ¹⁾	–	9	–	–
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	–	177	–	–
Gesamt	185	259	565	1.352

¹⁾ Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung bis April 2013 eingenommen hatte.

Die Verkäufe an und Einkäufe von nahe stehenden Unternehmen werden zu marktüblichen Preisen abgewickelt. Offene Guthaben zum 31. Dezember 2013 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2013 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahe stehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

7.7 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 des Cashflows. Die Netto-Finanzschulden beinhalten verzinsliche Darlehen und Ausleihungen abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

	31.12.2013	31.12.2012
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	146.863	160.415
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-23.856	-18.579
Netto-Finanzschulden	123.007	141.836
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	222.186	197.863
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	345.193	339.699

Über die am 5. Oktober 2012 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, die folgenden Financial Covenants einzuhalten:

- Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen),
- Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA),
- Equity Ratio Cover (Konzerner Eigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme).

7.8 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 entstanden:

TEUR	2013	2012
Abschlussprüfung	483	470
Steuerberatungsleistungen	299	182
Sonstige Leistungen	80	297
Gesamt	862	949

7.9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Erwerb der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. („Corpco“)

Die SAF-HOLLAND GmbH hat mit Vertrag vom 10. September 2013 – vorbehaltlich der Freigabe durch die chinesischen Aufsichtsbehörden und der Erteilung einer Geschäftslizenz – 80% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. erworben, einem nicht börsennotierten Unternehmen mit Sitz in China, das auf die Herstellung von Air-Suspensions spezialisiert ist. Nach Eintritt der Vertragsvollzugsbedingungen wurde die Übernahme am 2. Januar 2014 vollzogen. Der Kaufpreis in Höhe von 8,4 Mio. Euro wurde im Januar 2014 in bar beglichen. Die Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. wird auch weiterhin von dem Gründer geleitet, der nach Abschluss der Übernahme mit insgesamt 20% an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. beteiligt bleibt. Im Rahmen der Übernahme wurde der SAF-HOLLAND GmbH eine Call-Option für die restlichen 20% der Anteile eingeräumt, die innerhalb von drei Jahren nach Eintritt der Vertragsvollzugsbedingungen ausübbar ist. Die Call-Option wird entsprechend den Regelungen in IAS 39 bilanziert.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierten Vermögenswerte und Schulden stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

TEUR	Vorläufiger beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	381
Kundenbeziehungen	40
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	50
Sachanlagen	2.051
Latente Steueransprüche	374
Vorräte	3.948
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.143
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.074
Sonstige Vermögenswerte	95
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.335
	17.491
Latente Steuerschulden	357
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	4.198
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.095
Sonstige Verbindlichkeiten	545
	10.195
Summe des identifizierten Nettovermögens	7.296
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	1.101
Übertragene Gesamtleistung	8.397

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.101 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Der vorläufige beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf 6.430 TEUR. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beläuft sich auf 6.467 TEUR. Zum Erwerbszeitpunkt sind Forderungen in Höhe von 37 TEUR wertberichtigt worden.

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert des entsprechenden Anteils am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet und betragen zum Erwerbszeitpunkt 1.560 TEUR.

Der vorläufige Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

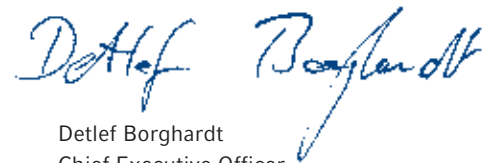
Abfluss von Zahlungsmitteln	8.397
Übernommene Zahlungsmittel	4.335
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	4.062

Die Höhe des endgültigen Kaufpreises ist abhängig von der Höhe der Nettoverschuldung, der Wertminderung auf Vorräte sowie des Net Working Capital am Tag des Eintritts der Vertragsvollzugsbedingungen. Die derzeitige Ermittlung der Gegenleistung basiert auf vorläufigen Werten. Die finale Wertermittlung der Gegenleistung wird innerhalb von 90 Tagen gerechnet ab Vertragsabschluss erfolgen.

Luxemburg, den 11. März 2014



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer
der SAF-HOLLAND GmbH

Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SAF-HOLLAND S.A.¹⁾

TEUR	2013	2012
Periodenergebnis		
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	18.812	1.053
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	1.943	1.776
Gesamterträge	20.755	2.829
Sonstige externe Aufwendungen	-1.536	-3.867
Personalkosten	-60	-54
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-444	-543
Finanzaufwendungen	-5.252	-892
Sonstige Steuern	-188	-93
Ergebnis vor Steuern	13.275	-2.620
Ertragsteuern	-3	-1
Periodenergebnis	13.272	-2.621

¹⁾ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

Gewinn- und Verlustrechnung
der SAF-HOLLAND S.A.
Bilanz der SAF-HOLLAND S.A.

BILANZ DER SAF-HOLLAND S.A.¹⁾

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	341.272	320.302
Anteile an verbundenen Unternehmen	265.638	246.638
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	75.631	73.661
Eigene Anteile	3	3
Kurzfristige Vermögenswerte	35.509	40.590
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	33.750	38.444
Sonstige Forderungen	–	14
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	52	83
Rechnungsabgrenzungsposten	1.707	2.049
Summe Aktiva	376.781	360.892
Passiva		
Eigenkapital	297.556	284.284
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.455	276.455
Gesetzliche Rücklage	22	22
Andere Rücklagen	436	436
Gewinnvortrag	6.917	9.538
Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	13.272	-2.621
Langfristige Schulden	75.000	75.000
Anleihen	75.000	75.000
Kurzfristige Schulden	4.225	1.608
Anleihe	3.596	892
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	118	212
Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	25	38
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	210	200
Sonstige Verbindlichkeiten	276	266
Summe Passiva	376.781	360.892

¹⁾Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

Mandate des Board of Directors/ Management Board

Bernhard Schneider

Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2015, Vorsitzender seit 27. März 2009)
Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH
Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.
Geschäftsführer, Krone Hit Radio Medienunternehmen Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Sam Martin

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 28. April 2011 und verlängert bis April 2015,
stellvertretender Vorsitzender seit 25. April 2013)
Mitglied des Board, Metal Flow Corporation

Detlef Borghardt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 1. Oktober 2011 und verlängert bis April 2014)
Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, D+MB GmbH

Dr. Martin Kleinschmitt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 25. April 2013 bis April 2016)
Vorstand, Noerr Consulting AG

Anja Kleyboldt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 26. April 2012 bis April 2014)
Direktorin für Supply-Chain-Strategie & WFG, Opel/Vauxhall
Vorstandsmitglied, Institut für angewandte Arbeitswissenschaften Düsseldorf



Vorne sitzend: Bernhard Schneider;
hinten stehend, von links nach rechts:
Dr. Martin Kleinschmitt, Richard Muzzy,
Anja Kleyboldt, Detlef Borghardt, Sam Martin

Richard Muzzy

*Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2015)*
Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die
Mitglied des Aufsichtsrats, Irwin Seating Holding Company

Wilfried Trepels

*Geschäftsführer und CFO, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, Via Montana GmbH*

Alexander Geis

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Steffen Schewerda

*Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, EGAL GmbH (beendet im Dezember 2013)*

Bericht des Réviseur d'entreprises agréé

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 25. April 2013 haben wir den beigefügten Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. geprüft, der aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013, der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr sowie aus dem Konzernanhang, der eine Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden und andere erläuternde Informationen enthält, besteht.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

Das Board of Directors ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und für die internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung des Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Unrichtigkeiten oder Verstößen resultieren.

Verantwortung des Réviseur d'entreprises agréé

In unserer Verantwortung liegt es, auf der Grundlage unserer Konzernabschlussprüfung über diesen Konzernabschluss ein Prüfungsurteil zu erteilen. Wir führten unsere Konzernabschlussprüfung nach den für Luxemburg von der Commission de Surveillance du Secteur Financier angenommenen internationalen Prüfungsstandards (International Standards on Auditing) durch. Diese Standards verlangen, dass wir die beruflichen Verhaltensanforderungen 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 Konzernabschlussprüfung 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 agréé 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 agréé das für die Aufstellung und die sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses eingerichtete interne Kontrollsystem, um die unter diesen Umständen angemessenen Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch, um eine Beurteilung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben.

Eine Konzernabschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und -methoden und der Vertretbarkeit der vom Board of Directors ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2013 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzernlagebericht, einschließlich der Corporate Governance-Erklärung, welcher in der Verantwortung des Board of Directors liegt, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und erhält alle erforderlichen Informationen gemäß den gesetzlichen Anforderungen die Corporate Governance-Erklärung betreffend.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Cabinet de révision agréé



Thierry Bertrand

Luxembourg, 11. März 2014

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, 11. März 2014
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Finanz-Glossar

B

Beizulegender Zeitwert

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

Bereinigtes EBIT

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

Bruttomarge

Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung gebildete kundenbezogene Geschäftseinheiten (Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket).

C

Coverage

Analysten von renommierten Banken und Investmenthäusern beobachten und bewerten regelmäßig die Entwicklung der Aktie der SAF-HOLLAND S.A.

E

Eigenkapitalquote

Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag

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

F

F&E-Quote

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

Forderungsreichweite

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal / 90 Tage).

I

IFRS/IAS

Das international einheitliche Regelwerk für Rechnungslegungsvorschriften soll Unternehmensdaten besser vergleichbar machen. Nach EU-Verordnung müssen börsennotierte Unternehmen nach diesen Regeln bilanzieren und berichten.

M

MDAX

Der Mid-Cap-DAX (MDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im DAX gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen.

N**Net Working Capital**

Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich kurz- und langfristige sonstige Rückstellungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen abzüglich kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten abzüglich Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern.

Non-Recourse-Factoring

Factoringverfahren (Verkauf von Kundenforderungen), bei dem der Factor (Forderungskäufer) das Ausfallrisiko übernimmt.

Nutzungswert

Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

P**Personalaufwand je Mitarbeiter**

Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten) / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter).

Prime Standard

Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Geregelteten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

Purchase Price Allocation (PPA)

Verteilung der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des (gekauften) Tochterunternehmens.

S**SDAX**

Der Small-Cap-DAX (SDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im Mid-Cap-DAX (MDAX) gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen. Neben dem DAX, dem TecDAX und dem MDAX gehört der SDAX zum Prime Standard.

Steuerquote

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

T**Total Cost of Ownership**

Gesamtheit der Kosten, die mit Anschaffung, Betrieb und Wartung von Vermögenswerten verbunden sind.

U**Umsatz je Mitarbeiter**

Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeitern).

Umschlagdauer Vorräte

Vorratsbestand / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

V**Verbindlichkeitsreichweite**

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

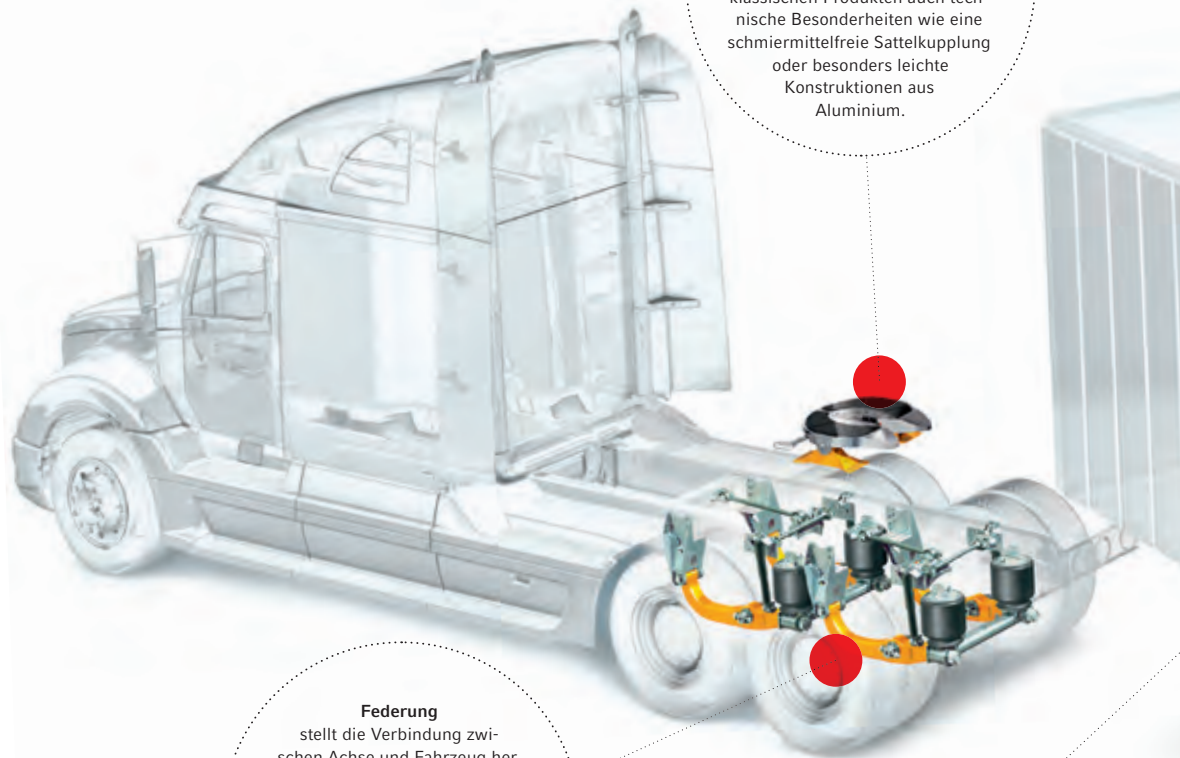
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust

Erfahrungsbedingte Berichtigungen (die Auswirkungen der Abweichungen zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung) und Auswirkungen von Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen.

Z**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.

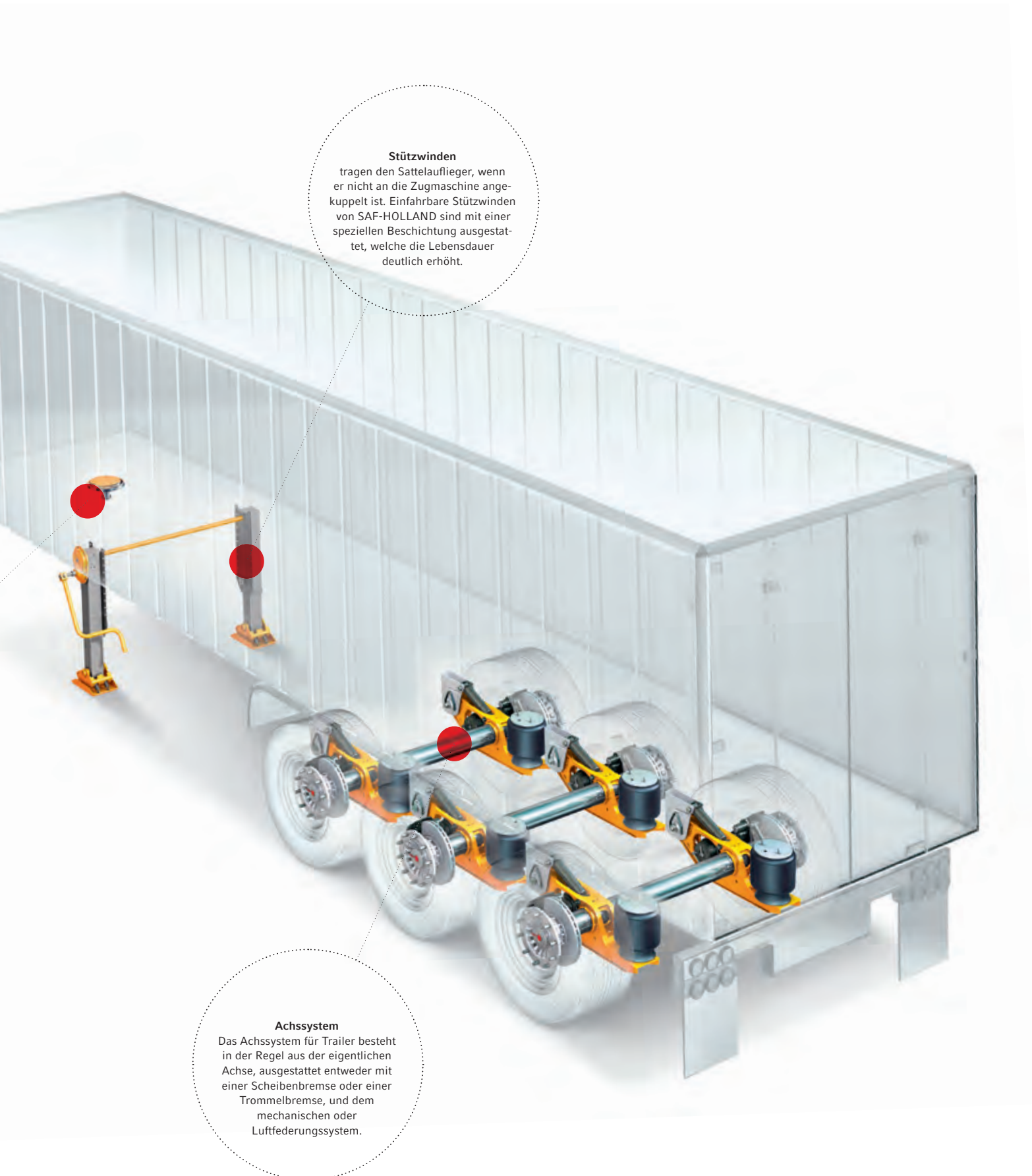
Technik-Glossar



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

Das Achssystem für Trailer besteht in der Regel aus der eigentlichen Achse, ausgestattet entweder mit einer Scheibenbremse oder einer Trommelbremse, und dem mechanischen oder Luftfederungssystem.

Abkürzungsverzeichnis

A		EDV	Elektronische Datenverarbeitung
APO	Advanced Planner & Optimizer (IT-System zum Lieferkettenmanagement)	EG	Europäische Gemeinschaft
		EURIBOR	Euro interbank offered rate
B		F	
BIP	Bruttoinlandsprodukt	F&E	Forschung und Entwicklung
BRIC	Brasilien, Russland, Indien und China	FAHft	Financial assets held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)
B.S.	Bachelor of Science (akademischer Grad)	FEM	Finite-Elemente-Methode; numerisches Verfahren zur Lösung von partiellen Differentialgleichungen; häufig eingesetzt im Ingenieurwesen
C		FLAC	Financial liabilities measured at amortized cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)
CAD	Oft eingesetztes IT-System im Konstruktionswesen	FLHft	Financial liabilities held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)
Cap	Sicherungsinstrument zur Absicherung gegen steigende Zinsen		
CEO	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)		
CFO	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)		
COO	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)		
D		I	
DAX	Deutscher Aktienindex	IAS	International Accounting Standards
DBO	Defined benefit obligation – Leistungsorientierte Verpflichtung	IASB	International Accounting Standards Board
DIN	Deutsches Institut für Normung	IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
E		IFRS	International Financial Reporting Standards
EBIT	Earnings before interest and taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	IfW	Institut für Weltwirtschaft
EBITDA	Earnings before interest, taxes and depreciation/amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)	IG Metall	Industriegewerkschaft Metall
		IR	Investor Relations
		ISIN	International securities identification number
		ISO	International Organization for Standardization
		IT	Informationstechnologie

<hr/>		<hr/>	
L		S	
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)	SDAX	Small-Cap-DAX
LIBOR	London interbank offered rate	Swap	Sicherungsinstrument, bei dem zwei Vertragsparteien die gegenseitige Übernahme von vertraglichen Rechten und Pflichten (Swap = Tausch) für einen bestimmten Zeitraum und nach einem vorher festgelegten Ablaufplan vereinbaren
Lkw	Lastkraftwagen		
<hr/>		<hr/>	
M		T	
MATS	Mid-America Trucking Show	TEUR	Tausend Euro
MBA	Master of Business Administration (akademischer Grad)	tkm	Tonnenkilometer
MDAX	Mid-Cap-DAX		
Mio.	Million(en)		
M.S.	Master of Science (akademischer Grad)		
<hr/>		<hr/>	
N		U	
n.a.	nicht anwendbar	US	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
<hr/>		USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
O		USD	US-Dollar
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)		
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilhandel)		
<hr/>		V	
P		VAE	Vereinigte Arabische Emirate
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)	VDA	Verband der Automobilindustrie
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)	VDIK	Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller
ppm	Parts per million (Teile pro Million)	Vj.	Vorjahr
<hr/>		<hr/>	
R		W	
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)	WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
		WKN	Wertpapierkennnummer
		WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
		WTO	Welthandelsorganisation

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

24. April 2014	Hauptversammlung
15. Mai 2014	Bericht zum 1. Quartal 2014
07. August 2014	Bericht zum 1. Halbjahr 2014
06. November 2014	Bericht zum 3. Quartal 2014

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Claudia Hoellen
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617
Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com
Mail: claudia.hoellen@safholland.de

Impressum

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

Redaktionsschluss: 12. März 2014

Veröffentlichungstermin: 13. März 2014

Redaktion: blackpoint communications GmbH, Hagen, und SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach

Gestaltung und Realisation: wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main

Fotografie: Bernd Bodtländer, Frankfurt am Main

Axel Stephan, Frankfurt am Main

Norbert Guthier, Frankfurt am Main

David Alan Wolters, Spring Lake, Michigan

Corbis GmbH, Düsseldorf

Getty Images Deutschland GmbH, München

123RF Limited, Nidderau

Shutterstock, Inc., New York

SAF-HOLLAND S.A.

Archiv NTB Inc., Grand Rapids

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 den 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.

