

2015

Geschäftsbericht

STRATEGIE 2020



„Die Welt wächst nicht nur weiter zusammen, vor allem wächst die Anzahl der Menschen, am stärksten in den Regionen Mittelamerika, Asien, Mittlerer Osten und Afrika. Die konsumstarke Mittelschicht wird größer und treibt die Nachfrage nach Gebrauchsgütern jeder Art. Diese Güter müssen transportiert werden. Und dabei ist eines auf absehbare Zeit sicher: am Anfang und am Ende der Lieferkette stehen Trucks und Trailer und damit wir von SAF-HOLLAND.“

— Detlef Borghardt, CEO

UMSATZERLÖSE in Mio. EUR		BEREINIGTES EBIT in Mio. EUR		VERWÄSSERTES ERGEBNIS JE AKTIE in Euro	
2015	1.060,7	2015	94,0	2015	0,99
2014	959,7	2014	70,7	2014	0,69
2013	857,0	2013	59,3	2013	0,54

KONZERNKENNZAHLEN

Mio. Euro	2015	2014	2013
Umsatzerlöse	1.060,7	959,7	857,0
Umsatzkosten	-857,8	-785,1	-701,4
Bruttoergebnis	202,9	174,6	155,6
in % vom Umsatz	19,1	18,2	18,2
Bereinigtes Periodenergebnis	62,2	43,7	28,8
in % vom Umsatz	5,9	4,6	3,4
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ¹⁾	1,37	0,96	0,63
Bereinigtes EBITDA	109,3	84,3	71,1
in % vom Umsatz	10,3	8,8	8,3
Bereinigtes EBIT	94,0	70,7	59,3
in % vom Umsatz	8,9	7,4	6,9
Operativer Cashflow ²⁾	79,5	48,8	63,0

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

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

UMSÄTZE NACH REGIONEN

Mio. Euro	2015	2014	2013
Europa	521,9	496,5	447,9
Nordamerika	421,3	363,9	339,1
Sonstige	117,5	99,3	70,0
Gesamt	1.060,7	959,7	857,0

UMSÄTZE NACH BUSINESS UNITS

Mio. Euro	2015	2014	2013
Trailer Systems	612,7	544,4	485,7
Powered Vehicle Systems	180,0	169,5	144,7
Aftermarket	268,0	245,8	226,6
Gesamt	1.060,7	959,7	857,0

WEITERE FINANZDATEN

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Bilanzsumme (Mio. Euro)	888,5	645,2	536,4
Eigenkapitalquote (%)	32,4	38,5	41,4
	2015	2014	2013
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.325	3.346	3.106
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	319,1	286,8	275,9

MEGATRENDS

Profitieren von globalen Wachstumskräften

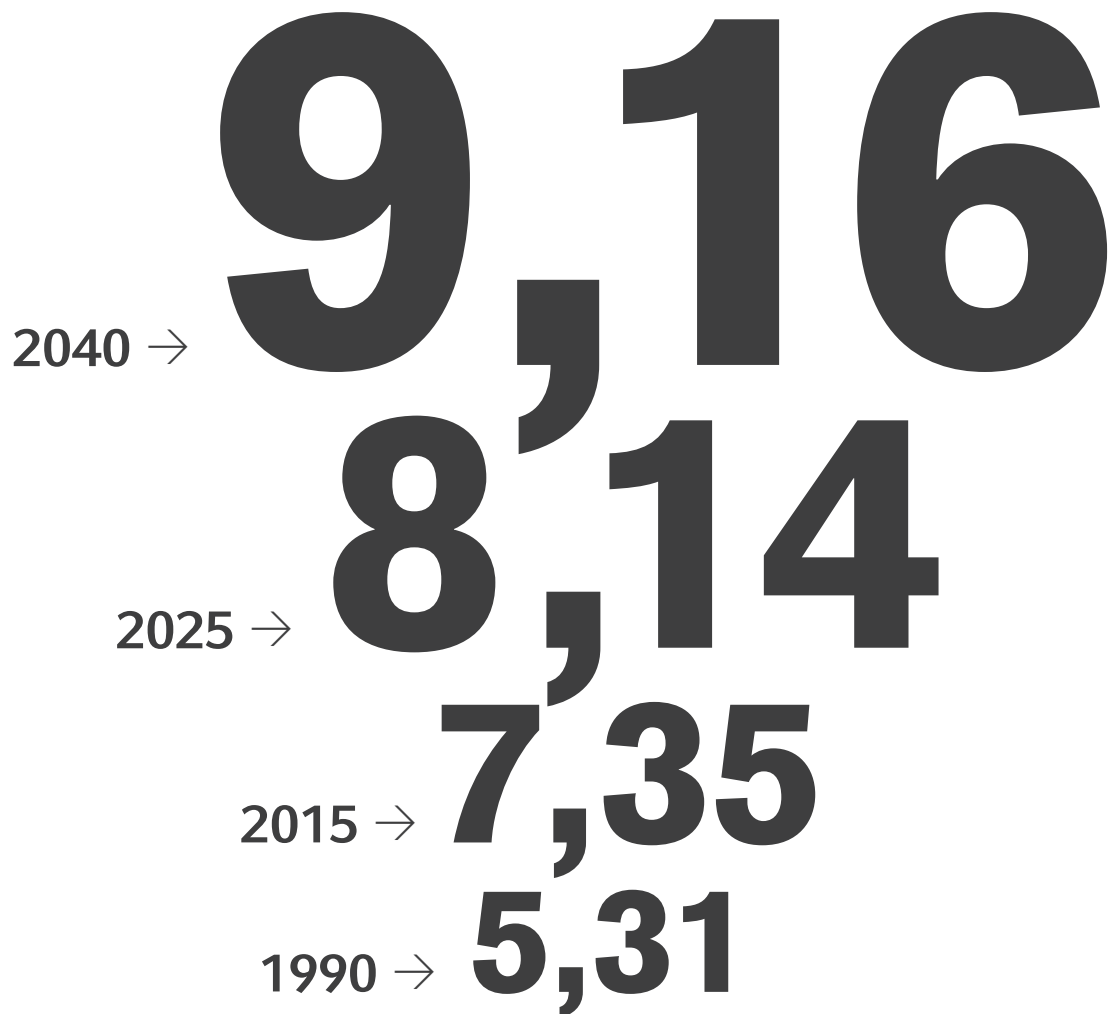


WELTBEVÖLKERUNG WÄCHST WEITER

Im Jahr 2040 werden 9 Milliarden Menschen auf der Erde leben – fast ein Viertel mehr als heute. Mit dem Anstieg der Weltbevölkerung nehmen auch die Warenströme zu, denn die zusätzlichen Bewohner der Erde müssen versorgt werden.



Weltbevölkerung in Milliarden ¹



In den Schwellenländern, wie den Next-11-Staaten, wächst die Zahl der Menschen sechsmal schneller als in den heutigen Industrienationen. Am stärksten wird das Bevölkerungswachstum in Afrika, Asien, dem Mittleren Osten sowie Zentral- und Südamerika ausfallen.

¹United Nations, World Population Prospects, Total Population 1950–2100, 2015.

MITTELSCHICHT BOOMT

In den Schwellenländern expandiert eine konsumstarke Mittelschicht. Der wirtschaftliche Aufschwung bringt mehr Geld ins Portemonnaie und fördert die Kaufkraft: Konsumgüter wie Autos, Haushaltsgeräte und Elektronik sind gefragter denn je.



Anteil Asien-Pazifik an der weltweiten Mittelschicht in Prozent¹



66

2030 →

54

2020 →

28

2009 →

In Asien werden 2030 rund 3 Milliarden Menschen zur Mittelschicht zählen – zehnmal mehr als in Nordamerika und fünfmal mehr als in Europa.

¹OECD, The Emerging Middle Class in Developing Countries, 2010.

KAUFKRAFT STEIGT

Ein wachsender Anteil der Menschheit wird sich wirtschaftlich weiterentwickeln und besser situiert sein. Milliarden Menschen verfügen über mehr finanzielle Mittel für einen besseren Lebensstandard mit entsprechendem Verbrauch. Güter wollen transportiert werden, das Transportaufkommen nimmt zu.



Ausgaben der globalen Mittelschicht in Milliarden PPP-Dollar¹



55.680 ← 2030
35.045 ← 2020
21.278 ← 2009

Die deutlich zunehmenden Ausgaben der weltweiten Mittelschicht zählen zu den wichtigsten ökonomischen Einflussfaktoren unserer Zeit. Die asiatischen Länder tragen mehr als 80% dazu bei.

¹ OECD, The Emerging Middle Class in Developing Countries, 2010.
PPP-Dollar (Internationaler Dollar) ist eine von der Weltbank mittels Kaufkraftparität und auf Grundlage eines Basisjahres (hier: 2005) errechnete Vergleichswährung. Die Kaufkraft eines Internationalen Dollars entspricht der eines US-Dollars.

TRANSPORTVOLUMEN LEGT ZU

Gute Aussichten für den globalen Güterverkehr: Noch nie zuvor wurde so viel produziert wie heute. Und das geht so weiter. Denn mit zunehmendem Konsum wachsen auch die Warenmengen. Und eins steht außer Frage: Ein wesentlicher Teil der Frachten wird sein Ziel über die Straßen erreichen – mit Lkw und Trailern.



Weltweites Transportaufkommen in Billionen Tonnenkilometern¹



2050 →

307,6

2010 →

70,9

Der weltweite Frachtverkehr nimmt in den kommenden Jahren um das Vierfache zu. Besonders stark wächst der Binnengüterverkehr in Afrika und Asien – Kontinente, auf denen der Transport über die Straße klar dominiert.

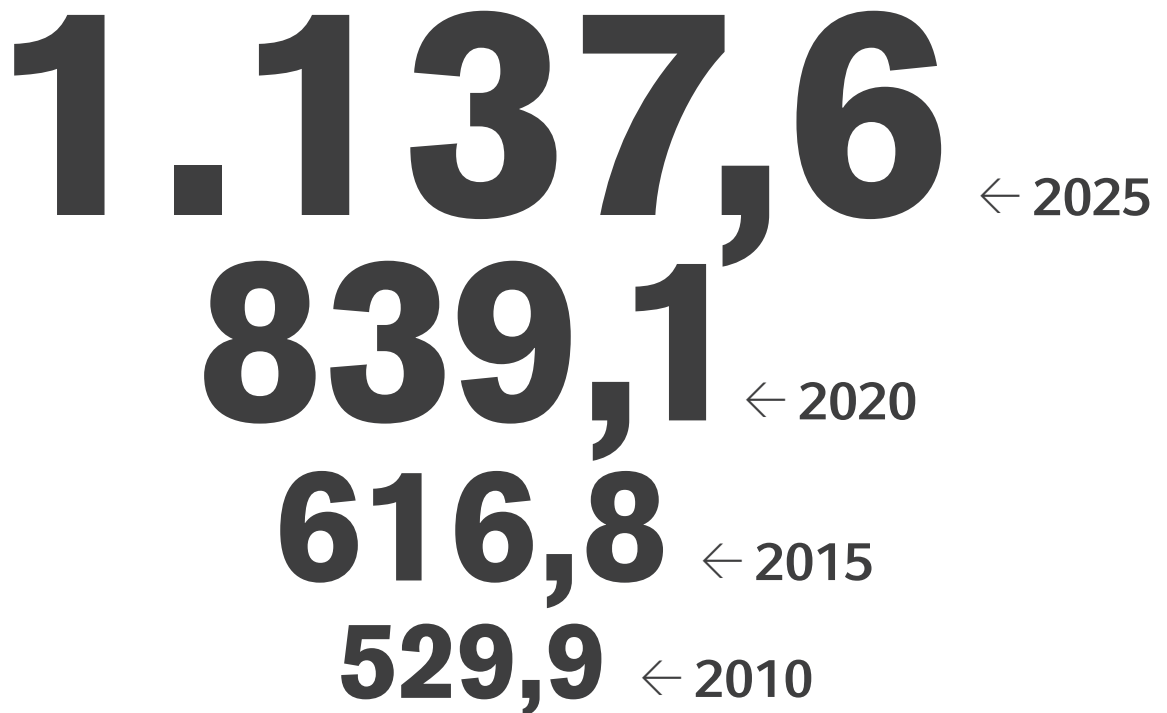
¹Transport Outlook 2015.

INFRASTRUKTUR EXPANDIERT

Die Welt verändert sich. Noch mehr Ballungsräume und Millionenstädte entstehen, in den aufstrebenden Regionen ebenso wie in Europa oder Nordamerika. Die Infrastruktur muss folgen. Neue Straßen werden gebaut und leistungsstarke Transportnetze geschaffen. Die Nachfrage nach umweltgerechter Transportkapazität steht im Mittelpunkt.



Weltweite Infrastrukturaufwendungen
für Straßennetze in Milliarden US-Dollar (p.a.)¹



Das globale Streckennetz wächst vor allem in den aufstrebenden Schwellenmärkten. So hat sich die Gesamtlänge des chinesischen Straßennetzes seit 1999 mehr als verdreifacht. Es beläuft sich mittlerweile auf enorme 4,5 Millionen Kilometer und soll weiter wachsen.

¹PwC, Outlook to 2025 Data Modeller, Trends in annual infrastructure spend by sector, roadnet, August 2015.

- **WELTBEVÖLKERUNG WÄCHST WEITER**
- **MITTELSCHICHT BOOMT**
- **KAUFKRAFT STEIGT**
- **TRANSPORTVOLUMEN LEGT ZU**
- **INFRASTRUKTUR EXPANDIERT**

ROADMAP 2020

Der Weg in die Zukunft

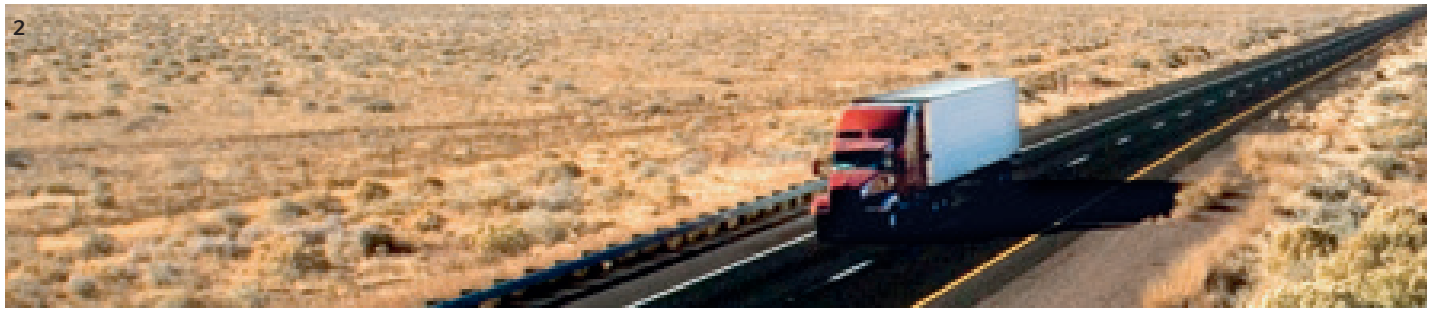
Wir haben die langfristig gültigen globalen Megatrends analysiert, die für uns relevanten Entwicklungen herausgefiltert und daraus unseren Fahrplan für die kommenden Jahre bis 2020 und darüber hinaus abgeleitet. Strategisch und organisatorisch haben wir uns positioniert, die finanziellen Ressourcen geschaffen und die Weichen für zusätzliches Wachstum gestellt. Jetzt geht es an die Umsetzung. Wir bleiben bei unseren Kernkompetenzen. Von dieser Startposition aus werden wir unser Programm gezielt um neue Produkte und Applikationen erweitern und unser Geschäft konsequent auf neue chancenreiche Märkte ausrollen.

Die folgenden Reportagen und Interviews stehen stellvertretend für unsere Wachstumsfelder.

2015

Geschäftsbericht

STRATEGIE 2020



2 Unternehmen

4 Vorwort des Management Board

6 Management Board

8 Bericht des Board of Directors

12 Strategie 2020: Magazin

46 **SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt**
 Überblick Aktienmarkt-
 und Kursentwicklung 46
 Investor Relations und
 Kapitalmarktbeziehungen 48
 Überblick Unternehmensanleihen 50

53 Konzernlagebericht

53 **SAF-HOLLAND im Überblick**

61 Corporate Governance

66 Steuerungsgrößen

68 Forschung und Entwicklung

70 Konjunktur und Branchenumfeld

72 **Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2015**

74 **Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**
 Prognostizierter und tatsächlicher Geschäftsverlauf
 im Vergleich 74
 Ertragslage 75
 Vermögenslage 84
 Finanzlage 87
 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage
 durch die Geschäftsleitung 89

89 **Mitarbeiter**

91 **Nachhaltigkeit**

96 **Chancen- und Risikobericht**
 Risikoklassen 97
 Übersicht über die Risiken 98
 Übersicht über die Chancen 104

109 **Nachtragsbericht**

109 **Prognosebericht**

116 Konzernabschluss

118 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

119 Konzernbilanz

120 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

121 Konzern-Kapitalflussrechnung

122 Konzernanhang

Informationen zum Unternehmen	122
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	122
Konsolidierungskreis	140
Segmentinformation	142
Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	145
Erläuterungen zur Konzernbilanz	151
Sonstige Angaben	170

184 Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.

Gewinn- und Verlustrechnung	184
Bilanz	185

186 Mandate des Board of Directors/ Management Board

188 Bericht des Réviseur d'entreprises agréé

190 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

192 Weitere Informationen

192 Finanz-Glossar

194 Abkürzungsverzeichnis

196 Finanzkalender und Kontakt

197 Impressum

s. → **12**

IM GESPRÄCH

Detlef Borghardt und
Cherno Jobatey

s. → **20**

ACHS- UND FEDERUNGSSYSTEME FÜR TRAILER

Europa und Nordamerika

s. → **26**

TRUCK- UND BUS-FEDERUNGSSYSTEME

Weltweit

s. → **32**

NEUE MÄRKTE

Vor allem Mittlerer Osten,
Afrika und China

s. → **38**

AFTERMARKET

Weltweit

VORWORT DES MANAGEMENT BOARD



Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)

Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Aktionäre und Anleger,

ein besonderes Jahr liegt hinter uns. Besonders nicht nur, weil das internationale Marktumfeld 2015 besondere Herausforderungen für uns bereithielt. Besonders war das Jahr 2015 auch, weil es uns trotz aller Widrigkeiten gelang, unsere vor nunmehr fünf Jahren den Aktionären vorgestellten Mittelfrist-Ziele umzusetzen. Wir hatten uns 2010 vorgenommen, bis zum Ende des Geschäftsjahres 2015 einen Konzernumsatz von einer Milliarde Euro zu erreichen bei einer bereinigten EBIT-Marge zwischen 9 und 10%. Und ich darf Sie daran erinnern: Wir lagen 2010 bei 631 Mio. Euro Umsatz und einer Marge von 5,9%.

Trotz der in diesem Ausmaße nicht absehbaren Schwäche in für uns wichtigen Märkten wie der Russischen Föderation oder Australien und eines weiteren starken Einbruchs in Brasilien, die uns 2015 sowohl umsatz- als auch ergebnisseitig belasteten, konnten wir Wort halten. Beim Umsatz konnten wir – unterstützt von der Währungskursentwicklung – die 1-Milliarde-Euro-Schwelle deutlich überspringen. Beim bereinigten EBIT erreichten wir mit 8,9% weitgehend das untere Ende unserer Zielspanne.

Wir blicken 2015 auf ein neues Rekordjahr zurück. Mit einem operativen Netto-Cashflow von 63 Mio. Euro konnten wir das Vorjahr um 75% übertreffen, beim Periodenergebnis stand ein Zuwachs von 58% auf 51,7 Mio. Euro zu Buche. Unsere Aktionäre wollen wir am Unternehmenserfolg angemessen beteiligen. Wir werden der Hauptversammlung am 28. April eine um 25% erhöhte Dividende von 40 Eurocent vorschlagen. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2015 entspricht dies einer beachtlichen Dividendenrendite von 3,2 Prozent. Eine Entwicklung, zu der unsere Mitarbeiter mit ihrem Know-how und Engagement maßgeblich beigetragen haben, wofür wir uns als Management Board ausdrücklich bedanken wollen.

Aber lassen Sie uns auch über das sprechen, was vor uns liegt: Besonders war 2015 für uns auch, weil wir uns mit unserer Strategie 2020 auf die nächste Etappe der Unternehmensentwicklung begeben haben. Unser diesjähriger Geschäftsbericht wird Sie eingehend damit vertraut machen und Ihnen vorstellen, welche Maßnahmen und Chancen wir damit für SAF-HOLLAND verbinden. Bereits im Mai 2015 haben wir unsere

neuen Konzernziele vorgestellt. Ausgehend von 960 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014, wollen wir den Konzernumsatz bis 2020 aus eigener Kraft auf rund 1.250 Mio. Euro steigern. Gleichzeitig wollen wir bei der bereinigten EBIT-Marge ein solides Niveau von durchschnittlich mindestens 8% erzielen und damit eine angemessene Verzinsung für unsere Anteilseigner ermöglichen. Zusätzlich sollen ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen dazu beitragen, den Konzernumsatz bis 2020 in Summe auf 1,5 Mrd. Euro zu entwickeln. Ein Schwerpunkt wird dabei auf der schnelleren Erschließung neuer Wachstumsmärkte oder der Stärkung der in diesen Regionen bereits vorhandenen Marktposition liegen. Das Aftermarketgeschäft wird durch die Schaffung neuer internationaler Verteilungszentren und Vertriebsrepräsentanzen, aber auch durch gezielte Akquisitionen gestärkt. Die Finanzierungsgrundlagen für die Zielsetzungen der Strategie 2020 haben wir mit unserem starken Cashflow sowie der erstmaligen Begebung eines Schuldscheindarlehens im Volumen von 200 Mio. Euro geschaffen.

Konsequent haben wir auch unsere Organisation und unser Berichtswesen auf unsere mittelfristigen Zielsetzungen ausgerichtet und uns eine regionale Struktur gegeben. Mit der stellen wir uns noch schlagkräftiger und kundennäher auf.

Rund 90% unserer Umsätze erwirtschafteten wir 2015 in den Kernmärkten Nordamerika und Europa. Wir befinden uns damit in einem im weltweiten Vergleich stabilen konjunkturellen Umfeld, auch mit Blick auf die politischen Risiken. Die stärksten prozentualen Umsatzzuwächse erreichten wir allerdings in den aufstrebenden Märkten in der Region Sonstige. Wir wollen antizyklisch handeln. Die temporäre Wachstumsabschwächung in einigen der für uns mittelfristig hochinteressanten Wachstumsmärkte, zum Beispiel im MINT- oder Next-11-Raum, erhöht die Chancen, Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen zu vernünftigen Konditionen umzusetzen und unser organisches Wachstum gezielt zu ergänzen oder komplementäre Technologien hinzuzunehmen.

Unseren internationalen Fertigungsverbund haben wir 2015 gestärkt. Die Werkszusammenführung in Deutschland wurde im September 2015 planmäßig abgeschlossen. Wir haben damit gleichzeitig die Grundlage für weitere Prozessoptimierungen an unserem Standort in Bessenbach gelegt. So wollen wir den steigenden Lohnkosten entgegenwirken und langfristig die internationale Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Standorte absichern. Zudem haben wir im Zuge der Veräußerung unserer Produktlinie AerWay unser kanadisches Werk in Norwich abgegeben.

Und wir beschäftigen uns intensiv mit neuen Produkten und Applikationen, ausgerichtet insbesondere auf die Bedürfnisse der Flottenkunden: das heißt unter anderem, leichtere gewichtsreduzierte Produkte, die helfen, Kraftstoff zu sparen, CO₂ zu reduzieren und letztlich die Betriebskosten der Transportunternehmen zu senken. Technologieinnovation und Digitalisierung sind Faktoren, die unser Geschäftsmodell zunehmend prägen. Daher werden wir die Chancen, die sich daraus für uns ergeben, nutzen und die Entwicklung auf diesen Gebieten mit Nachdruck voranbringen.

2016 wird in einigen Märkten erneut ein forderndes Jahr. Unsere starke Stellung auf dem weiter anziehenden europäischen Markt, neu gewonnene Kunden und unsere starke Positionierung im Aftermarketgeschäft lassen uns auch für 2016 eine insgesamt solide Entwicklung erwarten. Und das Glas ist halb voll, nicht halb leer: Die aufgestaute Nachfrage in Regionen wie Russland sowie Bodenbildungstendenzen in Australien und Brasilien sollten spätestens auf Ein- bis Zweijahressicht wieder steigende Beiträge dieser Märkte ermöglichen.

Wir laden Sie ein, den vor uns liegenden Weg mit uns gemeinsam zu gehen, sei es als Kunde, Mitarbeiter, Entwicklungspartner, Lieferant oder als Aktionär unseres Unternehmens. Wir bauen weiterhin auf Ihr Vertrauen und freuen uns darauf.

Mit besten Grüßen aus Bessenbach

Ihr


Detlef Borghardt (CEO)



MANAGEMENT BOARD



Detlef Borghardt*Chief Executive Officer (CEO) & President Region APAC/China*

Detlef Borghardt ist seit dem 1. Juli 2011 CEO der SAF-HOLLAND Gruppe und verantwortet seit dem 1. Januar 2016 zudem die Position als Geschäftsführer für die Region APAC/China. Von 2007 bis 2011 führte er die Business Unit Trailer Systems. Im Januar 2011 übernahm er zudem die Rolle des stellvertretenden CEO. Borghardt kam im Jahr 2000 zunächst als Leiter Verkauf, Service und Marketing zu der damaligen SAF und verantwortete ab Mitte 2007 als Mitglied des Management Board den Geschäftsbereich Trailer Systems. Vor seinem Einstieg bei SAF-HOLLAND war Detlef Borghardt in zahlreichen Führungspositionen bei Alu-suisse-Lonza in Singen tätig. Dazu gehörten unter anderem die Leitung der Bereiche Marketing, Verkauf und Technik sowie die Verkaufsleitung für Aluminium-Strangpressprodukte. Detlef Borghardt studierte an der Fachhochschule Hamburg und verfügt über einen Abschluss als Diplom-Ingenieur für Fahrzeugbau.

Wilfried Trepels*Chief Financial Officer (CFO)*

Wilfried Trepels ist seit dem 20. Juni 2007 Chief Financial Officer (CFO) der SAF-HOLLAND Gruppe und Mitglied im Management Board. Trepels trat 2005 in der Funktion als Chief Financial Officer in die frühere SAF-Gruppe ein. Von 2001 bis 2005 war er als Geschäftsführer für die Dürr Systems GmbH, eine Tochter der Dürr AG, verantwortlich. Im Zeitraum 1998 bis 2001 bekleidete er die Position als Geschäftsführer der Schenck Process GmbH, ebenfalls eine Tochter der Dürr AG. Vor seiner Tätigkeit bei der Dürr AG war Trepels als Finanzchef für die Dürkopp Adler AG in Bielefeld tätig. Trepels ist Diplom-Kaufmann und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Aachen.

Mike Kamsickas*Chief Operating Officer (COO)*

Mike Kamsickas ist seit dem 1. Januar 2016 Chief Operating Officer (COO) der SAF-HOLLAND Gruppe und ist Mitglied des Management Board. Zuvor führte Kamsickas die Business Unit Powered Vehicle Systems. Bevor Kamsickas zu SAF-HOLLAND kam, war er als Executive Vice President Global Operations Group bei DAYCO tätig. Kamsickas kann auf eine Erfahrung von mehr als 30 Jahren in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie zurückblicken. Er studierte Business Administration an der Central University in Michigan, USA, und hält zusätzlich einen Master-Abschluss in Advanced Management von der Michigan State University, USA.

Steffen Schewerda*President Region Amerika*

Seit dem 1. Januar 2016 ist Steffen Schewerda Geschäftsführer für die Region Amerika und weiterhin Mitglied des Management Board. Zwischen dem 1. Juli 2011 und dem 31. Dezember 2015 leitete er den Geschäftsbereich Trailer Systems. Parallel dazu war Schewerda seit 20. Juni 2007 als Mitglied des Management Board für Group Operations verantwortlich. Steffen Schewerda ist seit 1997 bei SAF-HOLLAND und war seither in verschiedenen Führungspositionen im Unternehmen tätig. Unter anderem leitete er die Bereiche Materialwirtschaft und Logistik und verantwortete die gesamte Produktion der deutschen Standorte sowie den Bereich Industrial Engineering. Steffen Schewerda studierte Ingenieurwissenschaften an der Universität Aachen und legte zusätzlich einen MBA an den Universitäten Augsburg und Pittsburgh, USA, ab.

Alexander Geis*President Region EMEA/Indien*

Seit dem 1. Januar 2016 ist Alexander Geis in der neuen Organisationsstruktur als Geschäftsführer für die Region EMEA/Indien verantwortlich und weiterhin Mitglied im Management Board. Von 1. Juli 2011 bis 31. Dezember 2015 leitete Geis als Mitglied des Management Board die Business Unit Aftermarket, nachdem er bereits zum 1. Oktober 2009 die Gesamtverantwortung für diesen Geschäftsbereich übernommen hatte. Als Leiter dieser Business Unit war er für die strategische Ausrichtung und das operative Geschäft des weltweiten Ersatzteilgeschäfts zuständig. Sein beruflicher Werdegang bei SAF-HOLLAND begann 1995 im Bereich Vertrieb. In den Folgejahren übernahm Alexander Geis im Unternehmen unterschiedliche Aufgaben mit kontinuierlich wachsender Verantwortung. Er bekleidete Führungspositionen unter anderem als Sales Director Foreign Markets und als Director Spare Parts bis hin zum Vice President und zuletzt President des Geschäftsbereichs Aftermarket. Alexander Geis verfügt über einen MBA-Abschluss der University of Maryland, USA.

BERICHT DES BOARD OF DIRECTORS



Bernhard Schneider,
Vorsitzender des
Board of Directors

*Sehr geehrte Damen und Herren,
Liebe Aktionäre und Anleger,*

das gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Umfeld war im Berichtsjahr 2015 herausfordernd. So verzeichneten wichtige Nutzfahrzeugmärkte wie Brasilien, Russland, aber auch Australien starke Einbußen. Vor diesem Hintergrund ist die positive Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2015 als großer Erfolg zu werten. Beim Umsatz konnte das Jahresziel deutlich übertroffen werden und unsere Erwartung für die bereinigte EBIT-Marge wurde weitgehend erreicht. Darüber hinaus wurden mit der Wachstumsstrategie 2020 die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Entsprechend unserer bewährten Dividendenpolitik werden wir der Hauptversammlung am 28. April 2016 die Ausschüttung einer um rund 25% erhöhten Dividende von 0,40 Euro je Aktie vorschlagen.

Zusammenarbeit der Boards

Das Board of Directors hat die ihm gemäß Gesetz und Satzung der Gesellschaft obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2015 gewissenhaft wahrgenommen. Zu den Hauptaufgaben des Board of Directors zählen die Beratung des Management Board bei der operativen Leitung der Geschäfte und die Überwachung der Geschäftsführung. Das Board of Directors wurde in schriftlicher wie auch mündlicher Form durch das Management Board zeitnah, regelmäßig und umfassend über alle wesentlichen Vorgänge und Entwicklungen informiert. Im Mittelpunkt stand dabei neben der Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung auch die strategische Neuausrichtung des Konzerns. Darüber hinaus wurden Produkt- und Marktentwicklungen, aber auch Aspekte des Risikomanagements, der Compliance sowie der Finanzlage gemeinsam mit dem Management Board diskutiert und erörtert. Geschäfte, die der Genehmigung des Board of Directors bedürfen, haben wir geprüft und über deren Zustimmung entschieden.

Schwerpunkte der Beratungen

Ein wesentliches Beratungsthema im Board of Directors war im Berichtsjahr die Festlegung der Strategie 2020 und deren Kommunikation gegenüber dem Kapitalmarkt. Dabei befasste sich das Gremium insbesondere mit der strategischen Aufstellung, der Position in den jeweiligen Marktsegmenten, den wichtigsten Wachstumsfeldern, den relevanten regionalen Megatrends und den daraus resultierenden Finanzziele der Gesellschaft. Im Mai 2015 wurde die Strategie 2020 im Rahmen der Berichterstattung über das erste Quartal publiziert. Weiter gehende Details wurden anlässlich des Capital Markets Day im Dezember 2015 veröffentlicht, einschließlich der vom Board of Directors verabschiedeten Änderung der Organisationsstruktur hin zu einer regionalen Aufstellung, um SAF-HOLLAND so noch besser auf die zusätzlichen Wachstumsfelder in den neuen Märkten zu fokussieren und Synergien zwischen den bisherigen Business Units zu realisieren.

Im Zusammenhang mit den Zielen der Strategie 2020 befasste sich das Board of Directors ebenfalls intensiv mit der vom Management Board entwickelten neuen Wachstumsstrategie und den darin festgelegten Kriterien, unter anderem den strategischen Zielsetzungen, den operativen Aspekten und den finanziellen Anforderungen.

Sitzungen des Board of Directors

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2015 regelmäßig zusammen. Insgesamt fanden fünf Sitzungen statt, wobei pro Quartal mindestens eine Sitzung abgehalten wurde. Kein Board-Mitglied nahm an weniger als der Hälfte der Sitzungen teil. Als Gäste waren in den überwiegenden Sitzungen auch Mitglieder des Management Board anwesend.

In der Sitzung am 10. März 2015, an der auch die Abschlussprüfer teilnahmen, standen Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014 im Mittelpunkt. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committee und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Darüber hinaus beschloss das Gremium, die Hauptversammlung 2015 in einer organisatorisch und prozesseitig vereinfachten Form abzuhalten. Zudem befasste sich das Gremium mit der Anpassung der Ausübungsbedingungen des 2010 aufgelegten Phantom-Share-Programms und mit den Zielvorgaben für das Geschäftsjahr 2015 für das Management Board und weitere Führungskräfte.

Anlässlich des Führungskräftetreffens der Gesellschaft trafen sich die Mitglieder des Board of Directors zu ihrer zweiten Sitzung des Jahres am 8. Mai 2015 in Frankfurt/Main. Zu den Tagesordnungspunkten gehörte neben dem Bericht zum Geschäftsverlauf im ersten Quartal und zur aktuellen Auftragslage insbesondere eine Analyse von SAF-HOLLANDs Marktposition und der Entwicklung der Marktanteile in den jeweiligen Produktbereichen.

Die Sitzung des Board of Directors am 4. und 5. August wurde in Holland, Michigan, USA, einem der nord-amerikanischen Standorte der Gesellschaft, abgehalten. Ein Schwerpunkt der Sitzung lag neben dem Bericht zur Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal auf dem aktuellen Stand des Restrukturierungsprogramms und der Kundenstruktur im Geschäftsbereich Trailer Systems. Zudem stimmte das Gremium der Ernennung von Mike Kamsickas zum Nachfolger von Jack Gisinger als Managing Director der SAF-HOLLAND Inc. zu, der zum Jahresende 2015 in den Ruhestand trat. Darüber hinaus beschloss das Board die Einberufung einer außerordentlichen Hauptversammlung, um die Bedingungen zur Verwendung des von der Hauptversammlung in 2012 bereits beschlossenen Genehmigten Kapitals anzupassen.

Während der Sitzung am 3. November 2015 wurde neben dem Bericht zum Geschäftsverlauf des dritten Quartals und der aktuellen Auftragslage der Ausblick für die Truck- und Trailermärkte in Nordamerika und Europa für 2016 erörtert. Weitere Themen der Sitzung waren die mittelfristige Finanzierungssituation nach der im Oktober erfolgten Erneuerung und Ausweitung der Kreditlinien und der geplanten Begebung eines Schuldscheindarlehens sowie eine Analyse der relativen Position SAF-HOLLANDs im Vergleich zu seinen wesentlichen Wettbewerbern und Kunden. Zudem wurden die Tagesordnung für die außerordentliche Hauptversammlung im Dezember 2015 und die neue Organisationsstruktur der SAF-HOLLAND S.A. verabschiedet.

Die letzte Sitzung des Board of Directors im Geschäftsjahr 2015 fand im Vorfeld des Capital Markets Day am 7. und 8. Dezember in Luxemburg statt. Im Mittelpunkt der Sitzung standen die veränderte Organisationsstruktur des Konzerns und die neu zugeschnitten Verantwortungsbereiche im Management Board, die im Zusammenhang mit der Strategie 2020 implementiert wurden. Neben der aktuellen Auftrags- und Umsatzlage befasste sich das Board darüber hinaus mit dem Budget der einzelnen Business Units und des Konzerns für das Jahr 2016 sowie der Mittelfristplanung bis zum Jahr 2020.

Audit Committee

Das Board of Directors wird in seiner Arbeit vom Audit Committee unterstützt. Das Audit Committee tagte im Berichtsjahr zweimal. Es befasste sich dabei vorrangig und ausführlich mit den Quartalszahlen und dem Jahresabschluss sowie den Ergebnissen der Revisions- und Compliance-Prüfungen. Die Inhalte dieser Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgetragen und zur Entscheidung vorgelegt.

Corporate Governance

Im Berichtsjahr widmete sich das Board of Directors erneut intensiv dem Thema Corporate Governance. Die Entsprechenserklärung 2015 zum Deutschen Corporate Governance Kodex hat das Board of Directors von SAF-HOLLAND im März 2015 abgegeben. Die im März 2016 abgegebene aktuelle Entsprechenserklärung kann auf der Homepage des Unternehmens eingesehen werden.

Konzernabschlussprüfung und Bilanzsitzung

Die Hauptversammlung am 23. April 2015 wählte Ernst & Young S.A., Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015.

Ernst & Young prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2015 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 der Abschluss, die Berichte und die Unterlagen durch das Board of Directors umfassend geprüft. In seiner Sitzung am 9. März 2016 hat das Board of Directors den vorgelegten Konzernabschluss besprochen, diesem zugestimmt und ihn verabschiedet. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, berichtete über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und stand für vertiefende Fragen zur Verfügung. Dem Vorschlag des Management Board zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich das Board of Directors an und wird der Hauptversammlung am 28. April 2016 vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von 0,40 Euro je Aktie auszuschütten.

Personelle Veränderungen im Board of Directors

Das Mandat von Richard Muzzy endete planmäßig mit Ablauf der Hauptversammlung am 23. April 2015. Herr Muzzy zog sich altersbedingt aus dem Gremium zurück. Im Namen des gesamten Board of Directors möchte ich ihm meinen besonderen Dank für sein langjähriges und großes Engagement für SAF-HOLLAND aussprechen, mit dem er die Entwicklung des Unternehmens stark prägte. Nach dem Zusammenschluss der früheren SAF- und Holland-Gruppe hat er den Wachstumskurs von SAF-HOLLAND begleitet und maßgeblich dazu beigetragen, daraus den erfolgreichen internationalen Konzern zu entwickeln, wie wir ihn heute kennen.

Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, hatte die ordentliche Hauptversammlung bereits im Vorjahr Frau Martina Merz als neues Mitglied in das Board of Directors gewählt.

Das Board of Directors spricht allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern sowie dem Management Board seinen Dank für den großen Einsatz und die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2015 aus.

Luxemburg, im März 2016



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

„Megatrends und neue Märkte bieten sicher Chancen. Als deutsch-amerikanisches Unternehmen sind Sie heute schon binational aufgestellt. Dass das Erfolg hat, haben Sie gezeigt. Global heißt bei Ihnen, jetzt die nächste Stufe anzugehen.“





DETLEF BORGHARDT IM GESPRÄCH MIT CHERNO JOBATEY

Cherno Jobatey: Herr Borghardt, Sie führen ein deutsch-amerikanisches Unternehmen – mit großem Erfolg. 90 Prozent Ihres Umsatzes machen Sie dabei in Nordamerika und in Europa. Bis 2020 soll rund ein Drittel der Umsätze aus den sogenannten Emerging Markets kommen. Dabei setzen Sie auf Megatrends, die man glaubt ausgemacht zu haben. Allerdings gibt es derer Dutzende – woher wissen Sie, welche die richtigen sind?

Detlef Borghardt: Wir glauben, die richtigen Megatrends für uns gefunden zu haben, indem wir uns mit der Frage beschäftigt haben: Was triggert unser Geschäft? Warum bestellen Leute unsere Produkte?

Und die Antwort?

Die lässt sich in einem Wort zusammenfassen: Transport. Wenn Transport passiert, sei es von Menschen oder von Waren, sind wir im Geschäft. Das ist unser struktureller Wachstumstreiber. Bei den Megatrends, die den Transport beeinflussen, haben wir uns bewusst nicht nur die nächsten drei, sondern die nächsten 15 Jahre angeschaut. Denn unser Geschäft ist langfristig und konservativ. Megatrends, die uns in diesen Szenarien begegnen, sind etwa das Thema Nachhaltigkeit oder die Digitalisierung. Für uns besonders wichtig ist das weltweite Bevölkerungswachstum.

Weil eine steigende Anzahl von Menschen immer mehr Güter braucht?

Genau. Und weil Menschen Geld haben müssen, um Waren zu kaufen, die transportiert werden müssen, haben wir uns auch gefragt: Wo wird in Zukunft Geld verdient? Heute sitzen 55 bis 60 Prozent der globalen Mittelschicht in Europa und Nordamerika. Studien zufolge wird sich das in den nächsten 15 Jahren dramatisch verlagern.

Wohin?

In Richtung Asien, Mexiko, Südamerika und – da war ich selbst überrascht – Richtung Afrika. Wobei Europa und Nordamerika nicht etwa arm werden; aber die neuen Kunden, die sich Waren leisten können, sitzen 2030 vor allem in den genannten Regionen.

Haben Sie noch einen Megatrend ausgemacht?

Ja, Infrastruktur. Was nützt es, wenn 2030 in Nordafrika 500 Millionen Leute leben, die Fernseher oder iPads kaufen wollen, wenn es dafür keine Transportmöglichkeiten gibt? Also haben wir uns die bisherige und die prognostizierte Entwicklung der Infrastruktur angeschaut. →

„Wir entwickeln uns von einem stark deutsch-amerikanisch geprägten Unternehmen zu einem globalen Konzern und setzen dabei voll auf unsere Kernkompetenzen und ein starkes Team.“

Und was ergab dieser Vergleich?

In Westeuropa, Europa und Nordamerika wird kaum mehr in neue Straßen investiert – dafür in China, im ASEAN-Raum und in Afrika, und zwar massiv. Allein für China ist die Rede von bis zu 35 Milliarden US-Dollar Infrastrukturinvestitionen pro Jahr, nur in Brücken und Autobahnen.

Ist nicht auch denkbar, dass in diesen Ländern und Szenarien neue Transporttechnologien aufkommen, die den Lkw ersetzen?

Das halten wir für ausgeschlossen. Selbst wenn mehr mit der Bahn transportiert würde, stünde am Anfang und am Ende der Transportkette der Lkw: Der Zug fährt nicht bei Ihnen in die Sackgasse und lädt den Fernseher aus. Das Transportvolumen wird übrigens mit dem Bevölkerungswachstum sogar exponentiell wachsen. Denn Konzerne lagern im Zuge der globalen Arbeitsteilung ihre Produktionen in Schwellenländer aus und die Produkte und Komponenten müssen wiederum nach Europa oder Nordamerika. Das wird überwiegend auf der Straße passieren.

Wie haben Sie Ihren Mitarbeitern erklärt, dass Sie sich künftig stärker auf die aufstrebenden Länder der Next-11- oder MINT-Staaten besinnen wollen – wo es doch in den Kernmärkten super läuft?

Das Erste, was ich ihnen gesagt habe, war: Ihr müsst keine Angst haben. Dass wir bis 2020 ein Drittel und bis 2030 die Hälfte unseres Umsatzes in anderen Regionen machen wollen, heißt nicht, dass wir in Deutschland oder Amerika unsere Ingenieure und Betriebswirte abbauen. Sondern, dass wir in China, Indonesien oder Brasilien neue Leute einstellen, um dort zu wachsen. Unsere heutige Kernmannschaft brauchen wir, um die neuen Kollegen zu trainieren, ihr Wissen weiterzugeben. Weil es viele kulturelle Unterschiede gibt, wird das ein nachhaltiger und spannender Prozess.

Sie sind als deutsch-amerikanisches Unternehmen immerhin schon binational aufgestellt und – wenn auch in kleinem Umfang – schon länger in Brasilien oder China aktiv.

Das Deutsch-Amerikanische klappt schon ganz gut. Aber ein Deutscher ist ein Deutscher, ein Amerikaner ist ein Amerikaner. Er wird nicht automatisch zum guten Chinesen oder zum guten Mexikaner, nur weil wir sagen: Jetzt sind wir global. Das funktioniert so nicht.

Stimmt. Wie kommt ein deutscher Ingenieur damit klar, wenn ein rechter Winkel plötzlich nicht zwangsläufig 90 Grad hat?

Sehr schwer. Deswegen war es auch ein Irrglaube von uns, anfangs unsere Ingenieure ins Ausland zu schicken, damit sie ihren Kollegen vor Ort sagen, wie es geht. Heute kommen die ausländischen Kollegen zu uns, arbeiten mehrere Monate in Deutschland oder in den USA und gehen dann zurück und sagen: In Deutschland würde man das jetzt so und so machen, da hat der rechte Winkel 90 Grad.

Multinational heißt also, man muss sich annähern. Global heißt, dass man nicht sagen kann: Ich weiß, was gut ist – sondern global heißt, dass man hier und da auch mal einen Näherungswert finden muss. Richtig?

Ja, vereinfacht gesprochen ist das so. Und man muss im Gespräch bleiben. Das haben wir lernen müssen.

Wie lange hat der Prozess gedauert?

Wir sind mittendrin. Aber richtig verstanden haben wir es erst vor drei oder vier Jahren, nachdem wir ins Ausland expandiert hatten – und dort Geld gelassen haben.

Wann war der Moment, als Sie merkten: Jetzt müssen wir es anders machen?

Ich hatte 2008 ein Gespräch mit dem Vorstandschef eines großen chinesischen Kunden, den ich seit fast 15 Jahren kenne. Er fragte mich: „Mensch Detlef, bist du sicher, dass ihr da nicht falsch abgebogen seid?“ Wir hatten damals ein tolles, leichtes Produkt und gaben darauf 6 Jahre Garantie. Aber in China interessiert es keinen Menschen, was in sechs Jahren sei, sagte er. „Der Kunde will jetzt kaufen, er zahlt jetzt – alles andere ist ihm egal.“

Was hat er Ihnen geraten?

Er sagte: „Mach das Produkt so, dass es mindestens zwei bis drei Jahre hält – das reicht erst mal. Und nimm dafür einen entsprechend niedrigeren Preis.“ Ich erwiderte darauf zuerst: „Das kann ich nicht, unsere Produkte sind einfach so gut.“ Aber als ich nach Hause flog, merkte ich: Schade, da haben wir nicht richtig zugehört.

Was haben Sie aus dieser Erkenntnis gemacht?

Wir haben die Produkte vereinfacht. In Ländern wie China oder Brasilien sind sie jetzt anders als in Europa oder den USA deutlich einfacher, können nicht ganz so viel und sind schwerer. Damit sind sie auch günstiger. Aber das Ergebnis stimmt.



Und nun verdienen Sie auch Geld in diesen Ländern?

Ja, entscheidend ist es für uns, die richtigen Produkte für den jeweiligen Markt bereitzustellen. Und wir sind dafür gut aufgestellt, unser Produktangebot den wechselnden Anforderungen der Märkte anzupassen.

Was Sie über die Emerging Markets sagen, überzeugt mich – fast. Wenn wir genau hinschauen, geht es den sogenannten BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika nicht so gut wie einst gedacht. Setzen Sie wirklich auf das richtige Pferd?

Die Delle, die wir gerade in den genannten Ländern erleben, stört uns nicht – wir sind ja momentan noch klein dort. Aber langfristig müssen wir in diesen Regionen präsent sein, denn sie werden wieder wachsen, und dies stärker als Europa und Nordamerika.

Anders gefragt: Hätten Sie mit der Expansion dann nicht schon früher starten müssen? Mittlerweile sind die Marktbewertungen und damit die Kaufpreise für Unternehmen gestiegen.

Kann schon sein. Aber dann würden unsere Werke dort heute zum Teil leer stehen. Dass wir nicht schon früher dort waren, entpuppt sich jetzt als Glücksfall – auch, weil jede Woche Mittelständler auf Partnersuche an unsere Tür klopfen. Gleichzeitig sind durch die Abwertungen der heimischen Währungen mögliche Akquisitionen für uns finanziell attraktiver denn je. Wir können jetzt antizyklisch vorgehen.

Wie bereiten Sie eigentlich Ihr Unternehmen darauf vor, von einem traditionellen deutschen Unternehmen aus der Provinz zu einem Global Player zu werden?

Wir haben entschieden, uns in einer neuen Konzernstruktur zu organisieren. Seit dem Zusammengehen von SAF und Holland Ende 2006 haben wir eine Struktur aus den drei Geschäftsbereichen Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket, die jeweils weitgehend unabhängig weltweit Geschäfte machen. Für unsere globale Expansion brauchen wir eine Organisation nach Regionen: Das heißt, ein Vorstand kümmert sich um Europa/Mittlerer Osten/Afrika und Indien, einer um Amerika, aber eben auch einer um Asien-Pazifik und China.

Was heißt das für die Mitarbeiter?

Ich denke, viele von ihnen werden darin eine Chance sehen und beispielsweise auch einmal bereit sein, für zwei oder drei Jahre zum Beispiel nach Dubai oder Istanbul zu gehen. Dafür braucht es sicher Zeit und Überzeugungsarbeit – und Leute, die vorweggehen. Aber dann wird das funktionieren. →

.....
CEO Detlef Borghardt in angeregter Diskussion mit dem Journalisten, TV-Moderator und Herausgeber der Huffington Post Deutschland Cherno Jobatey über die Wachstumschancen in neuen Märkten, wie man Mitarbeiter mitnimmt und die Industrie 4.0



Sie sprechen sehr überzeugend von den Megatrends, die für Sie wichtig sind, aber es gibt viele schlaue Leute in New York mit großem Einfluss auf das Weiße Haus, die sagen: Statt der angeblichen Megatrends seien vielmehr Microtrends die wahren Wachstumstreiber. Wem soll ich glauben – Obamas Beratern oder Ihnen?

Ich glaube, alle haben recht. Bei Megatrends geht es um eine langfristige, nachhaltige Betrachtung. Und wenn der Berater davon spricht, man müsse eher auf strukturelle Microtrends setzen, können wir sagen: Das tun wir ja auch. Wir wollen unseren Umsatz von heute etwa einer Milliarde Euro in Richtung 1,5 Milliarden bis 2020 steigern. Von dieser halben Milliarde zusätzlich sollen ca. 200 bis 250 Millionen aus Joint Ventures bzw. Akquisitionen in speziellen Regionen stammen. Damit kombinieren wir unser organisches Wachstum mit dem Trend zur Konsolidierung durch anorganisches Wachstum über Zukäufe.

Wenn es um Bevölkerungswachstum und das steigende Transportaufkommen geht, kommt man an einem Thema nicht vorbei: Energie. Alternative Antriebe und das Einsparen von Kraftstoffen werden immer wichtiger. Wie nachhaltig, wie „grün“ sind Sie? Sie tragen ein blaues Sakko...

Sie sprechen da mehrere Aspekte an. Der eine ist die Entwicklung der Technologien, wobei alternative Antriebe in der Tat ein heißes Thema sind. Wir bauen zwar keine Motorentechnik oder Getriebe, sehr wohl aber Komponenten, Achsen oder Fahrwerkssysteme etwa für Elektrobusse.

Und damit sind Sie doch wieder direkt von dem Thema betroffen?

Genau. Denn Elektrobusse brauchen sehr viel Platz für die Batterie-stapel. Unpassenderweise sind an der gleichen Stelle im Fahrzeug aber auch die Achsen bzw. die Federungssysteme und stören da. Wir haben vor kurzem eine chinesische Firma gekauft, deren Federungssysteme auch in Elektrobusse passen und gut funktionieren. Damit sind wir einer von wenigen Anbietern in China, und der chinesische Elektrobustmarkt boomt, während andere asiatische Märkte folgen.

Und das Thema Kraftstoffverbrauch und CO₂-Ausstoß?

Beim CO₂-Ausstoß ist der Dreh- und Angelpunkt das Gewicht. Ein schwerer Lkw oder Trailer braucht mehr Energie, deshalb steht Leichtbau bei uns ganz oben auf der Fahne. Wenn ein Lkw-Trailer-Gespann weniger Kohlendioxid verursachen und weniger Diesel verbrauchen soll, muss es leichter werden – das Ganze bei immer leistungsstärkeren Motoren. Wir erklären den Herstellern von Lkw, Anhängern und Aufliegern: Wir können Achsen aus Carbon bauen – allerdings tun wir es noch nicht, weil es sehr teuer wäre. Ich denke, das ändert sich in fünf oder zehn Jahren.

Wie steht es um Ihre Nachhaltigkeit?

Wir gehen das Thema im Unternehmen seit anderthalb Jahren aktiv an, haben aber festgestellt: Vollständig CO₂-neutral werden können wir nicht.

Warum?

Weil wir das von A bis Z machen müssten – vom Einkauf und der Herstellung des Produkts über seine gesamte Einsatzdauer bis hin zum Verschrotten oder Recycling. Wir wissen aber nicht, was aus unserem Produkt wird, wenn es unser Werk verlassen hat. Wo fährt es? Wie lange fährt es? Wie und wozu wird es benutzt? Wir können das nicht über die Lebensdauer hinweg messen.

Aber zumindest etwas CO₂-Reduktion müsste doch zu schaffen sein.

In der Produktion machen wir sogar sehr viel. Von 2014 auf 2015 haben wir fast 30 Prozent an Energiekosten bei Beleuchtung, Klima und Heizung an unseren deutschen Standorten in Bessenbach eingespart. Wir haben Mitarbeiter nach ihren Einspar-Ideen befragt und sie umgesetzt. Es braucht viele kleine Schritte, aber ich glaube, wir sind da auf einem guten Weg. 2016 wollen wir als einer der Ersten in unserer Branche eine nachhaltige CO₂-Einsparung anstreben und dies auch zu einem wichtigen Baustein unseres Marketings machen.

Wie verlässlich sind eigentlich Prognosen in Zeiten, in denen die Welt verglichen mit vor 10 bzw. 15 Jahren in großer Unordnung ist? Wir haben zahlreiche Krisenherde, der Klimakongress fängt an, die Fluchtdebatte ist in vollem Gang.

Wie verlässlich sie sind, ist in der Tat schwer zu sagen. Aber meine Erfahrung der vergangenen 25 Jahre ist: Krisen unterschiedlicher Art und Dimension gibt es immer. In der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 haben wir in Europa in wenigen Wochen mehr als die Hälfte unseres Auftragsbestands eingebüßt.

Was macht man da? Rennt man gegen die Wand?

Man betet und handelt. Unternehmerisch betrachtet ist es wichtig, ein solides, gut verteiltes Basisgeschäft zu haben und Risikomanagement zu betreiben. Dann kann man Krisen in einzelnen Märkten kompensieren. Wir haben selbst 2008/2009 operativ nie rote Zahlen geschrieben.

Sie müssen gut sein.

Das Team ist gut. Wir haben sehr schnell reagiert. Und so eine Krise zu überstehen schafft auch Selbstbewusstsein.

Lassen Sie mich zum Schluss noch ein anderes Thema ansprechen. Dieser Tage reden alle von Digitalisierung, Industrie 4.0, vernetzten Produktionsstandorten und dergleichen mehr. Findet das auch bei Ihnen statt?

Natürlich. In unseren deutschen Werken arbeiten wir heute hochtechnologisch mit vielen Robotern, Steuerungen und vernetzten Anlagen.

Wann hat das angefangen?

Vor drei Jahren haben wir zum Beispiel ein Programm implementiert, in das der Kunde bereits eingebunden wird. Aus seiner Bestell-Historie und seiner eigenen Bedarfsprognose für die nächsten zwölf Monate errechnet unser System, was er in nächster Zeit von uns brauchen wird. Wir können dann kalkulieren: Was brauchen wir dafür an Material und an Maschinenzeiten, was brauchen wir in der Schweißanlage, in der Montagelinie? Wie viele Leute brauchen wir dafür? Dank der Auswertung von historischen Daten und Prognosen können wir sogar berechnen, wann unsere Anlagen wahrscheinlich ausfallen würden – vorbeugende Wartung nennt sich das.



Und das funktioniert?

Noch nicht zu 100 Prozent, aber ziemlich gut. Ob das jetzt Industrie 4.0 ist, weiß ich nicht. Aber der automatisierte Prozess ist etwas ganz anderes, als wir es vor 15 Jahren gemacht haben. Allerdings machen wir das in dieser Form bisher in erster Linie in Deutschland so. In unseren Werken in Brasilien oder China sind wir noch nicht so weit, da sind die Anlagen und Prozesse noch nicht vergleichbar. Wir werden diese Technologien zukünftig Schritt für Schritt an unseren anderen Produktionsstandorten ausrollen.

Wenn ich mir vorstelle, wir beide treffen uns in fünf Jahren wieder: Wie hat sich die Welt verändert, wo steht SAF-HOLLAND? Geben Sie mir einen Ausblick.

Wo die Welt steht, weiß ich nicht. Ich hoffe, sie wird besser sein als heute. SAF-HOLLAND wird, wenn alles klappt, deutlich größer sein als heute – mit mehr Werken, mehr Mitarbeitern und mehr Produkten. Aber auch vernetzter und noch näher am Kunden. Wenn wir alles richtig machen, haben wir dann auch in den Märkten ein gutes Image, in denen wir heute noch klein sind. Wir wollen dort – wie jetzt schon bei unseren Kernprodukten – jeweils die Nummer 1 oder mindestens die Nummer 2 sein. Ob es schon 2020 so weit sein wird, weiß ich nicht. Aber wir werden auf dem Weg dahin sein. Da bin ich mir sicher.

Vielen Dank, Herr Borghardt!

Danke Ihnen, Herr Jobatey!

.....
Detlef Borghardt und Cherno Jobatey setzen sich mit den tiefgreifenden Einflüssen der Megatrends auf Mensch und Unternehmen auseinander





Das Ziel: 1.500 Mio. Euro Umsatz bis 2020



→ „Die Botschaft der im Transportsektor relevanten Megatrends ist eindeutig: Mehr Menschen im Mittelstand, mehr Kaufkraft und Konsum vor allem in zahlreichen Schwellenländern bedeuten mehr Warentransporte über die Straße mit Trucks und Trailern. Mit der Wachstumsstrategie 2020 richten wir unser Geschäft und unsere Konzernstruktur konsequent auf diese globalen Entwicklungen aus und nutzen die zusätzlichen Wachstumspotenziale, die sich daraus für unser Geschäftsmodell ergeben. Wir haben insgesamt 64 Geschäftspläne für Märkte und Produkte erarbeitet, die wir ausrollen werden und mit denen wir organisch wachsen werden. Anhand von eindrucksvollen Reportagen und Interviews stellen wir sie Ihnen auf den folgenden Seiten exemplarisch vor.“ — Detlef Borghardt, CEO

64 GESCHÄFTSPLÄNE IN DEN VIER GROSSEN WACHSTUMSFELDERN

- Achs- und Federungssysteme für Trailer – Europa und Nordamerika
- Truck- und Busfederungssysteme – weltweit
- Neue Märkte – vor allem Mittlerer Osten, Afrika und China
- Aftermarket – weltweit

„Das große Potenzial von SAF-HOLLAND im nordamerikanischen Trailermarkt fußt auf zwei Säulen: unseren innovativen Produktlösungen und der engen Zusammenarbeit mit unseren Kunden.“



TRANSFER IST TRUMPF



SAF-HOLLAND nutzt die Wachstumschancen im nordamerikanischen Trailermarkt – und führt damit eine europäische Erfolgsgeschichte fort. _ 2011 startete das Unternehmen seine eigene

Achsproduktion in Nordamerika. Schon heute zählt es in diesem Kernmarkt zu den Top-3-Anbietern für Achs- und Federungssysteme. Doch auch für die Zukunft hat sich SAF-HOLLAND für Nordamerika viel vorgenommen. Björn Meyer berichtet von den Stärken, Plänen und Perspektiven des Geschäfts mit Achs- und Federungssystemen im zweitgrößten Nutzfahrzeugmarkt der Welt.



SAF-HOLLAND will seinen Anteil am nordamerikanischen Trailermarkt mittelfristig auf 30% vergrößern. Ist das ein ambitioniertes Ziel?

30% Marktanteil ist ein ambitioniertes, aber auch realistisches Ziel. Wichtig für den Erfolg sind Innovationen und eine starke Ausrichtung auf Kundenwünsche. Die Fleet-Teams von SAF-HOLLAND stehen in engem und kontinuierlichem Kontakt zu den Flotten. Wir hören unseren Kunden zu und bieten ihnen exzellente technische Lösungen.

Im Mittelpunkt der Wachstumsinitiative stehen Achs- und Federungssysteme – also Produktgruppen, die das Unternehmen in Nordamerika schon länger forciert. Worauf können Sie beim Ausbau der Marktanteile aufsetzen?

Achs- und Federungssysteme waren in den letzten Jahren der Treiber unseres Wachstums in Nordamerika und werden es auch künftig sein. SAF-HOLLAND hat sich in diesem Bereich gut aufgestellt: Über Jahre hinweg haben wir kontinuierlich in unsere Produktionskapazitäten investiert. Parallel wurde die Produktpalette ausgebaut, so dass SAF-HOLLAND den Markt heute flexibel mit Standard- und Premiumprodukten beliefern kann. Zudem bietet das flächendeckende Servicenetz eine schnelle und sichere Versorgung mit Ersatzteilen – für alle Kunden und jede Produktvariante. Die wachsenden Verkaufszahlen bestätigen den Erfolg dieses Konzepts.

Was zeichnet die SAF-HOLLAND Produkte für den nordamerikanischen Trailermarkt aus?

Die Vorzüge liegen klar bei den Produkteigenschaften. Unsere Komponenten und Systeme sind im Branchenvergleich besonders leicht, langlebig und sicher. Zusätzlich haben wir ein modulares Produktkonzept. Dies erlaubt es, Standardfahrzeugbauer, aber auch Nischenmärkte und Hersteller von Spezialfahrzeugen zu beliefern.

Im europäischen Trailermarkt ist SAF-HOLLAND sowohl bei Achsen als auch bei Federungen führend. Profitiert das Nordamerikageschäft von dieser starken Marktposition?

Auf jeden Fall. Schließlich basieren die nordamerikanischen Technologien auf jahrelanger Entwicklungsarbeit und Erfahrungswerten in Europa. Hinzu kommt der direkte Wissenstransfer durch die Mitarbeiter. SAF-HOLLAND ist eben international aufgestellt und der Austausch zwischen Ländern und Regionen zeigt sich in jedem unserer Projekte. Es ist jedoch auch von großer Bedeutung, Technologien an den Markt vor Ort anzupassen. Das beginnt bei lokalen Applikationen und geht bis zur lokalen Produktion, die es ermöglicht, schnell auf Kundenwünsche einzugehen. →



→ STRATEGIE

Ausbau der Sparte Achs- und Federungssysteme für Trailer

In Europa und Nordamerika – Der Ausbau der Marktanteile für Achs- und Federungssysteme in den Kernmärkten, vor allem in Nordamerika, spielt in der Wachstumsstrategie 2020 eine entscheidende Rolle. In Nordamerika, wo der Marktanteil mittelfristig auf 30% ausgebaut werden soll, hat SAF-HOLLAND seine Produktionskapazitäten bereits stark vergrößert. Die geschaffenen Potenziale werden nun schrittweise ausgelastet. In Europa will SAF-HOLLAND im Trailerbereich insbesondere über Innovationen im Spezialsegment wachsen. Einen wichtigen Beitrag für beide Kernmärkte leisten auch die zwischenzeitlich umgesetzten Initiativen eines komplexen Maßnahmenpakets. Sie ebnen den Weg über Einsparungen auf der Kostenseite und gewährleisten nachhaltige Umsatzsteigerungen.

„Um Wachstum zu schaffen, ist es wichtig, sich am Markt zu differenzieren. Darum haben wir innovative Produkte entwickelt und eingeführt, die unseren Flottenkunden Mehrwert bieten.“

480

Mit Achsen, Federungen und weiteren Schlüsselkomponenten für Trailer erwirtschaftete SAF-HOLLAND im Jahr 2014 einen Umsatz von 480 Mio. Euro weltweit.



650

Bis zum Jahresende 2020 soll der Umsatzanteil in diesem Bereich um 35% auf 650 Mio. Euro weltweit gesteigert werden.



Die Entwicklung innovativer Achs- und Federungssysteme zählt zu den Kernkompetenzen von SAF-HOLLAND. Der Ausbau des Produktbereichs in den Kernmärkten, vor allem auch in Nordamerika, ist ein zentrales Element der Wachstumsstrategie 2020.

„Das Nordamerikageschäft profitiert auch von unserem hohen Know-how und der starken Position im europäischen Trailermarkt. Das gilt insbesondere für den Transfer bewährter Technologien, aber auch im Hinblick auf die Erfahrung, ein Geschäft und einen Markt zu entwickeln.“



.....
 Björn Meyer im Werk Warrenton, Missouri. Die nordamerikanischen Produktionskapazitäten von SAF-HOLLAND wurden in den vergangenen Jahren entscheidend ausgebaut.

Ist der Transfer von Technologien, Wissen und Erfahrung demnach ein besonderer Erfolgsfaktor von SAF-HOLLAND?

Transfer ist sicherlich ein Hauptfaktor unseres Unternehmenserfolgs – auch im Hinblick auf unternehmensinterne Vernetzung und Integration. Es gibt sehr viele Beispiele für große, internationale Fusionen, die nicht funktionierten. Bei SAF-HOLLAND ist das anders. Wir haben es geschafft, die US-amerikanische Holland Group und die deutsche SAF vollständig miteinander zu verbinden. Diese Integrationskompetenz ist eine klare Stärke von SAF-HOLLAND.

Stichwort Integrationskompetenz: In Xiamen fertigt SAF-HOLLAND Achsen für chinesische Trailer, die nach Nordamerika exportiert werden. Welche Rolle spielt der 2009 akquirierte Standort beim geplanten Ausbau der nordamerikanischen Marktanteile?

Die Rolle des chinesischen Standorts wird immer wichtiger, auch für Nordamerika. Es gibt viele Möglichkeiten, wie Xiamen diese Region unterstützen kann – durch Komponenten, Achsen oder sogar Systeme. Dabei verfügt das Werk längst über annähernd den gleichen Technologiestandard wie amerikanische oder europäische Werke.

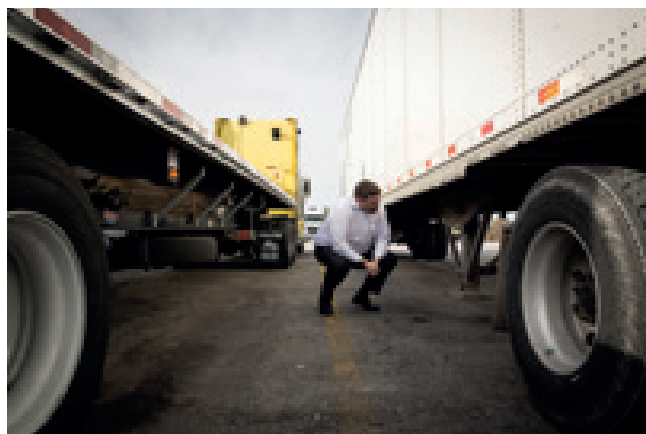
FÜHREND IN EUROPA

Bei Achs- und Federungssystemen für Trailer nimmt SAF-HOLLAND in Europa eine führende Position ein und konnte innerhalb weniger Jahre seinen Marktanteil enorm steigern – ein Erfolg, für den es viele Gründe gibt. Zu den wichtigsten zählen die hohe technologische Kompetenz in der integrierten Achsproduktion und ein gut gefülltes Portfolio an Neuentwicklungen. So forcieren ab 2016 unter anderem neue Luftfeder-systeme der INTRA-Baureihe die Nachfrage. Dabei richtet sich das Modell INTRA R an Trailer im Offroad-Einsatz und solche mit starrem Rahmen wie Tanker oder Kipper. INTRA S hingegen adressiert Anhänger wie Curtainsider oder Cooler. Beide Varianten punkten mit wartungsfreier Achsverbindung und Eignung für bewährte Chassisanbindungen.

Über die Innovationen hinaus punktet SAF-HOLLAND im Trailermarkt mit Qualität und Zuverlässigkeit, aber auch mit vorbildlichen Werten in den elementaren Produktkategorien Gewicht, Langlebigkeit und Sicherheit. Hinzu kommt die nahezu perfekte Ersatzteilversorgung – für Flottenbetreiber ein wesentliches Argument, ihre Auflieger mit SAF-HOLLAND Produkten auszustatten.

Wie in allen Geschäftsbereichen setzt SAF-HOLLAND auch bei Achs- und Federungssystemen auf enge Kontakte zu den Flottenkunden. Dies sichert die erforderliche Nähe zum Markt und sorgt für Produkt- und Serviceangebote, die exakt auf die Transportpraxis abgestimmt sind. Gerade im Trailersegment ist diese Endkundenstrategie ein entscheidender Vorteil, denn bezogen auf Achsen wird die Auflieger-Ausstattung in vielen Märkten überwiegend direkt vom Flottenkunden entschieden.

SAF-HOLLAND ist im europäischen Trailermarkt einer der führenden Anbieter. Die Übertragung der in Europa gewonnenen Erfahrungen und Kompetenzen fördert das Geschäft in anderen Regionen der Welt.



SAF-HOLLAND ist heute in der Lage, eine Achse in Nordamerika zu fertigen und dort an OEMs zu verkaufen. Wir können aber die gleiche Achse auch in China fertigen und an einen chinesischen OEM liefern, der sie dann mitsamt Trailer nach Nordamerika exportiert. Der Anteil an Achsen, die ihren Weg über China nach Nordamerika finden, wächst stetig.

Was plant SAF-HOLLAND für die nächsten Jahre? Wie soll das Wachstum des nordamerikanischen Trailergeschäfts vorangebracht werden?

Wir bauen das Produktportfolio weiter aus, insbesondere für Nischenmärkte. Darüber hinaus werden die lokalen Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten vergrößert. Da SAF-HOLLAND Systemanbieter ist, gibt es für uns nach wie vor ein riesiges Potenzial und viele Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Dabei gilt bei allem, was wir tun: Im Mittelpunkt steht der Erfolg der Flottenkunden.

In Europa ist schon seit langer Zeit die Scheibenbremstechnologie vorherrschend, für die SAF-HOLLAND Experte ist. Kann ein Technologiewechsel zu scheinengebremsten Aggregaten auch in Nordamerika für Rückenwind sorgen?

SAF-HOLLAND hat diese Technologie vor ein paar Jahren auch in den USA eingeführt, wo Trommelbremsen den Markt dominierten. Seither ist der Marktanteil der Scheibenbremse stetig gewachsen. Ich denke, dass sich die Flottenkunden zunehmend mit dieser Technologie befassen und die Vorteile der Bremstechnologie im Transportbetrieb kennenlernen. Hierdurch wird der Anteil scheinengebremster Achsen deutlich ansteigen. Für unser Wachstum ist der Wechsel zur Scheibenbremstechnologie ein weiterer, zusätzlicher Treiber.

„Wir bieten innovative Produkte und sachkundige Mitarbeiter,
die OEM- und Flottenkunden in allen Bereichen unterstützen
– vom Entwicklungsdesign bis zur Ersatzteilversorgung.“



DIE SPEZIALISTEN

→ **Federungssysteme zählen zu den Produktgruppen von SAF-HOLLAND mit dem größten Expansionspotenzial.** _ Schon heute gilt das Unternehmen als renommierter Anbieter von robusten, flotten-erprobten und extrem leistungsstarken Luftfederungen für Zugmaschinen und Busse. Durch eine noch intensivere Marktbearbeitung und den Gewinn von Marktanteilen in neuen Märkten will SAF-HOLLAND in diesem Bereich überproportional wachsen. Ein hochattraktives Segment ist dabei vor allem die Ausstattung von Spezialfahrzeugen.

„Wichtige Märkte für unsere Truck-Federungssysteme sind derzeit Nordamerika, Lateinamerika, China, Indien und Australien. Unsere Produkte bewähren sich dort unter härtesten Voraussetzungen und in herausfordernden Umgebungen und zeichnen sich durch hervorragende Leistung, Zuverlässigkeit und Lebensdauer aus.“



Pionier für Luftfederungen in Nutzfahrzeugen: Federungssysteme für Trucks und Busse werden von SAF-HOLLAND unter den Marken Corpco und NEWAY vertrieben. Die Marke NEWAY hat eine lange und glanzvolle Vergangenheit: Vor rund 50 Jahren wurden unter diesem Label erstmals Luftfederungen für Trailer angeboten; wenig später begann die Produktion für Lkw und Busse.



Wenn sie im Einsatz sind, gibt es Großes zu tun: Spezialfahrzeuge der Klasse 8 sind die Könige des Transports. Kraftvoll und PS-stark erledigen sie anspruchsvolle Jobs. Ihre Einsatzgebiete liegen vielfach in unwegsamem Gelände, weit abseits regulärer Straßennetze. „Je schwieriger das Terrain, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass die Spezialfahrzeuge mit einem Federungssystem von SAF-HOLLAND ausgestattet sind“, erklärt Dan Kohn.

Seit acht Jahren zählt Dan Kohn zum US-amerikanischen Team der SAF-HOLLAND, Inc. in Muskegon, USA. Genauso lange verkauft er Federungssysteme für Sonderfahrzeuge. Der Vertriebsmanager ist überzeugt: „Federungen für den Offroad-Einsatz sind eine besondere Stärke von SAF-HOLLAND. Ob Single-, Tandem- oder Dreifachachse – wir bieten Leistungsklassen, die im typischen Highway-Einsatz nur selten erreicht werden.“ Dass die Federungssysteme des Unternehmens Standards setzen, belegt die Praxis: Produkte von SAF-HOLLAND bewähren sich auch unter härtesten Voraussetzungen und in herausfordernden Umgebungen. Genau aus diesem Grund sind sie beispielsweise im Prudhoe-Bay-Ölfeld an der Nordküste Alaskas im Einsatz, aber auch auf den Zuckerrohrplantagen Guatemalas oder in der kanadischen Wildnis, wo fernab der Zivilisation massive Baumstämme zu transportieren sind.

→ STRATEGIE

Wachstum mit neuen Produktgruppen im Truck- und Bus-Federungsgeschäft

Weltweit, vor allem in den Emerging Markets – Federungssysteme für Trucks und Busse bieten SAF-HOLLAND starke Absatzpotenziale. Seine Position in diesem Segment will das Unternehmen daher international weiter ausbauen. Neben stärkerer Durchdringung bestehender Absatzregionen wird auch die Expansion in zusätzliche Ländermärkte aus dem Kreis der Emerging Markets forciert. Den Fokus setzt SAF-HOLLAND dabei auf die zielgerichtete Verbreiterung des Produktportfolios sowie erhöhte Konstruktions- und Fertigungsressourcen. Mit Blick auf die bei der Tochtergesellschaft Corpco angesiedelte Produktion in China geht SAF-HOLLAND davon aus, künftig auch vom verstärkten Einsatz straßenschonender Luftfederungssysteme in diesem Land profitieren zu können.

SAF-HOLLAND beliefert alle großen nordamerikanischen Truck- und Spezialfahrzeughersteller mit Federungen und bietet dazu eine Vielzahl an Modellen und Konfigurationen. Typisch für alle Produktlinien sind herausragende Eigenschaften in puncto Leistung, Zuverlässigkeit und Lebensdauer. Hinzu kommt eine überlegene Fahrstabilität, kombiniert mit geringem Gewicht und reduziertem Platzbedarf. Dan Kohn: „Bei Systemen für schwere Nutzfahrzeuge setzen wir vielfach Meilensteine. Zum Beispiel mit der ADZ, einer der leichtesten und zugleich stabilsten Federungen im nordamerikanischen Markt. Oder mit der neuen LSZ, die einen Paradigmenwechsel in der Liftachsen-Technologie einleitet.“

Weitere Innovationen werden den Geschäftserfolg auch künftig beflügeln. „Die einzigartigen Funktionen und Vorteile unserer Produkte bauen wir stetig weiter aus. Schließlich geht es darum, die Erwartungen der Kunden immer wieder zu übertreffen. Trucks und insbesondere Sonderfahrzeuge sind hochspezialisierte Ausstattungsgegenstände. Flottenbetreiber müssen sich darauf verlassen können, dass jede Komponente der Fahrzeuge ihren Dienst tut – und zwar zuverlässig, auch unter schwierigen Bedingungen und in herausforderndem Gelände.“



AUF DER ÜBERHOLSPUR

Busse galten lange als praktische, aber wenig attraktive Verkehrsmittel, denen im öffentlichen Interesse allenfalls eine Nebenrolle zukam. Diese Zeiten sind vorbei. Der Bus erlebt ein Comeback – eine Entwicklung, von der auch SAF-HOLLAND profitiert.

Wie stark Busse an Bedeutung gewinnen, zeigt sich besonders in den Ballungsräumen. Mit der rasch wachsenden Verkehrsdichte stößt der Individualverkehr vor allem in größeren Städten an seine Grenzen. Staus sind an der Tagesordnung und sorgen nicht nur für Zeitverlust, sondern auch für zusätzliche Luftverschmutzung. Rund um den Globus bauen Länder und Kommunen daher auf neue Konzepte, die den innerstädtischen Verkehr und damit auch die Abgasbelastung mindern. Bussen kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Insbesondere die Großstädte setzen zunehmend auf intelligent geplante Busnetze. Ein Vorbild ist das zentrale Schnellbussystem TransMilenio der kolumbianischen Stadt Bogotá, mit dem täglich rund 1,4 Millionen Fahrgäste befördert werden. Es nutzt eigene Bus- und Überholspuren, die auf direktem Weg an den Staus vorbeiführen. In vielen Städten Mittel- und Südamerikas, aber auch in Asien, Afrika, Europa und Nordamerika sind ähnliche Modelle bereits im Einsatz oder geplant.

Auch über längere Distanzen gewinnen Busse an Beliebtheit. Zum Beispiel in Deutschland, wo sich die Fahrgastzahlen nach der Liberalisierung des Fernbusverkehrs innerhalb von zwei Jahren verfünffacht haben. Oder in den USA: Hier richteten die Anbieter von Überlandbuslinien allein im Jahr 2014 täglich mehr als 100 neue Verbindungen ein.

Ob Fern- oder Linienbusse: Oft ist SAF-HOLLAND mit an Bord, denn unter der Marke NEWAY verkauft das Unternehmen schon seit langem auch Federungssysteme für Busse, die weltweit vermarktet werden. Die Hauptabsatzregionen sind Nordamerika und die lateinamerikanischen Länder, aber auch der Mittlere Osten sowie Indien, China und Australien.

Mit der Akquisition von Corpco baute SAF-HOLLAND die Herstellung von Federungssystemen für Busse 2014 noch einmal deutlich aus. Als führender chinesischer Hersteller von Luftfederungssystemen für Busse produziert Corpco derzeit noch vorwiegend für den chinesischen Markt. Doch der Vertriebsradius soll ausgedehnt werden, und zwar auf weitere aufstrebende Länder wie Indien, Brasilien und Russland. Die Zusammenarbeit von Corpco und NEWAY im Konzern ist gut eingespielt. Schließlich kooperierten beide schon vor der Übernahme und Corpco fertigt und vertreibt bereits seit mehr als zehn Jahren auch Federungssysteme der Marke NEWAY.



Mit diesem Standbein verstärkt SAF-HOLLAND die Präsenz in der aussichtsreichen chinesischen Absatzregion und positioniert sich zudem stärker im rasch wachsenden Segment der Elektrobusse, die in China stark gefragt sind. So soll die Zahl der umweltfreundlichen Mehrsitzer von 2014 bis 2017 allein in Peking auf 4.500 Einheiten vervierfacht werden. Mit der Luftfederung J Beam bietet SAF-HOLLAND eine technologische Lösung speziell für E-Busse. Denn diese Luftfederung nimmt nur wenig Platz in Anspruch und bietet damit mehr Raum für die unerlässlichen Stromspeicher der E-Busse.

Meisterklasse für kurze und lange Strecken: Mit Federungen von SAF-HOLLAND ausgestattete Busse sind weltweit im Einsatz

FÜNF FAKTEN ZUM BUSMARKT

- Der Weltmarkt für Busse soll bis 2017 pro Jahr um gut 5% wachsen.
- Dem Markt für Elektrobusse wird bis 2018 ein jährliches Wachstum um 16% vorausgesagt.
- Die fortschreitende Urbanisierung und der damit verknüpfte Ausbau innerstädtischer Verkehrssysteme treiben die Nachfrage.
- Asien fungiert nach Ansicht von Branchenexperten weiterhin als Hauptabsatzregion.
- Auch in den Schwellenländern geht der Trend zunehmend zu komfortablen, gut ausgestatteten Bussen.

DIE LOKALISTEN



Ein Kernpunkt der Wachstumsstrategie 2020 ist die Ausweitung der Geschäfte auf neue Ländermärkte, darunter insbesondere die Regionen Mittlerer Osten, Afrika und China. _ Bei der Erschließung

von Absatzregionen richtet SAF-HOLLAND zunächst Vertriebsbüros ein. Mit wachsendem Geschäftsvolumen folgen Tochtergesellschaften, die oft von Beginn an Umsatz- und Ergebnisbeiträge leisten – so beispielsweise in Dubai. Ob sich das Geschäft erfolgreich entwickelt, entscheidet sich aber nicht nur auf der organisatorischen Seite. Entscheidend ist insbesondere die exakte Abstimmung des Produktportfolios auf regionale Anforderungen und Kundenwünsche. Tomasz Wilczok über die Bedeutung von Applikationen und den Stellenwert einer Präsenz vor Ort.

Tomasz Wilczok ist Technical Manager für Trailer-Achs- und -Federungssysteme. Als Mitarbeiter der Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND Middle East FZE hat er seinen Arbeitsplatz in Dubai, in der Freihandelszone Jabel Ali. Er sorgt für die exakte Anpassung und Ausrichtung der Produkte an die Gegebenheiten und Anforderungen der Kunden vor Ort. Denn von Dubai aus beliefert SAF-HOLLAND die gesamte arabische Halbinsel sowie die aufstrebenden Märkte Nord- und Zentralafrikas.

„Direkter Kundenkontakt und Applikationsfähigkeit sind wertvolle Schlüssel zum Erfolg. Das Investment in regionale Präsenz wird sich für SAF-HOLLAND auszahlen und unsere Position im Weltmarkt stärken.“





.....
 Sandpisten statt Asphaltstrecken: In Schwellenländern müssen vielfach anspruchsvolle Routen bewältigt werden. Für die Flottenbetreiber sind somit robuste, auf das Wesentliche konzentrierte Produkte interessant.

Herr Wilczok, SAF-HOLLAND will neue Ländermärkte erobern. Wird dies das Produktportfolio verändern?

Die neuen Absatzmärkte verändern unser Produktportfolio nicht grundlegend, doch innerhalb der einzelnen Produktgruppen wird es weitere Differenzierungen geben. In jedem Land bieten wir unsere Produkte exakt so an, wie sie benötigt werden. Je ausgeprägter also die globale Aufstellung, desto umfangreicher auch die Anzahl unserer regionalen Produktvarianten.

Warum ist das notwendig? Es könnte doch weltweite Standardfederungen oder Standardachsen geben?

Für die Differenzierung gibt es mehrere Gründe. Der bedeutendste Faktor sind unterschiedliche nationale Regularien und Transportrichtlinien. Sie legen fest, wie ein Trailer gebaut und eingesetzt werden darf. Ausschlaggebend sind aber auch regionale Präferenzen der Endkunden. Mechanische Federungen zum Beispiel sind in Europa nahezu vergessen, in anderen Regionen aber noch stark gefragt. Die wachsende Globalisierung erfordert also Flexibilität und eine steigende Zahl an Applikationen und Adaptionen.

→ STRATEGIE

Globalisierungsoffensive über alle Produktgruppen hinweg

Im Mittleren Osten, Afrika und China _ Bis 2020 will SAF-HOLLAND rund 30% des Konzernumsatzes außerhalb der derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika erwirtschaften. Um dies zu erreichen, wird die Durchdringung aufstrebender Märkte intensiviert und auf alle Produktgruppen ausgedehnt. Im Mittelpunkt stehen dabei die bewährten Wege über das Aftermarket-Geschäft, Niederlassungen und produkttechnische Applikationen. Dabei setzt SAF-HOLLAND auf seinen Kernkompetenzen auf und richtet die weitere Globalisierung konsequent an den Markt- und Kundenanforderungen aus. Für jeden Kunden und in allen Absatzregionen werden auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Lösungen bereitgestellt. Die starke Applikationsexpertise des Unternehmens ist die Basis für den Erfolg vor Ort.



Ist trotz Variantenvielfalt nicht auch eine gewisse Standardisierung notwendig, damit sich Skaleneffekte erzielen lassen?

Variationen und Standardisierung müssen zusammengebracht werden – das ist die Herausforderung. Um hier bestmögliche und flexible Lösungen zu schaffen, spielt die Adaptionsfähigkeit schon bei der Entwicklung unserer Produkte eine wichtige Rolle. Ziel ist stets, möglichst viele Standardkomponenten einzusetzen, um Skalen- und Verbundeffekte zu erschließen.

Ist die Applikationsfähigkeit ein bedeutendes Erfolgskriterium?

So ist es. Doch Markterfolge sind stets das Ergebnis von mehreren Stärken. So profitiert SAF-HOLLAND selbstverständlich von unserer hohen Adaptionsfähigkeit, aber dies ist nicht alles. Hinzu kommen beispielsweise unsere Innovationsstärke, die hohe Teileverfügbarkeit, der erstklassige Service und vieles mehr. →

Konsequente Ausrichtung auf Kundenanforderungen: SAF-HOLLAND steht für ein globales Portfolio, das in den einzelnen Absatzmärkten unterschiedliche Produkt- und Technologievarianten bereitstellt

„Konsequente Ausrichtung auf regionale Marktanforderungen bedingt lokale Produkt- und Technologievarianten. Über unseren modularen Systemansatz sichern wir hohe Varianz bei bestmöglichen Skaleneffekten.“



Im Application Engineering bereiten Sie die Produkte durch Varianten und maßgeschneiderte Lösungen für den Einsatz im jeweiligen Markt vor. Es ist Teil der F&E-Aktivitäten, bei denen kurze Entwicklungszyklen und schneller Markteintritt zählen. Gilt dies auch für den Bereich der Applikationen?

Nicht ganz. Unsere Applikationen setzen ja auf bereits vorhandene Entwicklungen auf. Die besondere Stärke des Application Engineering liegt mehr in der Nähe zum regionalen Markt und den dortigen Kunden. Um diesen Trumpf auszuspielen, hat SAF-HOLLAND das Application Engineering überwiegend lokal angesiedelt. So können wir Ingenieure eine Mittlerposition einnehmen und den Informationsfluss zwischen F&E und den lokalen Herstellern oder Flotten intensivieren. Mit doppeltem Vorteil: Der Produktentwicklung kommen unsere speziellen Marktkenntnisse zugute und die Kunden profitieren davon, dass ihre Wünsche schnell aufgegriffen und entsprechende Lösungen geschaffen werden.

Der Schwerpunkt Ihrer Arbeit liegt bei technologischen Varianten für die Region Naher und Mittlerer Osten sowie Nord- und Zentralafrika. Wie stark unterscheiden sich die Anforderungen in diesem regionalen Bereich?

Sehr – gerade diese Region umfasst sehr unterschiedliche Ländermärkte und ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie wichtig es ist, vor Ort zu sein. Direkter Kundenkontakt lässt sich durch nichts ersetzen; schnelle Reaktionszeiten und kurze Lieferzeiten sind wesentliche Verkaufsargumente. Präsenz vor Ort ist einfach der Königsweg zu besseren Vertriebsergebnissen.

PRÄSENZ ALS SCHLÜSSEL ZUM MARKTERFOLG

Regionale Standorte stärken die Position von SAF-HOLLAND in wichtigen Wachstumsmärkten und beschleunigen die geografische Expansion. Zu den zentralen Vorzügen der Präsenz vor Ort gehört, dass das Unternehmen stärker als Local Player wahrgenommen wird. Durch die räumliche Nähe kann SAF-HOLLAND seinen Kunden darüber hinaus bestmöglichen Service und eine noch schnellere Teileverfügbarkeit bieten.

Erfahrungen im Mittleren und Nahen Osten, aber auch in Zentral- und Südamerika zeigen, dass Vertriebsbüros vor Ort die regionale Expansion von SAF-HOLLAND effizient unterstützen. Vor diesem Hintergrund begann das Unternehmen im dritten Quartal 2015 mit den Vorbereitungen zur Gründung von je einer Vertriebsniederlassung in Marokko und Kenia.

Marokko treibt seine Integration in den Welthandel voran und hat dazu sowohl regionale als auch kontinentale Freihandelsabkommen abgeschlossen. Parallel positioniert sich das Land zunehmend als Handelsdrehscheibe im Dreieck der Kontinente Europa, Afrika sowie Nord- und Südamerika. Im Logistics Performance Index (LPI) der Weltbank belegt Marokko bereits Platz 62. Kenia, im LPI-Ranking auf Platz 89, profitiert von seiner günstigen geografischen Lage in Ostafrika und arbeitet am Ausbau der Region Nairobi zur Hauptumschlagbasis der Region. Experten rechnen damit, dass die Transport- und Logistikdienstleistungen im Land deutlich zunehmen – nicht zuletzt, weil Kenia mehr Rohstoffe gewinnen und exportieren will.



„Über das Aftermarket-Geschäft bauen wir weltweit enge Verbindungen zu den Flotten auf und positionieren SAF-HOLLAND als starken Partner der Transportindustrie.“



BEWÄHRTER ERFOLGS- FAKTOR

→ **Im Aftermarket-Geschäft zählen für den Kunden vor allem hohe Teilverfügbarkeit, schnelle Auftragsabwicklung und kurze Lieferzeiten.** _ Damit können Ausfallzeiten bei einem Minimum gehalten werden. Um dies weltweit garantieren zu können, ist ein umspannendes erstklassiges Netzwerk erforderlich. Das über Jahrzehnte aufgebaute Ersatzteil- und Servicenetzwerk der SAF-HOLLAND Gruppe gehört branchenweit zu den größten und leistungsstärksten seiner Art. Es umfasst heute rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in mehr als 80 Ländern. Beliefert werden sie über die – Parts Distribution Center (PDC) genannten – Verteilungszentren auf sechs Kontinenten. Zum Beispiel über das PDC in Querétaro, Mexiko – einem wichtigen Erfolgstreiber beim Ausbau der Marktpräsenz von SAF-HOLLAND in Zentral- und Südamerika.

Noch gilt Mexiko als Schwellenland. Doch was den ökonomischen Aufschwung betrifft, steht das Land längst nicht mehr am Anfang. In der Weltrangliste der Volkswirtschaften hat die Next-11-Nation bereits Platz 14 erobert. Vor allem, wenn es um Automobile und den Transportsektor geht, führt an dem zentralamerikanischen Land kein Weg vorbei: Im Pkw-Bereich ist Mexiko bereits zum siebtgrößten Produzenten weltweit avanciert. Auch bei Nutzfahrzeugen stehen die Zeichen auf Wachstum. So soll die inländische Produktion allein bei Lkw bis 2020 um mehr als 50% zulegen – eine gigantische Perspektive.

In Mexiko ist SAF-HOLLAND bereits seit 2001 aktiv. Seitdem wird die Marktdurchdringung stetig vorangetrieben – nicht nur im Land selbst, sondern in der gesamten Region. Als Trumpfkarte erwies sich das 2013 in Betrieb genommene Parts Distribution Center in der Stadt Querétaro, knapp 200 km nördlich von Mexico City. „Für unsere Expansionspläne in den Wachstumsmärkten Mittel- und Südamerikas ist das PDC ein Schlüsselfaktor“, so Rodolfo Sánchez, Managing Director von SAF-HOLLAND International de México and Hispanoamérica. „Als Verteilzentrum leistet es einen wesentlichen Beitrag zum Produkt-Support für Flottenkunden. Gleichzeitig sichert es die schnelle Bereitstellung von Produkten bei den Fahrzeugherstellern (OEM), zum Beispiel wenn Flottenbetreiber neu bestellte Trailer mit unseren Achsen ausrüsten. Und es steht für die Marke, die in der Region einen ganz hervorragenden Ruf genießt.“

Rund 123.000 Flotten in der unterschiedlichsten Zusammensetzung sind in Mexiko unterwegs, eine enorme Zahl. Schon heute hat SAF-HOLLAND eine solide Marktdurchdringung erreicht. Aus der Sicht von Rodolfo Sánchez lässt sich diese über guten Service, Innovationen und attraktive Neuheiten bei Achsen und Federungen durchaus weiter ausbauen. Neben der zuverlässigen Versorgung mit Verschleiß- und Ersatzteilen spielen Informations- und Vertriebsaufgaben eine bedeutende Rolle. „Wir vermitteln Produktkenntnisse und bieten regelmäßige Kunden-Workshops und Trainings zu Betrieb und Wartung. Das überzeugt in der Regel von den Vorteilen der Komponenten und Systeme von SAF-HOLLAND, was wiederum zu einer stärkeren Nachfrage bei der Ausstattung von Neufahrzeugen führt. Damit schließt sich der Kreis.“

Die wachsende Wirtschaft, umfassende Investitionen in die Infrastruktur und steigende Handelsvolumina werden den Bedarf an Trucks und Trailern in der Region auch weiterhin antreiben. Für zusätzliche Impulse sorgt die 2012 gegründete Alianza del Pacífico (Pazifik-Allianz), eine sehr erfolgreiche Freihandelszone, der neben Mexiko auch Kolumbien, Peru und Chile angehören. Gemeinsam bilden diese vier Staaten einen Handelsraum mit mehr als 205 Millionen Verbrauchern, der 40% des Bruttoinlandsprodukts und 55% der Exporte Lateinamerikas stellt.

Die weitere Entwicklung von SAF-HOLLAND geht für Rodolfo Sánchez ganz klar in eine Richtung: Wachstum. „Neben Mexiko werden dafür zunehmend auch die aufstrebenden Märkte der Nachbarländer sorgen. Mit Repräsentanzen in Argentinien, Kolumbien und Peru ist SAF-HOLLAND mit seinen technologisch hoch angesehenen Produkten auch dort lokal vertreten“, fasst Rodolfo Sánchez seinen Ausblick zusammen.



In den Originalersatzteilen steckt das gesamte Know-how des Unternehmens. Auch nach einem Austausch ist somit gewährleistet, dass alle Komponenten zuverlässig funktionieren und ihre Aufgabe im Gesamtsystem perfekt erfüllen.

→ STRATEGIE

Ausbau des Aftermarket-Geschäfts

In Europa, Nordamerika und auch den Emerging Markets – Die Kombination von Erstausrüstungsgeschäft und Aftermarket-Aktivitäten ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor: Mit der im Markt gewachsenen installierten Basis an SAF-HOLLAND Produkten wächst die Nachfrage nach Bauteilen, mit denen sich diese aufrüsten oder erneuern lassen. Gleichzeitig sorgt das umfassende Ersatzteil- und Servicenetzwerk dafür, dass Flottenkunden sich bei der Bestellung von Neufahrzeugen explizit für Produkte von SAF-HOLLAND entscheiden und beim Fahrzeughersteller entsprechend ordern. Um das strategisch bedeutsame und weitgehend konjunkturunabhängige Ersatzteilgeschäft weiter zu verstärken, setzt das Unternehmen auf die geografische Ausdehnung des Servicenetzes und regelmäßige Ergänzungen des Ersatzteilsortiments.

Standorte von SAF-HOLLAND International de México and Hispanoamérica



Mexiko
Mexico City
Monterrey
Puebla
Querétaro

Kolumbien
Bogotá

Peru
Lima

Argentinien
Buenos Aires





IDEALE ERGÄNZUNG DES ERSATZTEILANGEBOTS

Für Trucks und Trailer höheren Lebensalters – im sogenannten Second Life – bietet SAF-HOLLAND ergänzend, speziell auf deren Anforderungen zugeschnitten, weitere Ersatzteilmarken an. Dies erschließt zusätzliche Absatzchancen und etabliert das Unternehmen frühzeitig auf Märkten, die heute noch am Anfang stehen.

Zugmaschinen und Auflieger, die in den klassischen Industrienationen ausgemustert und in der Regel weiterverkauft werden, sind anschließend oft noch über Jahre in den Schwellenländern unterwegs. Daher bietet SAF-HOLLAND neben Originalteilen mit Garantiepaket auch Verschleiß- und Ersatzteile, die speziell auf die Anforderungen älterer Fahrzeuge mit bereits hoher Laufleistung abgestimmt sind. Unter eigenständigen Marken richten sich diese Produktlinien an Ländermärkte, die durch einen hohen Bestand an Gebrauchtfahrzeugen gekennzeichnet sind. Trotz steigender Qualitätsansprüche ist die Nachfrage nach Originalersatzteilen gering, so dass SAF-HOLLAND über das ergänzende Ersatzteilangebot der Zweitmarken zusätzliche Absatzpotenziale erschließen kann.

Wie schnell sich diese Marken entwickeln, zeigt das Label SAUER GERMANY QUALITY PARTS. Die vorrangig für die Länder Osteuropas, Asiens, des Mittleren Ostens und Nordafrikas konzipierte Ersatzteillinie wurde erst 2013 eingeführt. Bereits 2014 leistete sie einen spürbaren Beitrag zum Konzernumsatz.

Auf der Grundlage der positiven Erfahrungen mit SAUER GERMANY QUALITY PARTS begann SAF-HOLLAND im ersten Quartal 2015 mit der Markteinführung der Ersatzteilmарke GoldLine. Mit ihren Spezifikationen adressiert sie den nord-, mittel- und südamerikanischen Aftermarket.

GoldLine und SAUER GERMANY QUALITY PARTS versorgen Trucks und Trailer in einer fortgeschrittenen Phase des Lebenszyklus mit den passenden Ersatzteilen. Zudem dienen diese beiden Marken der frühzeitigen Positionierung von SAF-HOLLAND in aufstrebenden Ländern wie den Next 11. Denn Spediteure und andere Flottenbetreiber, die das Unternehmen im Aftermarket-Bereich als Qualitätsanbieter kennengelernt haben, achten erfahrungsgemäß auch beim späteren Kauf von Neufahrzeugen darauf, dass Produkte, Komponenten und Servicepakete von SAF-HOLLAND dabei helfen, die Betriebskosten der Flotte zu optimieren.



Neben dem Parts Distribution Center in Mexiko betreibt SAF-HOLLAND zehn weitere Verteilzentren in Nordamerika, Europa, Afrika, Asien und Australien. Sie beliefern das weltweite Servicenetzwerk mit 9.000 Stationen. Die schnelle, sichere Ersatzteilversorgung ist ein wichtiges Erfolgskriterium – für die Flottenbetreiber und für SAF-HOLLAND.

SAF-HOLLAND Ziele bis 2020



1.500

← Konzernumsatz in Mio. Euro

120

← Bereinigtes EBIT in Mio. Euro

~1,20

← Ergebnis je Aktie in Euro¹



„Profitables Wachstum mit einem über der Marktentwicklung liegenden Umsatzanstieg durch die Ausschöpfung der Potenziale unserer vier großen Wachstumsfelder – das ist das Ziel der nächsten fünf Jahre. Bis 2020 wollen wir den Konzernumsatz auf 1.500 Mio. Euro (2015: 1.060,7), das bereinigte EBIT auf 120 Mio. Euro (2015: 94,0) und das Ergebnis je Aktie¹ auf rund 1,20 Euro (2015: 0,99) steigern.

Beim Geschäftsausbau setzen wir auf die Kombination von organischem mit ergänzendem externem Wachstum. So können Joint Ventures, Kooperationen und Akquisitionen das Wachstum regional oder produktseitig unterstützen und bis 2020 bis zu 250 Mio. Euro zum Gesamtumsatz beitragen.

Nach erstmals über 10% in 2015 wollen wir – den Megatrends folgend – bis 2020 rund 30% des Konzernumsatzes außerhalb Europas und Nordamerikas erwirtschaften. Das heißt: SAF-HOLLAND wird – stärker noch als bisher – ein multinationales Unternehmen. Daher richten wir auch unsere Organisation auf die Zukunft aus. Die bisherige Unternehmensstruktur nach Business Units entwickeln wir in eine noch schlagkräftigere und kundennähere Aufstellung weiter und gliedern den Konzern künftig in drei regionale Segmente mit voller Umsatz- und Ergebnisverantwortung: EMEA/Indien, Amerika und APAC/China.“ ___ Wilfried Trepels, CFO

¹ Unter Berücksichtigung der erhöhten Aktienanzahl aufgrund der in 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen.



SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENMARKT- UND KURSENTWICKLUNG

Deutscher Aktienmarkt trotz heftiger Turbulenzen 2015 im Plus

Die Entwicklung des deutschen Aktienmarkts war 2015 einmal mehr geprägt von erheblichen Kursschwankungen. Zu den positiven Einflussfaktoren gehörte insbesondere die extrem expansive Geldpolitik seitens der Europäischen Zentralbank (EZB), allen voran die Entscheidung, monatlich Staatsanleihen im Volumen von 60 Mrd. EUR anzukaufen, was die ohnehin üppig vorhandene Liquidität an den Finanzmärkten weiter erhöhte. Zusätzliche Impulse kamen von der Einigung in der griechischen Staatsschuldenkrise, der allmählichen Erholung der Konjunktur in der Eurozone und dem deutlichen Rückgang des Wechselkurses des Euro gegenüber dem US-Dollar. Belastungen gingen dagegen von den weiter schwelenden geopolitischen Krisenherden, der unerwartet starken Abkühlung der chinesischen Wirtschaft und Sorgen über die anstehende Zinswende in den USA aus.

Zu Jahresbeginn verzeichnete der deutsche Leitindex DAX liquiditätsgetrieben einen massiven Kursanstieg von über 25%, in dessen Folge der Markt im April 2015 ein neues Allzeithoch bei 12.375 Punkten markierte. Dem schloss sich eine mehrmonatige Konsolidierung an, in welcher der DAX bis August zunächst leicht abwärts tendierte. In den Sommermonaten folgte dann ein empfindlicher Kurseinbruch und der DAX erreichte Ende September sein Jahrestief bei 9.428 Punkten. Die danach einsetzende Erholung brachte den DAX bis zum Jahresende wieder auf ein Niveau von 10.743 Punkten. Per saldo verzeichnete der deutsche Leitindex 2015 ein im Vergleich zu den internationalen Kapitalmärkten respektables Plus von 9,6%.

SDAX erreicht neues Allzeithoch

Der SDAX, der Auswahlindex der Deutschen Börse AG für die auf den DAX und MDAX folgenden 50 kleineren Aktiengesellschaften, sogenannte Small Caps, verzeichnete in Summe ebenfalls ein erfolgreiches Börsenjahr. Nach dem erstmaligen Überschreiten der 8.000- und 9.000-Punkte-Marken legte der Index auf Jahressicht um 26,6% auf 9.099 Punkte zu. Damit übertraf er – wie bereits im Vorjahr – die Wertentwicklung des DAX. Auch in Bezug auf die Kursschwankungen schnitt der SDAX deutlich besser ab. Während der DAX in der Korrekturphase von April bis September einen Rückgang von fast 25% hinnehmen musste, büßte der SDAX im gleichen Zeitraum lediglich 8% ein.

Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND zum Jahresende bei über 560 Mio. Euro

Analog zum Gesamtmarkt setzte auch die SAF-HOLLAND Aktie, gestützt auf weiterhin erfreulich solide Produktionszahlen von Trucks und Trailern in Nordamerika und Europa, zu Beginn des Börsenjahres 2015 zu einem regelrechten Höhenflug an. Gegenüber dem Jahresendstand 2014 kletterte der Aktienkurs bis Mitte März um über 40% und erreichte im Intraday-Handel bei 16,00 Euro seinen Jahreshöchststand. Aufgrund von Gewinnmitnahmen und belastet von den deutlich nachgebenden Gesamtmärkten setzte dann eine Korrektur ein. Jene wurde durch die im Zuge des Volkswagen-Abgasskandals spürbar verschlechterte Stimmungslage im Automobil- und Fahrzeugsektor zusätzlich verstärkt. In der Folge fiel der Kurs der SAF-HOLLAND Aktie bis Ende September knapp unter die 12,00-Euro-Marke. Mit dem ab dem vierten Quartal wieder

verbesserten Börsenumfeld, soliden Quartalszahlen und der intensiven Ansprache vor allem internationaler Investoren konnte die Aktie anschließend wieder zulegen und das Jahr mit einem Schlusskurs von 12,49 Euro (Vj. 11,10) beschließen. Das entspricht einem ansehnlichen Jahresgewinn von 12,5%. Damit schnitt die SAF-HOLLAND Aktie klar besser ab als der DAX. Vor allem gegenüber dem relevanten Branchenindex, dem DAXsector Automobile Index (+7,1%), ergab sich eine klare Outperformance von mehr als 5 Prozentpunkten. SAF-HOLLAND Aktionäre konnten sich – bezogen auf den Jahresschlusskurs 2014 – zudem über eine ansehnliche Dividendenrendite von 2,9% freuen.

Auf Basis des Jahresschlusskurses und der 45.361.112 ausgegebenen Aktien erreichte die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND am 31. Dezember 2015 566,6 Mio. Euro.

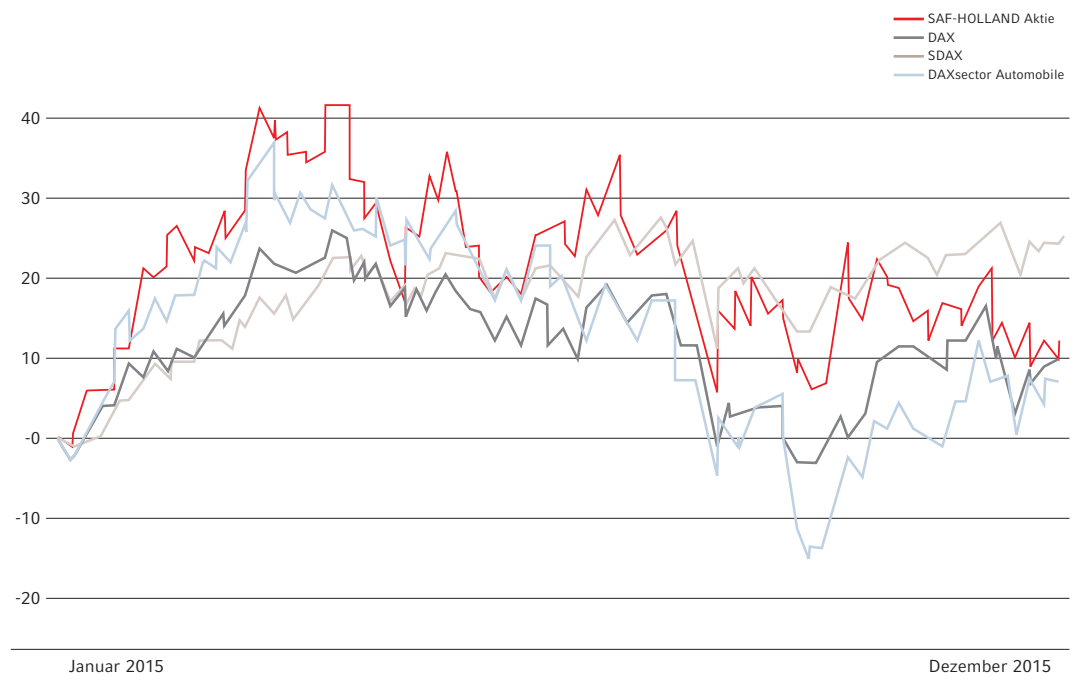
Deutlich gesteigertes Handelsvolumen

Im Vergleich zu 2014 hat sich die Liquidität der SAF-HOLLAND Aktie – ein wesentliches Investitionskriterium für große institutionelle Anleger wie Banken, Pensionsfonds und Vermögensverwalter – nennenswert erhöht. Das durchschnittliche börsentäglich gehandelte Volumen an allen deutschen Wertpapierbörsen stieg um 25,5% auf 209.459 Aktien (Vj. 166.851) bzw. um 54,8% auf 2,8 Mio. Euro gegenüber 1,8 Mio. Euro im Vorjahr.

Position in Indexranglisten

In der Indexrangliste der Deutschen Börse AG, auf deren Grundlage über die Zusammensetzung des MDAX bzw. SDAX entschieden wird, spiegelten sich die gestiegene Marktkapitalisierung und das deutlich gewachsene Handelsvolumen positiv wider. SAF-HOLLAND lag in der Indexrangliste zum 31. Dezember 2015 auf Position 66 in Bezug auf die Marktkapitalisierung des Streubesitzes und auf Rang 57 in Bezug auf das Handelsvolumen.

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND AKTIE IM VERGLEICH ZU DAX, SDAX UND DAXSECTOR AUTOMOBILE in %



Quelle: Commerzbank AG, Frankfurt am Main.

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

Verstärkte Internationalisierung der Investor-Relations-Arbeit

Im Rahmen unserer Investor-Relations-Aktivitäten informieren wir umfassend, zeitnah und transparent über die Strategie, die laufende Entwicklung im Unternehmen, die aktuellen Markttrends und neue technologische Ansätze.

Neben der Investoren- und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss bzw. regelmäßigen Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen liegt der Schwerpunkt unserer Aktivitäten im Austausch mit Investoren, Analysten und sonstigen Kapitalmarktteilnehmern auf zahlreichen Investorenkonferenzen und Roadshows.

Im Geschäftsjahr 2015 forcierten wir die Internationalisierung unserer Investor-Relations-Arbeit. So präsentierten wir den aktuellen Geschäftsverlauf und die Wachstumsperspektiven des Konzerns im Rahmen der Strategie 2020 erstmals auf einer mehrtägigen Roadshow in den USA und Kanada. Weitere Ziele in 2015 waren Skandinavien, die Schweiz, Österreich, Italien und erstmals auch Australien. Im Inland führten wir Roadshows und Anleger-Events in Frankfurt, Hamburg und München durch und stellten das Unternehmen auf insgesamt zwölf Investorenkonferenzen im In- und Ausland vor. Auch hier lag der Schwerpunkt – neben Deutschland – auf den großen internationalen Finanzzentren wie London, New York und Boston.

Ein weiteres Highlight unserer letztjährigen Aktivitäten stellte der Capital Markets Day 2015 im Dezember dar. Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen die Ziele und Maßnahmen zur Umsetzung der Wachstumsstrategie 2020. Vorgestellt wurde zu diesem Anlass die neue regional aufgestellte Organisationsstruktur des Unternehmens, die ab Anfang 2016 griff. Abgerundet wurde der Capital Markets Day durch eine Besichtigung des ausgebauten Werks 1 in Bessenbach, im Zuge derer sich die zahlreich teilnehmenden Analysten und Investoren vor Ort ein eigenes Bild von der erfolgreich abgeschlossenen Konsolidierung des deutschen Werksverbands machen konnten.

Darüber hinaus dokumentiert sich das Interesse der Kapitalmarktteilnehmer an SAF-HOLLAND in einer spürbar größeren Zahl an Unternehmensbesuchen. Eine Rekordzahl von Investoren und Analysten nahm 2015 die Gelegenheit wahr, uns am Hauptsitz Bessenbach, Deutschland, zu besuchen und sich vor Ort mit dem Unternehmen auszutauschen. Im Zentrum der zahlreichen Einzel- und Gruppengespräche mit Anlegern und Analysten, die in der Regel mit Werksführungen verbunden waren, standen Fragen zum Geschäftsverlauf und den Zukunftsaussichten unseres Unternehmens. Vermehrt verzeichneten wir Interesse an Produktionsprozessen, neuesten Technologietrends und Innovationen, insbesondere rund um das Thema Gewichtseinsparung.

Ausführliche und aktuelle Informationen zur Aktie, der Unternehmensanleihe und den Wandschuldverschreibungen finden sich auf der Investor-Relations-Website von SAF-HOLLAND im Internet. Sie bietet neben Kennzahlen und aktuellen Finanznachrichten unter anderem auch Berichte, Präsentationen und Aufzeichnungen von Telefonkonferenzen zum Download: <http://corporate.safholland.com/de/investoren.html>. Noch in der ersten Jahreshälfte 2016 wird die vollständig neu gestaltete und in der Informationsbreite sowie Funktionalität optimierte Corporate Website der SAF-HOLLAND Gruppe an den Start gehen.

Überwiegend positive Analysteneinschätzungen

SAF-HOLLAND wird sowohl von nationalen als auch internationalen Banken und Researchhäusern beobachtet bzw. analysiert. Detaillierte Unternehmensanalysen erscheinen daher in enger zeitlicher Folge. Im Jahresverlauf 2015 haben drei weitere Broker bzw. Bankhäuser die

Berichterstattung zu SAF-HOLLAND aufgenommen. Weitere Institute bereiten die Aufnahme der Coverage vor.

Zum Jahresende 2015 empfahlen neun von elf Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt, zwei Empfehlungen lauteten auf „halten“. Die entsprechenden Kursziele lagen zwischen 14,00 und 20,00 Euro.

AKTUELLE ANALYSTENEINSTUFUNGEN

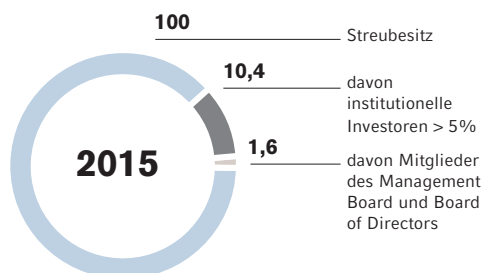
14.12.2015	Kepler Cheuvreux	buy
10.12.2015	Commerzbank AG	hold
10.12.2015	equinet Bank AG	buy
10.12.2015	Exane BNP Paribas	buy
10.12.2015	Macquarie Capital Ltd.	outperform
10.12.2015	ODDO SEYLER BANK AG	buy
08.12.2015	Hauck & Aufhäuser Institutional Research AG	buy
04.12.2015	Deutsche Bank	hold
16.11.2015	Montega	buy
06.11.2015	quirin Bank AG	buy
05.11.2015	Bankhaus Lampe KG	buy

Breite Aktionärsstruktur

Die SAF-HOLLAND Aktien sind breit gestreut. Nach der Definition der Deutschen Börse AG befinden sich sämtliche Aktien der Gesellschaft im Streubesitz. Der Aktionärskreis umfasst überwiegend institutionelle Anleger wie Fondsgesellschaften und Vermögensverwalter, Banken und Versicherungen, aber auch private Investoren aus dem In- und Ausland, die das Kurspotenzial und die attraktive Dividendenrendite schätzen. Zu den größeren Anteilseignern zählen neben inländischen Fondsgesellschaften in erster Linie Kapitalanlagegesellschaften aus Großbritannien, den USA, Frankreich, Skandinavien und den Beneluxländern. Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der SAF-HOLLAND S.A. hielten zum Jahresende 2015 Fonds der Deutschen Bank AG sowie die Franklin Templeton Investment Management Ltd.

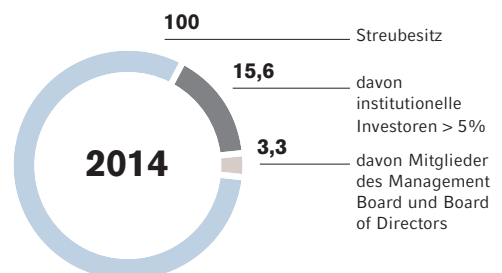
Mitglieder des Management Board und des Board of Directors von SAF-HOLLAND hielten zum Bilanzstichtag 1,6% (Vj. 3,3%) der ausstehenden Aktien. Der Rückgang erklärt sich im Wesentlichen durch das Ausscheiden von Richard Muzzy aus dem Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. und von Ulrich Otto Sauer aus dem Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND GmbH mit Ablauf der Hauptversammlung am 23. April 2015. Damit gingen deren Aktienbestände nicht mehr in die Berechnung ein.

AKTIONÄRSSTRUKTUR 2015 in %



Stand: 31. Dezember 2015

AKTIONÄRSSTRUKTUR 2014 in %



Stand: 31. Dezember 2014

Hauptversammlung 2015 beschließt Dividendenerhöhung um 19%

Fester Bestandteil der Unternehmenspolitik von SAF-HOLLAND ist es, die Anteilseigner angemessen am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Die ordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND, die am 23. April 2015 stattfand, beschloss für das Geschäftsjahr 2014 die Ausschüttung einer Dividende von 0,32 Euro je Aktie (Vj. 0,27). Die Aktionäre folgten damit dem Vorschlag des Board of Directors. Die Dividendensumme in Höhe von 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2) entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 44% (Vj. 50%) des im Geschäftsjahr 2014 erzielten verfügbaren Nettoergebnisses.

Außerordentliche Hauptversammlung 2015 beschließt über Verwendung des Genehmigten Kapitals

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 22. Dezember 2015 fassten die Aktionäre einen Beschluss zur Verwendung des bereits in 2012 beschlossenen, noch verbliebenen Genehmigten Kapitals I in Höhe von 164.949,63 Euro. Danach wurde das Board of Directors mit 95,0% Zustimmung ermächtigt, einen Teil dieses Genehmigten Kapitals in Höhe von bis zu 45.361,11 Euro unter Ausschluss des Bezugsrechts für die Ausgabe von bis zu 4.536.111 neuen Aktien verwenden zu dürfen. Dabei darf der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenkurs der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft nicht wesentlich unterschreiten. Diese Ermächtigung wurde von der außerordentlichen Hauptversammlung für einen Zeitraum von fünf Jahren erteilt.

Der restliche Betrag des Genehmigten Kapitals I in Höhe von 119.588,52 Euro kann vom Board of Directors unverändert bis zum 25. Juli 2017 zur Ausgabe von bis zu 11.958.852 neuen Aktien genutzt werden, wobei in diesem Fall den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen ist.

AKTIENKENNZAHLEN

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.361.112 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Jahreshoch/-tief ¹⁾	16,00 Euro/10,99 Euro
Jahresschlusskurs ¹⁾	12,49 Euro
Marktkapitalisierung	566,6 Mio. Euro
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie	1,37 Euro

¹⁾ XETRA-Schlusskurs.

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN

SAF-HOLLAND Unternehmensanleihe

Die Unternehmensanleihe der SAF-HOLLAND ist seit 2012 im Prime Standard für Corporate Bonds der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Das Gesamtnominalvolumen beläuft sich auf 75,0 Mio. Euro. Der Bond verfügt über eine Laufzeit bis zum 26. April 2018 und ist mit einem Zinskupon von 7,0% ausgestattet.

Im Geschäftsjahr 2015 verzeichnete die Unternehmensanleihe einen weitgehend stabilen Kursverlauf. Am 30. Dezember 2015, dem letzten Handelstag des Jahres, notierte die Anleihe bei 111,0% gegenüber einem Stand von 112,3% zum Jahresende 2014. Zum Stichtag 30.12.2015 betrug die Rückzahlungsrendite 2,07%.

Unternehmensrating mit BBB erneut bestätigt

In einer ausführlichen Analyse vom 7. April 2015 bestätigte die Ratingagentur Euler Hermes erneut das Investmentgrade-Rating der SAF-HOLLAND S.A. mit „BBB“ und stabilem Ausblick. Zudem äußerte die Ratingagentur die Erwartung eines stabilen Ratings in den nächsten zwölf Monaten. Euler Hermes stützte seine Einschätzung auf die Annahme eines leicht erhöhten Geschäftsrisikos bei einem gleichzeitig geringen Finanzrisiko.

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⁾	111,0%

¹⁾ Quelle: IKB Deutsche
Industriebank AG, Düsseldorf.

SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen

Im Jahr 2014 emittierte SAF-HOLLAND im Zuge einer Privatplatzierung Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro. Die Wandelschuldverschreibungen sind am 12. September 2020 endfällig und mit einem jährlichen Zinssatz von 1,0% ausgestattet. Sie sind in den Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen.

Die Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennbetrag in Höhe von 100.000 Euro waren anfänglich in rund 8,1 Millionen neue oder existierende Aktien der SAF-HOLLAND S.A. mit einem Nennwert von 0,01 Euro wandelbar, was etwa 17,8% des bestehenden Grundkapitals der SAF-HOLLAND S.A. entsprach. Aufgrund der auf der Hauptversammlung am 23. April 2015 beschlossenen Bardividendenzahlung an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. wurden der Wandlungspreis und das Wandlungsverhältnis gemäß den Anleihebedingungen angepasst. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

Analog zur Entwicklung des Aktienkurses der SAF-HOLLAND verzeichnete die Wandelschuldverschreibung im Jahr 2015 eine erfreuliche Kursentwicklung. Ausgehend von einem Jahresschlusskurs von 107,5% am 30. Dezember 2014 legte die Notierung per saldo um 10,4% zu und erreichte am letzten Handelstag des Jahres 2015 einen Stand von 118,7%.

Im Geschäftsjahr 2015 fanden keine Wandlungen statt.

KENNZAHLEN ZU DEN WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

WKN	A1ZN7J
ISIN	DE000A1ZN7J4
Volumen	100,2 Mio. Euro
Stückelung	100.000 Euro
Kupon	1,00% p.a.
Zahlungsweise	halbjährlich
Laufzeit	6 Jahre
Fälligkeit	12. September 2020
Status	nicht nachrangig und nicht besichert
Wandlungspreis	12,33 Euro pro Aktie
Wandlungsverhältnis	8.110,8921 je Anleihe
Dividendenschutz	bis zu 0,27 Euro je Aktie pro Jahr
Börsennotierung	Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse
Jahresschlusskurs ¹⁾	118,7%

¹⁾ Quelle: IKB Deutsche
Industriebank AG, Düsseldorf.

KONZERNLAGEBERICHT

SAF-HOLLAND IM ÜBERBLICK

Kurzprofil

SAF-HOLLAND ist der größte börsennotierte Nutzfahrzeugzulieferer in Europa. Das Unternehmen zählt mit rund 1,1 Mrd. Euro Umsatz im Jahr 2015 und mehr als 3.100 Mitarbeitern weltweit zu den führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Systemen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für Lkw, Busse und Campingfahrzeuge. Die Produktpalette umfasst neben Trailer-Achs- und -Federungssystemen auch Königszapfen, Stützwinden, Sattelkupplungen sowie Federungssysteme für Spezialfahrzeuge und Busse und wird unter den Dachmarken SAF, Holland und NEWAY vertrieben. SAF-HOLLAND beliefert Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung (OEM) auf sechs Kontinenten. Der Geschäftsbereich Aftermarket vertreibt Ersatzteile an die Servicenetzwerke der Hersteller (OES) und mit Hilfe eigener Verteilungszentren über ein umfassendes globales Vertriebsnetz weiter an Endkunden und Servicezentren. SAF-HOLLAND ist als einer von nur wenigen Zulieferern in der Truck- und Trailerindustrie international breit aufgestellt und in fast allen Märkten weltweit präsent.

Geschäftsmodell: Direkter Zugang zum Endkunden

Mit seinem Produktsortiment konzentriert sich SAF-HOLLAND auf Komponenten, die in Bezug auf Qualität, Leistungsfähigkeit, Innovation und Sicherheitsstandards von entscheidender Bedeutung sind. Mit Blick auf die Optimierung der Total Cost of Ownership für die Endkunden setzt SAF-HOLLAND vor allem mit seinen Leichtbaukomponenten und den damit einhergehenden Gewichtseinsparungen Standards in der Industrie. Mit seinen Produkten für Auflieger stellt SAF-HOLLAND insgesamt einen Anteil von rund einem Drittel des Gesamtwerts eines Standardtrailers.

Auf der Vertriebsseite bedient SAF-HOLLAND die OEMs und steht zudem im direkten Kontakt zu seinen Endkunden, den Flottenbetreibern. Diese bestimmen bei vielen Produkten, wie zum Beispiel bei Achs- und Federungssystemen, ganz überwiegend selbst die Spezifikationen des Trailers und entscheiden somit über die Auswahl des Zulieferers. Durch diesen direkten Zugang ist SAF-HOLLAND im steten Austausch mit seinen Kunden und stellt sicher, dass das Unternehmen immer die richtige Lösung für die sich ständig ändernden Kundenanforderungen bereithält.

Neben dem Erstausrüstungsgeschäft ist das Aftermarketgeschäft ein weiterer wichtiger Pfeiler des Geschäftsmodells. Mit rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen weltweit verfügt SAF-HOLLAND über das größte und dichteste Ersatzteil- und Servicenetzwerk in Europa und Nordamerika. Die dadurch garantierte schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist für Flottenbetreiber eines der wesentlichen Auswahlkriterien und stellt gleichzeitig eine hohe Eintrittsbarriere für potenzielle Wettbewerber dar. Da das Aftermarketgeschäft dem Erstausrüstungsgeschäft mit einem zeitlichen Versatz folgt, können zyklische Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft ausgeglichen werden.

Starke Position in oligopolistischem Marktumfeld

Die für SAF-HOLLAND aktuell bedeutendsten Märkte, Europa und Nordamerika, sind auf der Lieferantenseite von oligopolistischen Wettbewerbsstrukturen gekennzeichnet. In fast allen Produktgruppen halten die drei größten Anbieter jeweils rund 80–90% des Marktvolumens in Europa und Nordamerika.

Mit seiner Aufstellung hat sich SAF-HOLLAND eine starke Marktposition erarbeitet und gilt in allen Marktsegmenten als einer der drei führenden Anbieter in Europa und Nordamerika. In Europa ist SAF-HOLLAND führend bei Achs- und Federungssystemen für Trailer. In Nordamerika hält SAF-HOLLAND zudem führende Marktpositionen bei Sattelkupplungen sowie bei Stützwinden und Königszapfen.

Produkte und Kunden

Im Mittelpunkt des Produktspektrums von SAF-HOLLAND stehen Achs- und Federungssysteme, Stützwinden und Königszapfen für Trailer sowie Sattelkupplungen für Trucks und Federungssysteme für Spezialfahrzeuge und Busse.

Über das weltweite Ersatzteil- und Servicenetz bietet SAF-HOLLAND eine breite Palette an Ersatzteilen für sämtliche Produkte der Geschäftsbereiche Trailer Systems und Powered Vehicle Systems. Das Sortiment umfasst auch Ersatzteile von Drittanbietern.

Im Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems zählen die großen global tätigen Truckhersteller, kleinere regionale Anbieter sowie Hersteller von Spezialfahrzeugen zum Kundenkreis. Mit mehreren hundert Trailerherstellern in Europa und Nordamerika ist der Kundenkreis im Geschäftsfeld Trailer Systems deutlich breiter gefächert. SAF-HOLLAND steht auch im direkten Kontakt zu seinen Endkunden, den Flottenbetreibern, die durch ihre Spezifikationsentscheidungen bei der Ausstattung der Fahrzeuge als Kunden auftreten. Das Aftermarketgeschäft adressiert Ersatzteihändler und Werkstätten, aber auch die großen Flottenbetreiber.

Weltweit vertreibt SAF-HOLLAND seine Produkte im Erstausrüstungsgeschäft unter drei Dachmarken: SAF, Holland und NEWAY. Die Marke SAF kennzeichnet unsere Achs- und Federungssysteme für Trailer. Das Logo Holland tragen Produkte der Schlepp- und Hebetchnik. NEWAY steht für Federungen bei Zugfahrzeugen und Bussen. Auf lokaler Ebene setzen wir darüber hinaus die Marke TRILEX ein.

Im Aftermarketgeschäft versorgt SAF-HOLLAND Trucks und Trailer mit Originalersatzteilen, aber auch mit Produkten der Marken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine. Diese Marken sind speziell für Märkte konzipiert, in denen es einen großen Anteil von Fahrzeugen mit hohem Lebensalter gibt und in denen das Hauptaugenmerk der Kunden auf Robustheit und günstigen Preisen liegt.

DIE PRODUKTMARKEN VON SAF-HOLLAND



Trailer-Achs- und
-Federungssysteme



Innovative, flottenoptimierte Trailerachsen, -bremsen und -Federungssysteme zur größtmöglichen Steigerung der Transporteffizienz

Schlepp- und
Hebetechnik



Zuverlässige, flottenbewährte Lösungen für sichere und einfache Schlepp- und Hebeaufgaben durch wegweisende Technik und weltweite Kompetenz

Federungen für
Spezialfahrzeuge
und Busse



Robuste, flottenerprobte und extrem leistungsstarke Luftfederungen mit herausragenden Konstruktionsmerkmalen und breiter Einsatz- erfahrung in Spezialfahrzeugen und Bussen

Standorte und Märkte: Weltweite Präsenz in allen wichtigen Märkten

SAF-HOLLAND ist international aufgestellt und in allen Schlüsselregionen präsent. Das Unternehmen fertigt an insgesamt 17 Standorten auf sechs Kontinenten. Traditionell liegt der Schwerpunkt der Produktionsstandorte in den etablierten Märkten Nordamerikas (7 Werke) und Europas (3 Werke). Darüber hinaus hat SAF-HOLLAND Produktionsstätten in Ländern wie Brasilien, Südafrika, Indien, China, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten aufgebaut. Mit dieser Aufstellung zählt das Unternehmen in seiner Branche zu den Anbietern mit der größten geografischen Diversifizierung.

SAF-HOLLAND PRODUKTIONSSTANDORTE



1 Kanada Woodstock	3 Brasilien Jaguariúna	5 Südafrika Johannesburg	8 China Xiamen Baotou
2 USA Holland Muskegon Warrenton North Warrenton South Wylie Dumas	4 Deutschland Keilberg Frauengrund Singen	6 Vereinigte Arabische Emirate Dubai	9 Australien Melton
		7 Indien Sriperambadur Taluk	

Auch das Ersatzteil- und Servicenetz von SAF-HOLLAND ist deutlich weiter gespannt als bei den meisten Wettbewerbern. Es umfasst rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in über 80 Ländern. In unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika sind wir flächendeckend vor Ort.

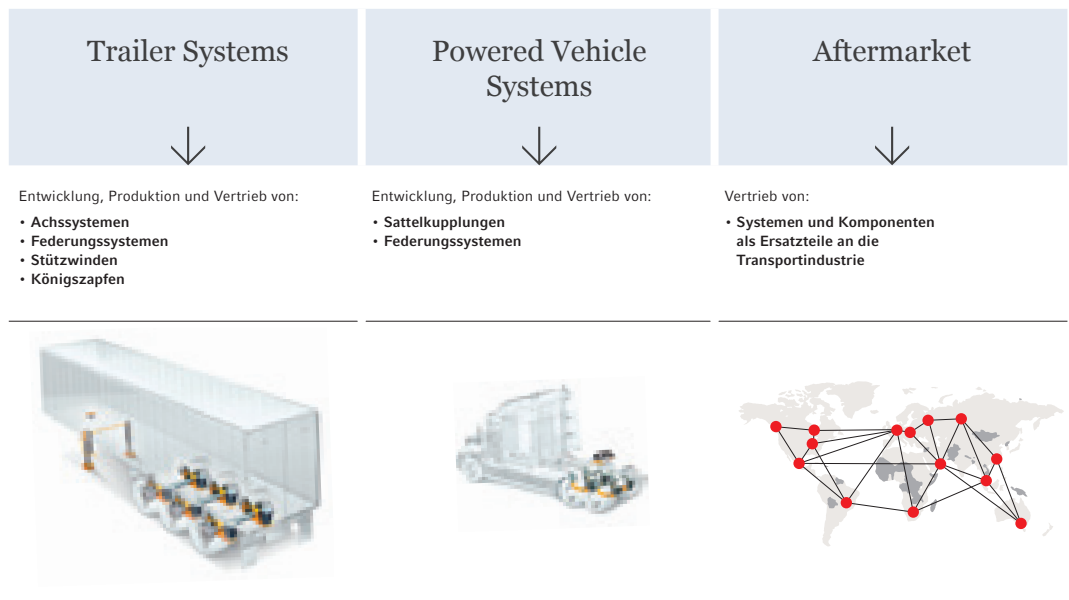
Die wesentlichen Absatzmärkte von SAF-HOLLAND sind aktuell Europa und Nordamerika: Im Berichtsjahr erzielten wir in diesen beiden Regionen rund 90% unseres Umsatzes. Die Aktivitäten von SAF-HOLLAND außerhalb dieser etablierten Absatzmärkte konzentrieren sich überwiegend auf die sogenannten BRIC-Staaten. In China sind wir zusätzlich zum Truck- und Trailerbereich auch im wachsenden Segment der Busfederungen aktiv.

Bisherige Organisationsstruktur

Bis zum Ende des Geschäftsjahrs 2015 war die Organisationsstruktur von SAF-HOLLAND in drei auf die jeweiligen Kundengruppen ausgerichtete Business Units gegliedert: Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket.

Die Business Unit Trailer Systems umfasste die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Achs- und Federungssystemen, Stützwinden und Königszapfen für Trailer. Das Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems entwickelt, fertigt und vertreibt Sattelkupplungen und Federungssysteme für Trucks, Busse und Campingfahrzeuge. Die Business Unit Aftermarket ist auf die Versorgung der Transportindustrie und Flottenkunden mit Ersatzteilen fokussiert.

BUSINESS UNITS UND PRODUKTGRUPPEN



Neue Wachstumsstrategie 2020 vorgestellt

Im Mai 2015 stellte SAF-HOLLAND die Wachstumsstrategie 2020 vor, mit der das Unternehmen sein Geschäft auf die globalen Megatrends ausrichtet. Faktoren wie die zunehmende Weltbevölkerung und die steigende Kaufkraft, vor allem in der Mittelschicht, führen zu einem wachsenden Güterbedarf und deshalb global stetig steigenden Transportvolumina. Dies bedingt nicht nur hohe Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur, sondern auch in Transportmittel, insbesondere in Lkw und Trailer, die am Anfang und Ende einer jeden Lieferkette stehen.

Dieses strukturelle Marktwachstum wird im Wesentlichen in den Schwellenländern, insbesondere in den asiatisch-pazifischen Märkten, dem Mittleren Osten und Afrika, stattfinden. Aufbauend auf seinen Kernkompetenzen legt SAF-HOLLAND daher den Fokus auf die Verbreiterung des Produktportfolios und die Erschließung neuer regionaler Märkte jenseits der derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika.

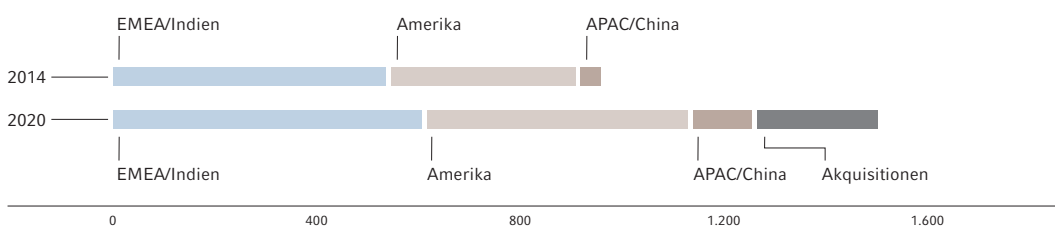
Dabei bleiben aber auch die bisherigen Kernregionen nicht außer Acht. Im Bereich Achs- und Federungssysteme für Trailer sieht SAF-HOLLAND in seinen Kernmärkten großes Wachstumspotenzial und will vor allem in Nordamerika seine Marktanteile über Produktinnovationen und die schrittweise Auslastung bereits geschaffener Kapazitäten deutlich ausbauen.

Im attraktiven Segment der Federungssysteme für Trucks und Busse plant SAF-HOLLAND durch die zielgerichtete Verbreiterung seines Produktportfolios sowie größere Konstruktions- und Fertigungsressourcen seine Position weltweit, vor allem im Bereich der Schwellenländer, weiter auszubauen.

Darüber hinaus strebt SAF-HOLLAND über alle Regionen hinweg den deutlichen Ausbau seines Ersatzteilgeschäfts an. In Europa und Nordamerika profitiert das Geschäft von der im Markt befindlichen, stetig größer werdenden Flotte an Trucks und Trailern. In den Schwellenländern gilt es, mit dem Wachstum des Erstausrüstungsgeschäfts zunächst die Basis für zukünftiges Ersatzteilgeschäft zu legen sowie das regionale Ersatzteil- und Servicenetzwerk auszubauen.

Im Rahmen der Strategie 2020 soll der Konzernumsatz – ausgehend von Erlösen von 959,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 – auf organischer Basis bis 2020 auf rund 1.250 Mio. Euro steigen. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen organischen Umsatzwachstum von rund 4%. Darüber hinaus soll durch ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen ein zusätzlicher Umsatzbeitrag von rund 250 Mio. Euro erreicht werden. Hiermit soll der Konzernumsatz in Summe auf 1.500 Mio. Euro ausgeweitet werden, was einem durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstum von rund 7% entspricht. Dabei plant SAF-HOLLAND auch den Umsatzanteil außerhalb der heutigen Kernmärkte Europa und Nordamerika von aktuell rund 10% auf 30% auszubauen. Der Schwerpunkt liegt hierbei neben China auf den Next-11 und darunter insbesondere auf den MINT-Märkten.

UMSATZ in Mio. EUR



Gleichzeitig geht der Konzern davon aus, bei der bereinigten EBIT-Marge ein Niveau von durchschnittlich mindestens 8% erzielen zu können. Bezogen auf das Ergebnis je Aktie erwartet SAF-HOLLAND für 2020 eine Zunahme um rund 75% gegenüber 2014 auf etwa 1,20 Euro. Die erhöhte Aktienanzahl durch Wandlungsrechte aus den 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen ist dabei voll berücksichtigt.

Trotz des starken Wachstums soll die hohe Kapitaleffizienz des Konzerns aufrechterhalten bleiben. Das jährliche Investitionsvolumen wird in den kommenden Jahren stabil bei rund 2,5% vom Umsatz erwartet und das Verhältnis von Net Working Capital zu Umsatz soll ebenfalls weitgehend stabil bei rund 12% liegen. Das Ziel ist zudem, den Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) weiterhin bei 2,0 oder darunter zu halten, bei größeren Akquisitionen ist ein vorübergehender Anstieg auf rund 2,5 möglich.

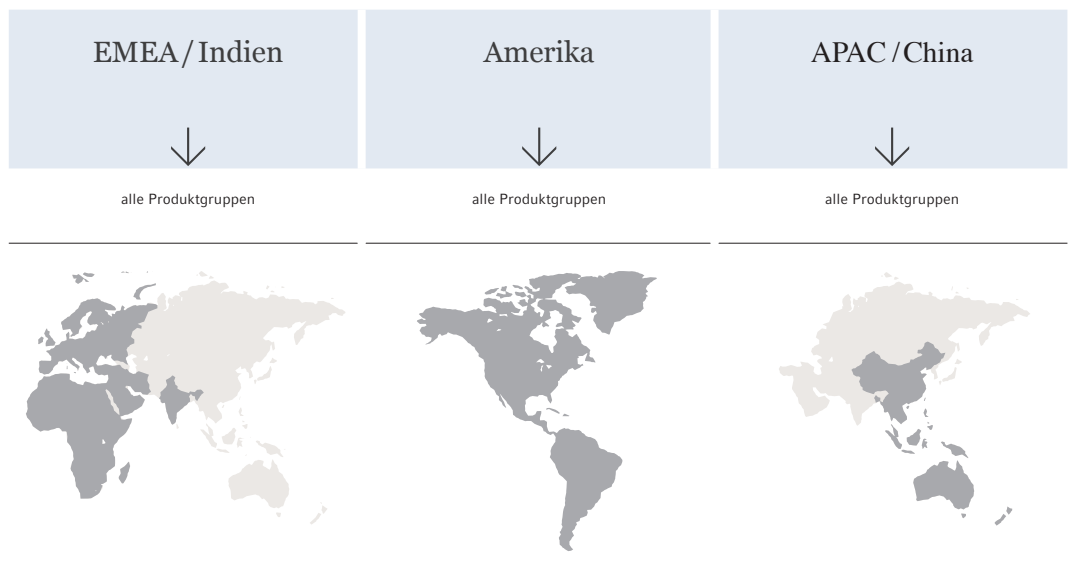
Mit der Ausweitung der Kreditlinien auf 156 Mio. Euro und der Begebung eines Schuldendarlehens mit einem Gesamtvolumen von 200 Mio. Euro in 2015 hat SAF-HOLLAND die Finanzierungsgrundlagen für die Strategie 2020 geschaffen.

Neue Organisationsstruktur seit Anfang 2016

Zum 1. Januar 2016 änderte SAF-HOLLAND seine Konzernstruktur, um die in der Strategie 2020 definierten Zielsetzungen auch organisatorisch noch besser abbilden zu können. Die bisherige Konzernstruktur wurde in eine regional fokussierte Aufstellung überführt. Im ersten Schritt wurden die Konzernaktivitäten in die folgenden Regionen unterteilt, wobei jede Region jeweils alle Produktgruppen abdeckt:

- EMEA/Indien
- Amerika
- APAC/China

REGIONAL FOKUSSIERTE AUFSTELLUNG SEIT ANFANG 2016



Gleichzeitig wurden auch die Verantwortlichkeiten im Management Board neu geordnet. Die bisherigen Geschäftsführer der Business Units Trailer Systems (Steffen Schewerda) und Aftermarket (Alexander Geis) übernahmen die Leitung der neuen Regionen Amerika bzw. EMEA/Indien. Mike Kamsickas, bislang Geschäftsführer der Business Units Powered Vehicle Systems, übernahm die Position des Chief Operating Officer (COO). Die dritte regionale Einheit, APAC/China, wird bis auf Weiteres vom Chief Executive Officer, Detlef Borghardt, geführt. Detlef Borghardt und Wilfried Trepels bleiben unverändert in ihrer Funktion als CEO bzw. CFO tätig.

MANAGEMENT BOARD ZUM 31. DEZEMBER 2015

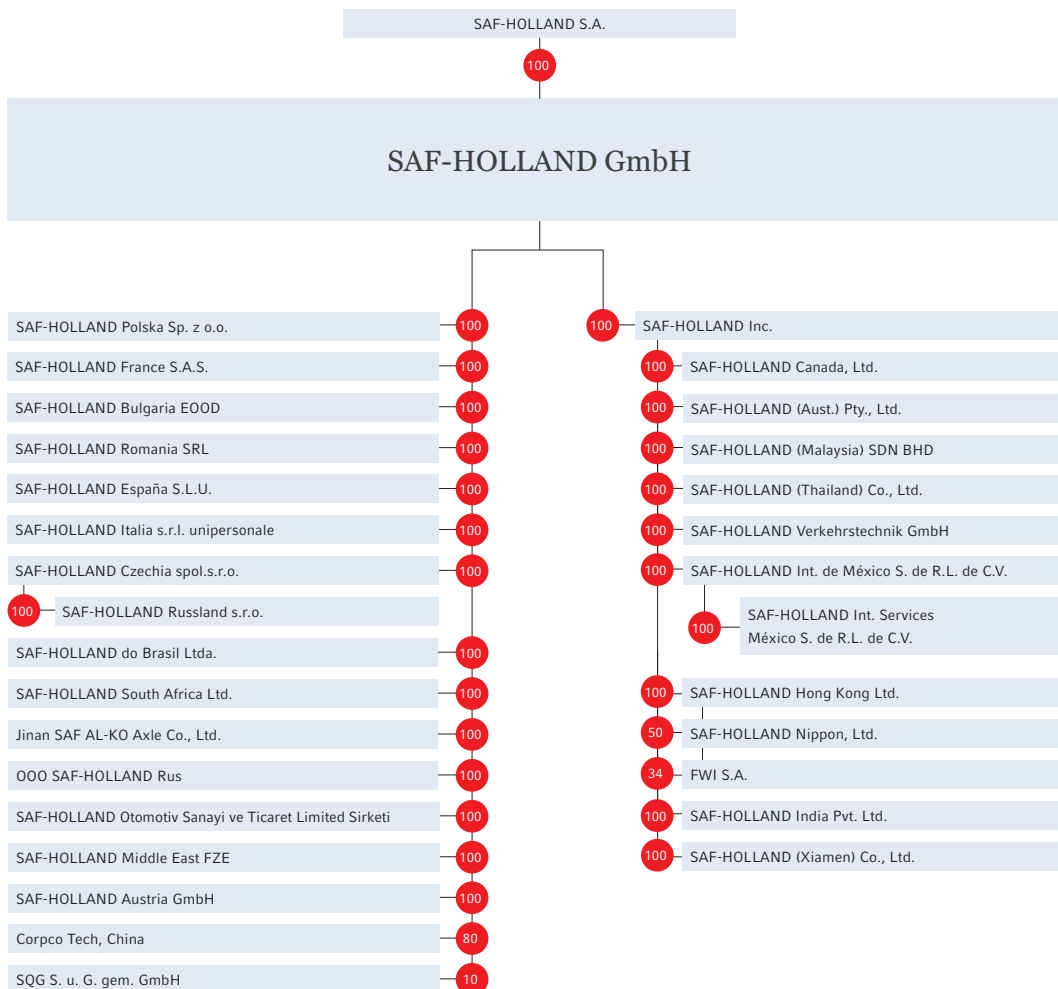
Detlef Borghardt	Chief Executive Officer, Geschäftsführer Region APAC/China
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer
Mike Kamsickas	Chief Operating Officer
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Region Amerika
Alexander Geis	Geschäftsführer Region EMEA/Indien

Mittelfristig ist geplant, die regionale Unterteilung der Konzernaktivitäten weiter aufzufächern und so das Management Board in einem zweiten Schritt auf insgesamt acht Mitglieder zu vergrößern. Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sollen die fünf Kernregionen jeweils mit einem eigenen Mitglied im Board vertreten sein (Amerika, Europa, APAC, Mittlerer Osten/Afrika/Indien und China).

Rechtliche Konzernstruktur

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, der wiederum sämtliche Landesgesellschaften zugeordnet sind.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR Angaben in %



Neben den Beteiligungen an den jeweiligen Landesgesellschaften hält SAF-HOLLAND seit 2006 eine strategische Kapitalbeteiligung von gut einem Drittel an der französischen FWI S.A. Die weiteren Anteile des Joint Venture hält die SAFE-Gruppe, ein Hersteller von technischen Komponenten aus Stahlguss und Kunststoff-Spritzguss für verschiedene industrielle Anwendungen. SAF-HOLLAND bezieht von dem Joint Venture Guss-Komponenten für Sattelkupplungen und Federungssysteme für den nordamerikanischen Markt.

Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

Ein bedeutender Faktor für SAF-HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Forciert durch das schnelle Wachstum der Weltbevölkerung, fortschreitende Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft nimmt das Güteraufkommen weltweit kräftig zu. In Schwellenländern ermöglicht der Ausbau der Straßennetze zusätzlich ein überdurchschnittlich starkes Wachstum des Warenverkehrs. Die demografischen und wirtschaftlichen Entwicklungen führen somit zu einer höheren Nachfrage nach Zugmaschinen, Aufliegern und Bussen, wovon SAF-HOLLAND entsprechend profitieren kann.

Auf der rechtlichen Seite können regulatorische Vorgaben unseren Produktabsatz fördern. So werden beispielsweise die Anforderungen an den Kraftstoffverbrauch und das Emissionsverhalten von Nutzfahrzeugen weltweit immer weiter verschärft. Dies erhöht den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen – eine Entwicklung, die SAF-HOLLAND zugutekommt, denn unsere Komponenten zählen zu den leichtesten am Markt. Ähnliches gilt in Bezug auf die Sicherheitsvorgaben. Auch in diesem Bereich werden international zunehmend strengere Bestimmungen erlassen. Für SAF-HOLLAND eröffnet dies vorteilhafte Perspektiven, da unsere Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

CORPORATE GOVERNANCE

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Als Gesellschaft luxemburgischen Rechts mit ausschließlicher Aktiennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND weder den luxemburgischen noch den deutschen Standards zur Corporate Governance. Sowohl das Board of Directors als auch das Management Board fühlen sich dennoch der verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung, geschäftlichen Integrität, Nachhaltigkeit und der Einhaltung ethischer Werte verpflichtet. Den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgt SAF-HOLLAND daher auf freiwilliger Basis, soweit dies mit luxemburgischem Gesellschaftsrecht bzw. der einstufigen Führungsstruktur der Gesellschaft vereinbar ist. Die hieraus resultierenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wider, die wir freiwillig abgeben.

Die im März 2016 vom Board of Directors abgegebene Entsprechenserklärung ist auf unserer Internetseite unter <http://corporate.safholland.com/de/investoren/corporate-governance.html> dauerhaft zugänglich.

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

- Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 49 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- Die Übertragung von Aktien ist gemäß der Satzung der Gesellschaft nicht eingeschränkt.
- Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des Übernahmegesetzes stellen wir die wesentlichen Aktienbeteiligungen im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, wie abgeändert, (Transparenzrichtlinie) wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile ^{1) 2)}	%-Anteile der Stimmrechte ¹⁾
Deutsche Bank AG	2.401.539	5,3%
Franklin Templeton Investment Management Limited	2.337.534	5,2%

¹⁾ Zum 31. Dezember 2015.

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) Die Satzung der Gesellschaft sieht keine Stimmrechtsbeschränkungen vor.
- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2015 keine Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, wie abgeändert, (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 mit oder ohne Angabe eines Grundes abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Die Amtszeit eines Mitglieds des Board of Directors darf sechs Jahre nicht überschreiten, eine Wiederwahl ist jedoch möglich. Im Falle des Ausscheidens eines Mitglieds des Board of Directors können die verbleibenden Mitglieder mit einfacher Mehrheit ein Ersatzmitglied bis zur nächsten Gesellschafterversammlung hinzuwählen. 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. Sollte das Anwesenheitsquorum in der ersten Gesellschafterversammlung nicht erreicht werden, kann eine zweite Gesellschafterversammlung zum gleichen Zwecke einberufen werden, bei der kein Anwesenheitsquorum vorgeschrieben ist.
- 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, Einziehung und Rückkauf von Aktien sind im Konzernanhang im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Die Gesellschaft hat im Oktober 2012 eine Unternehmensanleihe mit einem Nominalbetrag in Höhe von 75 Mio. Euro und mit einem Zinssatz von 7% begeben, welche 2018 fällig wird. Die Anleihebedingungen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 5 (3) b) der Anleihebedingungen im Einzelnen definiert, vor, dass jeder Anleihegläubiger das Recht hat, nach seiner Wahl alle oder einzelne seiner Schuldverschreibungen zuzüglich aufgelaufener Zinsen bis zum Wahl-Rückzahlungstag fällig zu stellen. Der Wahl-Rückzahlungstag wird von der Gesellschaft nach einem Kontrollwechselereignis bestimmt, in einer Mitteilung den Gläubigern bekannt gemacht und ist ein Geschäftstag, der mindestens 60 Kalendertage, aber nicht mehr als 90 Kalendertage nach der Bekanntmachung der Mitteilung liegen darf. Die Gesellschaft hat eine Wandelschuldverschreibung in Höhe von 100,2 Mio. Euro mit einem Zinssatz von 1%, welche 2020 fällig wird, ausgegeben. Die Anleihebedingungen der Wandelschuldverschreibung sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 10 (7) der Anleihebedingungen näher definiert, vor, dass jeder Inhaber einer solchen Wandelschuldverschreibung, nach seiner Wahl, sämtliche oder Teile seiner Wandelschuldverschreibung, welche nicht vorher umgewandelt oder zurückgekauft wurden, zum Wirkungstichtag fällig stellen kann. Der Wirkungstichtag wird von der Gesellschaft nach einem Kontrollwechsel bestimmt, den Gläubigern bekannt gemacht und ist ein Geschäftstag, der frühestens 40 und spätestens 60 Kalendertage nach der Bekanntmachung des Kontrollwechsels liegen darf. Die Gesellschaft wird Wandelschuldverschreibungen, welche ein Gläubiger gekündigt hat, an dem Wirkungstichtag zu ihrem Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen zurückzahlen. Der Wandlungspreis wird gemäß § 10 (3) der Anleihebedingungen bei jeder Ausübung von Wandlungsrechten an oder vor dem Wirkungstichtag durch die Berechnungsstelle angepasst. Die Gesellschaft hat ein Schulscheindarlehen in mehreren Tranchen in einer Gesamthöhe von 200 Mio. Euro, welche zu unterschiedlichen Zeitpunkten fällig werden, ausgegeben. Die Vertragsbedingungen der jeweiligen Darlehen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 13 (3) und (4) der jeweiligen Vertragsbedingungen im Einzelnen beschrieben, vor, dass jeder Kreditgeber seinen Teil an dem Darlehen im Ganzen fällig stellen und die sofortige Rückzahlung zum Nennbetrag zuzüglich gegebenenfalls aufgelaufener Zinsen und aller nach dem jeweiligen Darlehensvertrag weiteren geschuldeten Beträge verlangen kann.

Die derzeit laufenden Kreditvereinbarungen mit unterschiedlichen Banken (Konsortialkredit) – betreffend gezogene und nicht gezogene Linien im Gesamtumfang von 156 Mio. Euro – enthalten ebenfalls Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels. Die Gesellschaft hat den Agenten unverzüglich nach dem Kontrollwechsel von dem Ereignis in Kenntnis zu setzen. Die Kreditgeber haben das Recht, nach Ihrer Wahl, alle ausstehenden Kreditlinien zusätzlich aufgelaufener Zinsen und aller nach dem jeweiligen Darlehensvertrag weiteren geschuldeten Beträge über den Agenten fällig zu stellen, sofern sie dies innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen dem Agenten anzeigen. Der Agent ist verpflichtet, dies der Gesellschaft binnen 10 Tagen anzuzeigen.

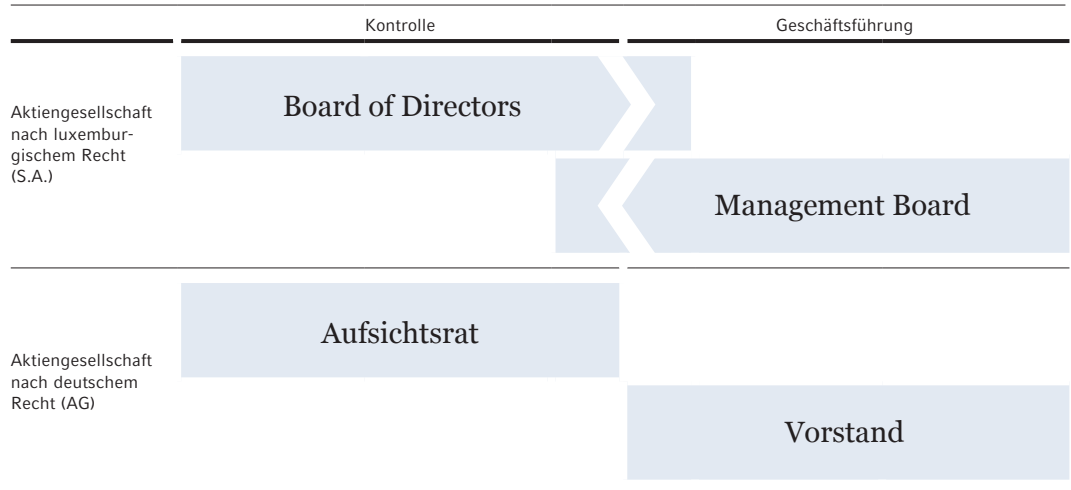
Darüber hinaus bestehen keine weiteren bedeutenden Vereinbarungen, an denen die Gesellschaft beteiligt ist und die bei einem Kontrollwechsel in der Gesellschaft infolge eines Übernahmeangebots wirksam werden, sich ändern oder enden.

- 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.

Leitung und Kontrolle

SAF-HOLLAND firmiert als Société Anonyme (S.A.) nach luxemburgischem Recht. Leitung und Kontrolle der Gesellschaft sind somit anders organisiert als bei deutschen Aktiengesellschaften: Während das deutsche Gesellschaftsrecht ein zweistufiges Modell bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat vorsieht, orientiert sich die Leitungsstruktur der S.A. am einstufigen Prinzip des angloamerikanischen Board-Systems.

LEITUNG UND KONTROLLE IM LUXEMBURGISCHEN UND DEUTSCHEN GESELLSCHAFTSRECHT



Board of Directors

Kennzeichnend für den einstufigen Aufbau des Board-Systems ist das Board of Directors, das für die strategische Ausrichtung der Gesellschaft verantwortlich ist. Seine wesentliche Aufgabe ist, dafür Sorge zu tragen, dass die Unternehmensführung im Sinne der Anteilseigner erfolgt. Mit dieser Intention beinhalten die Kompetenzen des Gremiums sowohl Überwachungsfunktionen als auch Führungsaufgaben.

Dem Board gehören sowohl externe Mitglieder an, die Non-Executive Directors, als auch operativ tätige Manager des jeweiligen Unternehmens, die Executive Directors. Ähnlich wie ein deutscher Aufsichtsrat bestimmt das Gremium aus seinen Reihen einen Vorsitzenden und richtet Ausschüsse ein.

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus sechs Mitgliedern. Fünf von ihnen, 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 von SAF-HOLLAND entscheidet satzungsgemäß mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat das Board 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 8. Für einen Überblick über die Mandate der Board-Mitglieder verweisen wir auf Seite 186.

Personelle Veränderungen im Board of Directors

Mit Ablauf der Hauptversammlung von SAF-HOLLAND vom 23. April 2015 endete das Mandat von Herrn Richard Muzzy planmäßig. Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, hatte die ordentliche Hauptversammlung im Vorjahr bereits Frau Martina Merz als neues Mitglied in das Board of Directors gewählt.

BOARD OF DIRECTORS ZUM 31. DEZEMBER 2015

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Sam Martin	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Martina Merz	Mitglied des Board of Directors

Management Board

Dem Board of Directors ist ein Management Board, ähnlich einem Vorstand, zugeordnet, das das Tagesgeschäft der Gesellschaft verantwortet und die operative Unternehmensführung ausübt. Die Mitglieder des Management Board werden vom Board of Directors bestellt. Zum Wohl des Unternehmens pflegen das Board of Directors und das Management Board eine enge und kontinuierliche Zusammenarbeit.

Zum Jahresende 2015 setzte sich das Management Board von SAF-HOLLAND aus fünf Mitgliedern zusammen, darunter Detlef Borghardt, der als Chief Executive Officer (CEO) auch dem Board of Directors angehört, und Wilfried Trepels als Chief Financial Officer (CFO). Weitere Mitglieder des Management Board sind die Leiter der jeweiligen Business Units – Alexander Geis, Mike Kamsickas und Steffen Schewerda. Weiter gehende Informationen zum Management Board finden sich auf Seite 6.

Personelle Veränderungen im Management Board im Geschäftsjahr 2015

Zum Jahresende 2015 trat Jack Gisinger, langjähriges Mitglied im Management Board und Geschäftsführer der Business Unit Powered Vehicle Systems, in den Ruhestand. Seine Position als Geschäftsführer von Powered Vehicle Systems hatte er bereits im Juni 2015 an Mike Kamsickas übergeben. Durch diese frühzeitige Nachfolgeregelung war ein fließender Übergang in der Geschäftsführung gewährleistet.

Neue Struktur des Management Board ab dem Geschäftsjahr 2016

Im Zusammenhang mit der Umsetzung der Strategie 2020 stellte sich das Management Board zum Jahresbeginn 2016 organisatorisch neu auf. Neben Detlef Borghardt als Chief Executive Officer (CEO) und Wilfried Trepels als Chief Financial Officer (CFO) übernahm Mike Kamsickas das neugeschaffene Amt des Chief Operating Officer (COO). Weitere Mitglieder des Management Board sind die Leiter der jeweiligen regionalen Geschäftsbereiche – Steffen Schewerda (Amerika) und Alexander Geis (EMEA/Indien). Die Führung der Region APAC/China wird bis auf Weiteres von CEO Detlef Borghardt übernommen.

Mittelfristig soll das Management Board auf acht Mitglieder vergrößert werden. Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sollen die fünf Kernregionen jeweils mit einem eigenen Mitglied im Board vertreten sein (Amerika, Europa, APAC, Mittlerer Osten/Afrika/Indien und China). Diese Aufstellung sichert sowohl eine zielgerichtete Bearbeitung der jeweiligen regionalen Märkte als auch einen steten Informationsfluss und somit kurze Reaktionszeiten auf Konzernebene.

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 Abschlussprüfers, 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 das Ende des 14. Tages vor der Hauptversammlung (Record Date). Aktionäre können ihr Stimmrecht auch durch einen Bevollmächtigten eigener Wahl, einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft oder schriftlich ausüben.

Transparenz

SAF-HOLLAND fühlt sich einer umfassenden, gleichberechtigten und zeitnahen Kommunikation gegenüber seinen Aktionären und der Öffentlichkeit verpflichtet. Alle Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc- und Pressemeldungen, Investorenpräsentationen sowie meldepflichtigen Veränderungen von Stimmrechtsanteilen werden auf der Website von SAF-HOLLAND veröffentlicht. Zusätzlich bietet die Website die Möglichkeit, sich über den Konzern, seine Organisationsstruktur, die Satzung, die Mitglieder des Board of Directors und des Management Board sowie anstehende und frühere Hauptversammlungen zu informieren. Die Termine der regelmäßigen Finanzberichterstattung sind ebenfalls im Finanzkalender abrufbar.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte der SAF-HOLLAND S.A. werden vom Management Board nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind.

Der Konzernabschluss wurde von dem durch die Hauptversammlung 2015 gewählten Abschlussprüfer Ernst & Young S.A. Luxemburg, geprüft. Die Prüfung des Konzernabschlusses wurde nach den Vorschriften der von der Commission de Surveillance du Secteur Financier für Luxemburg angenommenen internationalen Prüfungsstandards (International Standards on Auditing) durchgeführt. Vor Erteilung des Prüfungsmandats versichert der Abschlussprüfer dem Board of Directors seine Unabhängigkeit und Objektivität. Der Abschluss wird vom Board of Directors geprüft, gebilligt und spätestens 90 Tage nach dem Bilanzstichtag veröffentlicht.

Directors' Dealings

Nach § 15a des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes müssen Führungskräfte der Gesellschaft eigene Geschäfte mit Aktien des Unternehmens oder sich darauf beziehenden Finanzierungsinstrumenten 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. SAF-HOLLAND veröffentlicht diese Transaktionen unverzüglich, nachdem sie dem Unternehmen mitgeteilt wurden.

Im Berichtsjahr 2015 gingen uns drei Directors'-Dealings-Meldungen zu, die unter <http://corporate.safholland.com/de/investoren/finanznachrichten/directors-dealings.html> auf unserer Homepage eingestellt sind.

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 zusätzliche 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. Weitere Details zur anteilsbasierten Vergütung der Mitglieder des Management Board finden sich im Anhang auf Seite 124.

STEUERUNGSGRÖSSEN

Im Mittelpunkt der Unternehmenssteuerung steht das profitable Wachstum des Konzerns in Verbindung mit einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Zur Bewertung der aktuellen Geschäftsentwicklung und zur Ableitung künftiger Strategie- und Investitionsentscheidungen werden in erster Linie finanzielle Indikatoren herangezogen. Diese werden um nicht finanzielle Leistungsindikatoren sowie um branchen- und unternehmensspezifische Frühindikatoren ergänzt. Das Ziel ist dabei, den Erfolg der strategischen Entscheidungen zu überwachen und bei Bedarf zeitnah geeignete Maßnahmen zu ergreifen.

Konzerninternes Steuerungssystem

Der Konzern erstellt jährlich eine Mittelfristplanung mit einem Zeithorizont von fünf Jahren sowie ein Budget, das auf Einzelmonate aufgeteilt ist. Auf Basis der aktuellen Geschäftsentwicklung wird zudem vierteljährlich ein Forecast für das jeweilige Geschäftsjahr aufgestellt. Die Umsatz- und Ergebnisplanung und die Überwachung der Zielkonformität erfolgen auf Basis eines monatlichen rollierenden Forecast. Die Einhaltung dieser Kennzahlen kontrolliert SAF-HOLLAND laufend über das Reportingsystem.

Das Management Board und das Board of Directors überwachen die Zielerreichung der finanziellen Steuerungskennzahlen anhand eines Soll-Ist-Abgleichs. Darüber hinaus werden auch die erzielten Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig in den Sitzungen des Management Board und des Board of Directors überprüft und analysiert.

Finanzielle Steuerungsgrößen

SAF-HOLLAND stellt bei der Unternehmenssteuerung im Wesentlichen auf die folgenden vier finanziellen Steuerungsgrößen ab:

- Umsatz
- bereinigtes EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern, bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation, Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten) bzw. daraus abgeleitet die bereinigte EBIT-Marge
- Ergebnis je Aktie
- Net Working Capital (kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristiger nicht zinstragender Verbindlichkeiten und sonstiger lang- und kurzfristiger Rückstellungen) bzw. die Net-Working-Capital-Quote (Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals)

FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

Mio. Euro	Ziel 2020	2015	2014	2013	2012	2011
Umsatz	1.250–1.500	1.060,7	959,7	857,0	859,6	831,3
Bereinigtes EBIT	≥ 100–120	94,0	70,7	59,3	58,2	58,0
in % vom Umsatz	≥ 8%	8,9	7,4	6,9	6,8	7,0
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	~1,20	0,99	0,69	0,54	0,18	0,73
Net Working Capital	150–180	116,6 ¹⁾	102,7	76,1	82,4	78,2
in % vom Umsatz	12	12,0	10,9	9,4	10,2	9,6

¹⁾ Ohne Berücksichtigung von Forderungen in Höhe von 2,0 Mio. Euro, die auf den Grundstücksverkauf in Würth, Deutschland, zurückgehen.

Während Umsatz und bereinigtes EBIT sowohl für den Konzern als auch für die operativen Berichtssegmente geplant, ermittelt und überwacht werden, erfolgt die Berechnung des Ergebnisses je Aktie und Net Working Capital ausschließlich auf Konzernebene.

Darüber hinaus berücksichtigt SAF-HOLLAND bei der Steuerung auch weitere finanzielle Leistungsindikatoren wie die Eigenkapitalquote, die Liquidität, den Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit und den Return on Investment (ROI).

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Als nicht finanzielle Leistungsindikatoren nutzt SAF-HOLLAND vorrangig Daten wie Liefertreue, Qualität, Absatz, Personal, Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie Marktanteilsentwicklung. Die dazu erhobenen Parameter werden für unterschiedliche Regionen und Produktgruppen separat erfasst. Entwicklungen sind somit nicht nur frühzeitig erkennbar, sondern können auch gezielt gegensteuernd angegangen werden.

Branchen- und unternehmensspezifische Frühindikatoren

Die Kennzahlen Auftragseingang und -bestand, die auf Basis der jeweiligen Konzerngesellschaften erhoben werden, dienen als Indikation für die zu erwartende Auslastung sowie die voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Diese unternehmensspezifischen Kennzahlen werden insbesondere bei der kurzfristigen Unternehmensplanung berücksichtigt.

Darüber hinaus beobachtet das Management kontinuierlich Statistiken und Prognosen zur globalen Nachfrage und Produktion von Trucks und Trailern sowie zur allgemeinen konjunkturellen Entwicklung in den jeweiligen relevanten Ländern und Regionen.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Ausbau der Technologieführerschaft

Das Ziel unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist es, unsere Technologieführerschaft nachhaltig abzusichern bzw. weiter auszubauen. Produktinnovationen sind dabei die Basis unseres zukünftigen Geschäftserfolgs. Daher sind die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von großer strategischer Bedeutung für SAF-HOLLAND und wurden in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut.

Im Berichtsjahr beliefen sich die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen auf 20,9 Mio. Euro (Vj. 19,6). Zudem wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro (Vj. 2,3) aktiviert. Die Aktivierungsquote lag somit bei 15,0% (Vj. 10,5%). Dem standen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 0,5 Mio. Euro (Vj. 0,4) gegenüber. Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergibt sich eine F&E-Quote von 2,3% (Vj. 2,3%). Die Anzahl der Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch lag Ende 2015 bei insgesamt 191 (Vj. 171).

MEHRPERIODENÜBERSICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

	2015	2014	2013	2012	2011
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	24,6	21,9	19,1	19,4	16,1
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,3	2,3	2,2	2,3	1,9
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	191	171	164	160	159

Neben der Entwicklung neuer Produkte liegt ein zweiter Schwerpunkt unserer Entwicklungsaktivitäten auf der Adaption bestehender Lösungen an länder- bzw. kundenspezifische Anforderungen. Daher sind unsere Teams aus Entwicklern und Ingenieuren nicht nur an den Zentralen in Deutschland und den USA, sondern weltweit präsent. Durch die direkte Nähe zu unseren Kunden stellen wir sicher, dass die speziellen Marktkenntnisse der vor Ort angesiedelten Einheiten direkt in Produktvariationen einfließen.

Gleichzeitig pflegen wir einen regen personellen Austausch zwischen den lokalen Standorten und den beiden Forschungs- und Entwicklungszentralen in Deutschland und den USA. Durch den Aufbau sogenannter „International Application Teams“ haben wir in den vergangenen Jahren damit begonnen, Ingenieure speziell aus den Schwellenländern für einen längeren Zeitraum in die jeweiligen Teams in Deutschland und den USA zu integrieren. Dieses Verfahren ermöglicht einen umfassenden Know-how-Transfer, überwindet Sprachbarrieren und führt zu schnelleren Lösungen für die entsprechenden lokalen Standorte.

Unser Ziel: Optimierung der Total Cost of Ownership unserer Flottenkunden

Das übergeordnete Ziel unserer F&E-Aktivitäten ist es, unseren Kunden Produkte anzubieten, die einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten und zur Optimierung ihrer Total Cost of Ownership beitragen. Entsprechend stehen die folgenden Themen im Fokus unserer F&E-Aktivitäten:

- Gewichtsreduzierung durch den Einsatz von Leichtbaukomponenten: Dies ermöglicht größere Zuladungen bzw. führt zu geringerem Kraftstoffverbrauch.
- Langlebigkeit: Höhere Laufleistung und reduzierter Wartungsaufwand führen zu geringeren Betriebskosten.
- Sicherheit: Höchste Fahrsicherheit und Zuverlässigkeit gewährleisten das Einhalten der weltweit stetig verschärften Sicherheitsstandards.

Innovative Lösungen für ein noch breiteres Produktangebot

Im Berichtsjahr konzentrierten sich unsere F&E-Aktivitäten im Wesentlichen auf die weitere Auffächerung unseres Produktangebots. Unser Ziel ist es dabei, mit spezifischen Produkten genau die Lösungen anzubieten, die im jeweiligen Marktsegment nachgefragt werden. Dabei achten wir auf ein möglichst flexibles Design und die Modularisierung unserer Produkte, um so in den kommenden Jahren zusätzliche Erweiterungen der Systeme vornehmen zu können.

__ INTRA S Luftfedersystem

Ein Schwerpunkt unserer F&E-Aktivitäten im Berichtsjahr lag auf der Entwicklung des INTRA S Luftfedersystems zur Serienreife, das bereits auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 vorgestellt und Anfang 2016 in den Markt eingeführt wurde. Diese anwendungs- und gewichtsoptimierte Variante der bewährten INTRA-Baureihe adressiert Anhänger wie Curtainsider oder Cooler und punktet mit wartungsfreier Achsverbindung und Eignung für bewährte Chassisverbindungen. Dabei bietet das INTRA S Federungssystem eine Gewichtsersparnis von 10 Kilogramm pro Achse gegenüber der schon länger im Markt angebotenen INTRA-Serie. Bei drei Achsen pro Trailer addiert sich die Gewichtsersparnis auf bis zu 30 Kilogramm. Die Markteinführung der INTRA R, einer weiteren Variante der INTRA-Baureihe, die speziell für Trailer im Offroad-Einsatz und solche mit starrem Rahmen wie Tanker und Kipper konzipiert ist, steht in den Folgejahren an.

__ SAF SBS 1918 H0 Trailer-Scheibenbremse

Bereits im Juni 2015 startete die Serienproduktion der neuentwickelten adaptierbaren SAF SBS 1918 H0 Trailer-Scheibenbremse, der leichtesten derzeit im Markt verfügbaren 19,5-Zoll-Scheibenbremse für Achsen mit einer Achslast von 9 Tonnen. Inklusiv der Bremsbeläge kommt die Bremse auf ein Gewicht von nicht einmal 29 Kilogramm. Neben dem geringen Gewicht überzeugt die Scheibenbremse durch ihr vorbildliches Verhältnis von Bremsmoment zu Gewicht, lange Lebensdauer und einfache Wartung.

__ Verzinkte Achse

Ebenfalls auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 stellte SAF-HOLLAND als erster Hersteller eine spritzverzinkte Achse im 9-Tonnen-Bereich vor, die einen wesentlich verbesserten Korrosionsschutz bietet. Die Achse wird in einem mehrstufigen Verfahren sandgestrahlt und mittels einer speziellen Spritzverzinkung mit Zink und Aluminium beschichtet. Eine zusätzliche Grundierung auf Zinkbasis verhindert, dass das Zinkoxid „ausblühen“ kann. Dies führt zu einer deutlich verbesserten Wirtschaftlichkeit der Fahrzeuge. Zudem gewährt SAF-HOLLAND als erster Achsenhersteller eine 10-Jahres-Garantie gegen Durchrostung.

Nachdem die spritzverzinkte Variante zunächst bei scheibengebremsten Achsen etabliert wurde, startete im Geschäftsjahr die Weiterentwicklung und Adaption dieses Konzepts für gelenkte Achsen und trommelgebremste Achsen.

__ SAF Air Damping

SAF Air Damping ist eine völlig neuartige Luftfederdämpfung, bei der Federung und Dämpfung über zwei geregelte Luftvolumen realisiert werden. Dieses Design macht die hydraulischen Stoßdämpfer überflüssig und ermöglicht eine Gewichtsreduzierung von ca. 4 Kilogramm pro Achse. Ein weiterer Vorteil ist die vollkommene Wartungsfreiheit des Systems. Im Berichtsjahr konnte das technische Konzept des SAF Air Damping validiert und in ein Entwicklungsprojekt überführt werden. SAF-HOLLAND plant das System bis 2017 zur Marktreife zu entwickeln.

__ SAF Direct

Im Berichtsjahr wurde zudem ein Entwicklungsprojekt für die SAF Direct Trommelbremse angestoßen und die ersten Prototypen wurden bereits in Fahrzeuge eingebaut. Dabei handelt es sich um die erste Trommelbremse für Fahrzeuge im Bereich von 7,5 bis 12 Tonnen, die auf Nockenwellen und Gestängesteller verzichtet. Die pneumatisch betätigte Trommelbremse mit wartungsfreiem Mechanismus und integrierter automatischer Verschleißnachstellung bildet einen idealen Verbund mit der Aluminium-Composite-Bremstrommel. Das neu konzipierte SAF Direct System bietet eine Gewichtseinsparung von ca. 20 Kilogramm pro Achse.

__ Karbonfahrwerk

In einem frühen Entwicklungsstadium befindet sich unser Konzept eines CFK-Fahrwerks mit Komponenten aus karbonverstärktem Kunststoff. Die extrem stabilen Karbonfasern sind 60% leichter als Stahl und 40% leichter als Aluminium. Diese zukunftsweisende Konstruktion kann für alle Bremsarten, -größen und Lenkervarianten genutzt werden. Gegenüber herkömmlichen Systemen bietet sie eine Gewichtsreduzierung von ca. 30 Kilogramm pro Achse. Allerdings ist Karbon in der Herstellung sehr teuer und findet daher bislang kaum Anwendung in der Serienproduktion. Im Berichtsjahr haben wir erste Versuche und Konzeptstudien initiiert, eine Markteinführung ist allerdings nicht vor 2018 zu erwarten.

__ 30 Prioritätsanmeldungen im Geschäftsjahr 2015

Ein Beleg für den Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist die Anzahl der neu angemeldeten Innovationen. So konnten wir im Berichtsjahr unseren Bestand an Prioritätsanmeldungen um 30 international getätigte Neuanmeldungen erweitern. Da es sich hierbei immer um die erste Anmeldung einer Patentfamilie handelt, war der genannte Zuwachs begleitet von zahlreichen damit verknüpften Teil- oder Ergänzungsanmeldungen.

ANZAHL AN PRIORITÄTSANMELDUNGEN

	2015	2014	2013	2012	2011
Anzahl an Prioritätsanmeldungen	30	41	26	20	32

KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltkonjunktur kam auch in 2015 nicht richtig in Schwung. Während sich das Wachstum in den meisten entwickelten Volkswirtschaften etwas beschleunigte, verzeichneten die Schwellenländer eine fast durchweg enttäuschende Entwicklung. Der wesentliche Grund dafür war das abgeschwächte Wachstum in China (6,9% in 2015 nach 7,3% in 2014), ausgelöst durch die Transformation von einer überwiegend von Exporten und dem produzierenden Gewerbe getragenen Volkswirtschaft hin zu einer konsum- und dienstleistungsorientierten Volkswirtschaft. Infolgedessen kam es zu einem Preisverfall bei zahlreichen Rohstoffen, insbesondere bei Rohöl und Industriemetallen. Dies wiederum zog die wirtschaftliche Entwicklung in rohstoffexportierenden Schwellenländern in Mitleidenschaft. Allen voran die großen Ölförderländer wie Russland (-3,7%) und die Golfstaaten, aber auch Länder wie Kanada (1,2%), Australien (2,4%) und Brasilien (-3,8%) hatten mit konjunkturellem Gegenwind zu kämpfen.

Forschung und Entwicklung
Konjunktur und Branchenumfeld

Einzig in Indien (7,3%) hat die Konjunktur im Jahresverlauf wieder an Schwung gewonnen. Dementsprechend musste der Internationale Währungsfonds (IWF) seine Erwartungen für das globale Wachstum für das Jahr 2015 mehrfach reduzieren. Hatte der IWF im Januar 2015 noch einen Zuwachs der Weltwirtschaft von 3,5% prognostiziert, senkte er seine Prognose im Januar 2016 auf nur noch 3,1%.

In den meisten entwickelten Volkswirtschaften wirkte der niedrige Ölpreis – in Verbindung mit einer expansiven Geldpolitik – dagegen wie ein Konjunkturprogramm. Demzufolge erhöhte sich hier das Wachstum in Summe von 1,9% im Vorjahr auf 2,0%. Die größten Wachstumsimpulse gingen dabei erneut von den USA aus, trotz eines witterungsbedingt schwachen ersten Quartals. Für die USA veranschlagt der IWF das BIP-Wachstum auf 2,5% in 2015. Ausgehend von einer niedrigen Basis von nur 0,9% Wachstum in 2014, rechnet der IWF für die Eurozone mit einer Wachstumsbeschleunigung auf 1,5%. Neben den bereits erwähnten Faktoren profitierte die Eurozone zusätzlich von der Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Trotz einer weiterhin extrem expansiven Geld- und Fiskalpolitik verlief die wirtschaftliche Entwicklung in Japan mit einem Zuwachs von nur 0,6% dagegen enttäuschend.

Branchenspezifische Entwicklung

Die heterogene Entwicklung der Weltwirtschaft spiegelt sich klar in der Entwicklung der jeweiligen Nutzfahrzeugmärkte wider. Während unsere beiden Kernmärkte, Westeuropa und USA, erfreuliche Zuwachsraten erzielten, verbuchten die Märkte in vielen Schwellenländern zum Teil dramatische Einbrüche. In der Summe verzeichnete der Weltmarkt für schwere Nutzfahrzeuge in 2015 einen Rückgang von 2 bis 3%.

__ Europa: EU-Nutzfahrzeugmarkt mit zweistelligem Wachstum

Die Entwicklung des europäischen Nutzfahrzeugmarkts war 2015 von stark gegenläufigen Trends gekennzeichnet. In den Ländern der Europäischen Union legte der Gesamtmarkt überraschend stark um 12,4% zu. Dieses Wachstum wurde allerdings durch den Rückgang von über 40% in Russland praktisch vollständig aufgezehrt.

Innerhalb der EU war das Marktwachstum über die einzelnen Gewichtsklassen hinweg relativ ausgewogen. Im Segment der schweren Fahrzeuge über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevantesten Fahrzeugklasse, stiegen die Zulassungen um 19,4%. Im Vergleich dazu war das Wachstum bei mittelschweren Lkw über 3,5 Tonnen (+16,2%) und bei leichten Lkw (+11,6%) etwas geringer.

Bei der regionalen Betrachtung der höheren Gewichtsklassen fällt das vergleichsweise starke Wachstum in Südeuropa auf. Dem Branchenverband ACEA zufolge verzeichneten Spanien, Italien und Frankreich jeweils zweistellige Zuwachsraten. Ähnlich wie schon im Vorjahr profitierten diese Länder weiterhin von Nachholeffekten nach mehreren Jahren der Kaufzurückhaltung. In Deutschland nahm die Zahl der erstangemeldeten schweren Trucks um 5,3% zu.

Nach Schätzungen von CLEAR verzeichnete der westeuropäische Trailermarkt im Berichtsjahr eine Wachstumsrate von 1,4%. Insbesondere Nachholeffekte aus Ländern wie Italien, Spanien und den Niederlanden waren für diesen Anstieg verantwortlich; aber auch Großbritannien vermeldete starkes Wachstum. Analog zur Situation im europäischen Nutzfahrzeugmarkt wurden diese Zuwachsraten vom Einbruch im russischen Trailermarkt weitgehend aufgehoben, wodurch der gesamteuropäische Markt in Summe in etwa auf dem Vorjahresniveau verharrte.

__ Nordamerika: Nachfrageberuhigung in der zweiten Jahreshälfte

Auf Gesamtjahressicht erzielte der nordamerikanische Markt für mittelschwere (Class 5 bis Class 7) und schwere Lkw (Class 8) erneut starkes Wachstum. Auf Basis von Daten von Wards-Auto ergab sich bei den Verkäufen ein Zuwachs von insgesamt 10,6%. Wie im Vorjahr wurde das Wachstum primär von steigenden Frachtvolumina und -raten getragen. Die Produktion der für SAF-HOLLAND relevanten Trucks der Klasse 8 erhöhten sich um 12,9% auf 248.804 Einheiten.

Allerdings zeichnete sich im Jahresverlauf 2015 eine nachlassende Dynamik bei den Verkaufszahlen ab, insbesondere seit den Sommermonaten. Die wesentlichen Auslöser für diese Korrektur waren zum einen die übertrieben hohen Bestellungen im vierten Quartal 2014 und zum anderen die sukzessive Abschwächung der US-Industrieproduktion in 2015. In der Folge sind seit März 2015 die Auftragseingänge für Class-8-Trucks rückläufig, ein Trend, der sich im Jahresverlauf noch spürbar verstärkte.

Ein ähnliches Bild zeigt der nordamerikanische Trailermarkt. Zwar konnten die Auslieferungszahlen in den USA um 9,6% und in Kanada um 9,7% gegenüber 2014 gesteigert werden. Nach Daten des Marktforschungsinstituts FTR ergab sich dagegen bei den Auftragseingängen ein Rückgang von circa 13% gegenüber dem Vorjahr. Seit Jahresmitte 2015 zeichnet sich aber eine Stabilisierung bei den Auftragseingängen ab und das absolute Ordervolumen befindet sich auf einem weiterhin hohen Niveau.

__ BRIC-Länder: Markteinbruch in Brasilien, Russland und China – Zuwächse in Indien

Nachdem der brasilianische Nutzfahrzeugmarkt bereits im Vorjahr rückläufig war, hat sich der Abwärtstrend 2015 durch die Auswirkungen der Rezession noch einmal verstärkt. Dem Branchenverband Anfavea zufolge gingen die Neuzulassungen von Lkw im Vorjahresvergleich um insgesamt 48,0% zurück. Die Neuzulassungen der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklassen der mittelschweren und schweren Trucks haben sich sogar mehr als halbiert und registrierten Einbrüche von 49,3% bzw. 60,7%.

Ebenfalls weiterhin schwach präsentierte sich der russische Nutzfahrzeugmarkt. Infolge der tiefen Rezession, ausgelöst von den Sanktionen des Westens und dem scharfen Verfall der Ölpreise, fiel die Zahl der neu zugelassenen Lkw nach Angaben von AUTOSTAT um 41,9%.

Gemäß den Daten des Herstellerverbands CAAM sah der chinesische Nutzfahrzeugmarkt im Jahr 2015 einen Absatzrückgang von 10,3%. Die abkühlende Gesamtkonjunktur machte sich im Segment der mittelschweren und schweren Trucks deutlich stärker bemerkbar, hier sanken die Verkaufszahlen um 17,7% bzw. 25,9%. Im Bussegment, in dem SAF-HOLLAND seit der Übernahme von Corpco in 2014 ebenfalls vertreten ist, lag das Minus dagegen nur bei 1,9%.

Der im Vorjahr einsetzende Aufwärtstrend im indischen Nutzfahrzeugmarkt hat sich im Berichtsjahr spürbar gefestigt. Getragen von einer deutlichen Belebung der Konjunktur wurde bei mittelschweren und schweren Lkw Anstiege von 9,6% bzw. 35,6% registriert.

WESENTLICHE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2015

__ Wechsel im Management Board

Zum Jahresende 2015 trat Jack Gisinger, Mitglied des Management Board, in den Ruhestand. Jack Gisinger begann seine berufliche Karriere im Unternehmen bereits 1980 und war in verschiedenen leitenden Positionen in den Bereichen Engineering und Management tätig. Seit dem Zusammenschluss von SAF und Holland in 2006 verantwortete er die Business Unit Powered Vehicle Systems.

Um einen fließenden Übergang in der Geschäftsführung sicherzustellen, übernahm Mike Kamsickas als Nachfolger bereits im Juni 2015 Gisingers Position als Geschäftsführer von Powered Vehicle Systems. Mike Kamsickas blickt auf mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im Automobil- und Nutzfahrzeugsektor zurück und bekleidete verschiedene internationale Führungspositionen.

Konjunktur und Branchenumfeld
Wesentliche Ereignisse im
Geschäftsjahr 2015

__ Erstmalige Platzierung eines Schuldscheindarlehens

Zum Ausbau und zur weiteren Flexibilisierung der Unternehmensfinanzierung begab SAF-HOLLAND im November 2015 erstmals ein Schuldscheindarlehen. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde das ursprünglich angestrebte Emissionsvolumen von 125 Mio. Euro auf 200 Mio. Euro erhöht. Das Schuldscheindarlehen besteht aus Tranchen mit Laufzeiten von 5, 7 und 10 Jahren, die mit teils variablen, teils festen Zinssätzen ausgestattet sind. Damit sicherte sich SAF-HOLLAND in dem derzeit günstigen Zinsumfeld ein langfristig vorteilhaftes Zinsniveau.

Zusammen mit der Ausweitung der Kreditlinien auf 156 Mio. Euro hat das Unternehmen mit dieser Platzierung seinen finanziellen Spielraum deutlich erhöht und die Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung der Strategie 2020 geschaffen, die neben organischem Unternehmenswachstum auch externes Wachstum durch ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen beinhaltet.

__ Abschluss der deutschen Werkskonsolidierung

Ende September und damit früher als ursprünglich vorgesehen wurde die Konsolidierung des deutschen Werksverbands erfolgreich abgeschlossen. Im Mittelpunkt der sich über knapp zwei Jahre erstreckenden Maßnahmen stand die Verlagerung des Werkes Wörth, inklusive aller Maschinen und Produktionslinien, in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach. Parallel dazu wurden in Bessenbach bauliche Maßnahmen zur Modernisierung und Erweiterung der Produktionshallen vorgenommen. Im Anschluss an die Einstellung des Produktionsbetriebs in Wörth liefen die Aktivitäten zur Veräußerung des Grundstücks in Wörth an, die im Dezember erfolgreich abgeschlossen werden konnten.

Die deutsche Werkskonsolidierung ermöglicht ein noch größeres Maß an Flexibilisierung der Produktion am Standort Bessenbach. Das dortige Werk 1 deckt nun die gesamte Wertschöpfungskette ab und erlaubt eine optimale Abstimmung der einzelnen Produktionsprozesse. Dadurch erschließen wir uns zahlreiche Vorteile, insbesondere weitere Produktivitätszuwächse, verbesserte Lieferzeiten und niedrigere Kosten.

Die Konsolidierung der deutschen Werke war einer der wesentlichen Bestandteile unseres Programms zur Ertragsverbesserung der Business Unit Trailer Systems. Ziel des Maßnahmenpakets war es, die bereinigte EBIT-Marge des Geschäftsbereichs ausgehend von 2,2% im Geschäftsjahr 2013 auf rund 6% bis Ende 2015 zu steigern. Das im Berichtsjahr erreichte Margenniveau von 6,2% unterstreicht eindrucksvoll den Erfolg unseres Programms.

__ Verkauf der AerWay-Produktlinie an Salford Inc.

Im Dezember vollzog SAF-HOLLAND den geplanten Verkauf der AerWay-Produktlinie an die kanadische Salford Inc. Das Geschäft von AerWay betrifft im Wesentlichen Bodenauflockerungs- und -kultivierungsgeräte. Die Einheit beschäftigte 38 Mitarbeiter bei der kanadischen Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND Canada Limited am Standort Norwich, Kanada, und war Bestandteil des Geschäftsbereichs Trailer Systems. Seit dem Zusammenschluss von SAF, Deutschland, und Holland, USA, im Jahr 2006 war das AerWay-Geschäft ein Randbereich und zählte nicht zum Kerngeschäft der Gruppe.

Im Geschäftsjahr 2014 hatte die AerWay-Produktlinie einen Umsatz im mittleren einstelligen Millionenbereich und eine unternehmensdurchschnittliche Rendite erwirtschaftet. Der Kaufpreis lag im niedrigen einstelligen Millionenbereich.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

PROGNOSTIZIERTER UND TATSÄCHLICHER GESCHÄFTSVERLAUF IM VERGLEICH

Obwohl sich das Umfeld in einigen wichtigen Absatzmärkten wie Brasilien, Russland und Australien deutlich schwieriger darstellte als ursprünglich erwartet und sich andere Schwellenmärkte ebenfalls schwächer zeigten als im Vorjahr, konnte der SAF-HOLLAND Konzern seine finanziellen Ziele im Geschäftsjahr 2015 weitgehend erreichen oder sogar übertreffen.

	Ist-Werte 2014	Prognose 2015 (März 2015)	Anpassung Mai 2015	Anpassung August 2015	Tatsächliche Geschäfts- entwicklung
Umsatz	959,7 Mio. Euro	Zwischen 980 Mio. Euro und 1.035 Mio. Euro	–	Am oberen Ende bzw. leicht über der geplanten Spanne	1.060,7 Mio. Euro
Bereinigtes EBIT	70,7 Mio. Euro	–	Rund 90 Mio. Euro	Etwas > als 90 Mio. Euro	94,0 Mio. Euro
Bereinigte EBIT-Marge	7,4%	9-10%	Unteres Ende der Spanne von 9-10%	–	8,9%

Dies gilt insbesondere für den Umsatz, der die ursprünglich angestrebte Spanne von 980 bis 1.035 Mio. Euro deutlich übertraf. Nach dem sehr starken Wachstum in den ersten beiden Quartalen 2015 hatten wir bereits anlässlich der Veröffentlichung des Halbjahresberichts im August unsere Erwartung angehoben und einen Umsatz am oberen Ende oder leicht über der ursprünglich geplanten Bandbreite in Aussicht gestellt. Mit einem Umsatz von 1.060,7 Mio. Euro in 2015, der durch günstige Währungskurseffekte positiv beeinflusst war, wurde diese erhöhte Prognose erreicht bzw. leicht übertroffen.

Auf der Ertragsseite strebten wir gemäß den Zielsetzungen der bereits in 2010 formulierten Mittelfristplanung für 2015 eine deutliche Steigerung der bereinigten EBIT-Marge auf 9 bis 10% nach 7,4% im Vorjahr an. Mit der Veröffentlichung des Berichts zum ersten Quartal hatten wir dieses Ziel konkretisiert und ein bereinigtes EBIT von rund 90 Mio. Euro bzw. eine bereinigte EBIT-Marge am unteren Ende der Spanne von 9 bis 10% prognostiziert. Im August erhöhten wir das Ziel für das bereinigte EBIT leicht und stellten einen Wert von etwas über 90 Mio. Euro in Aussicht. Mit dem in 2015 erwirtschafteten bereinigten EBIT von 94,0 Mio. Euro wurde das absolute Ziel leicht übertroffen; unsere Erwartung für die bereinigte EBIT-Marge wurde trotz des schwierigen Marktumfelds mit 8,9% weitgehend erreicht.

Im Mai 2015 haben wir zusätzlich eine mittelfristige Prognose für das Ergebnis je Aktie abgegeben. Auch unter vollständiger Berücksichtigung der Aktienäquivalente für die in 2014 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen erwartete das Management eine Steigerung um rund 30%. Im August 2015 wurde diese Erwartung ebenfalls leicht nach oben angepasst und ein Anstieg von mindestens 30% prognostiziert. Mit dem erreichten verwässerten Ergebnis je Aktie von 0,99 Euro im Geschäftsjahr 2015 konnte eine Steigerung um 43% erzielt werden, womit auch die erhöhte Prognose übertroffen wurde.

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND sieht vor, in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Das Board of Directors wird der ordentlichen Hauptversammlung am 28. April 2016 eine um 25,0% erhöhte Dividendenausschüttung von 0,40 Euro je Aktie (Vj. 0,32) und damit in Summe 18,1 Mio. Euro (Vj. 14,5) vorschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 38,6% des verfügbaren Nettoergebnisses, bei dessen Bestimmung der rein buchhalterische und nicht zahlungswirksame Ertrag aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen in Höhe

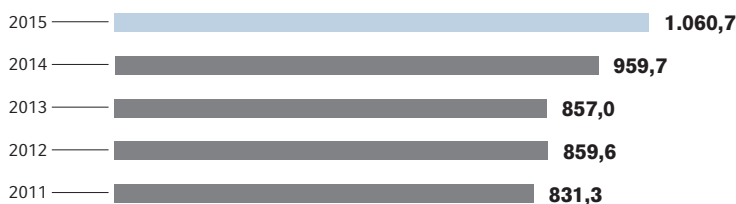
von 4,7 Mio. Euro nach Steuern außer Acht gelassen wurde. Mit dieser Ausschüttungsquote wurde die angestrebte Bandbreite am unteren Ende weitgehend erreicht.

ERTRAGSLAGE

Konzernumsatz erstmals deutlich über 1 Mrd. Euro

Im Geschäftsjahr 2015 steigerte SAF-HOLLAND den Konzernumsatz um 10,5% auf 1.060,7 Mio. Euro (Vj. 959,7). Sowohl die beiden Kernmärkte Europa und Nordamerika als auch die sonstigen Regionen trugen zu diesem Umsatzanstieg bei. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich einige für SAF-HOLLAND wichtige Märkte extrem schwach zeigten und zum Teil deutlich hinter den ursprünglichen Planwerten für Umsatz und Ergebnis zurückblieben. Dies galt insbesondere für Brasilien, Russland und Australien. In diesen Märkten blieben die Umsätze des Konzerns im Jahr 2015 um insgesamt fast 13,0 Mio. Euro hinter den Vorjahreswerten zurück. Zudem koppelte die nahezu zum Stillstand gekommene Nachfrage aus Russland im Erstausrüstungsgeschäft auch auf die Umsatzentwicklung in Westeuropa zurück, die andernfalls noch spürbar stärker hätte ausfallen können.

KONZERNUMSATZ 2011–2015 (Mio. Euro)



Der starke Anstieg der Umsatzerlöse im Konzern wurde spürbar von der Währungskursentwicklung begünstigt. Maßgeblich war insbesondere die Wechselkursentwicklung des US-Dollar, der im Jahresdurchschnitt eine Aufwertung gegenüber dem Euro von 16,5% auf 1,11 (Vj. 1,33) erfuhr. Währungsbereinigt erzielte der Konzern im Berichtsjahr einen Umsatzanstieg von 2,2% auf 980,5 Mio. Euro (Vj. 959,7).

In der zweiten Jahreshälfte 2015 hat sich die Umsatzdynamik etwas abgeschwächt. Diese Entwicklung reflektiert den spürbaren Rückgang der US-Truckproduktion in diesem Zeitraum sowie die bereits beschriebene Schwäche der Nachfrage nach Nutzfahrzeugen in vielen aufstrebenden Märkten. Im Konzern konnte SAF-HOLLAND das zum Teil schwächere Marktumfeld in mehreren Regionen unter anderem durch die starke Entwicklung in Westeuropa sowie Steigerungen bei den chinesischen Tochtergesellschaften überkompensieren. Das insgesamt solide Aftermarketgeschäft leistete ebenfalls einen Beitrag zur positiven Umsatzentwicklung.

Demnach ergab sich für das Abschlussquartal 2015 ein Anstieg des Konzernumsatzes von 3,0%. Während die Umsatzerlöse in der für den Konzern bedeutendsten Region Europa um 8,8% zulegten, waren in Nordamerika sowie in den Schwellenländern der sonstigen Regionen leichte Rückgänge zu verzeichnen. Zudem verringerte sich der Beitrag der Währungskurseffekte aus der Umrechnung.

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. Euro	2015	2014	Q4/2015	Q4/2014
Europa	521,9	496,5	127,1	116,8
Nordamerika	421,3	363,9	92,2	93,8
Sonstige	117,5	99,3	23,9	25,6
Gesamt	1.060,7	959,7	243,2	236,2

___ Umsatz in größter Absatzregion Europa steigt um 5%

In der Region Europa erzielte SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2015 ein Umsatzwachstum von 5,1% auf 521,9 Mio. Euro (Vj. 496,5). Mit einem Anteil am Konzernumsatz von 49,2% (Vj. 51,7%) blieb Europa der wichtigste Absatzmarkt für den Konzern. Zur positiven Umsatzentwicklung haben die konjunkturelle Erholung im Euroraum und die damit einhergehenden verstärkten Investitionen der Kunden in die Modernisierung ihrer Truck- und Trailerflotten beigetragen. Hinzu kamen Nachholeffekte insbesondere aus den südeuropäischen Ländern wie Spanien, Portugal und Italien.

Dämpfend wirkte sich dagegen die schwierige Marktsituation in Russland aus. Der Verfall der Ölpreise im Zusammenwirken mit einem deutlichen Kursrückgang der Landeswährung Rubel und den Sanktionen des Westens ließ die Nachfrage im Transportsektor merklich zurückgehen. Die rezessive Konjunktur in der Russischen Föderation strahlte zudem auf andere osteuropäische Staaten und den angrenzenden skandinavischen Raum aus.

Im vierten Quartal 2015 zog die Umsatzdynamik in der Region weiter an. SAF-HOLLAND verzeichnete in Europa gegenüber dem Vorjahresvergleichsquartal ein Umsatzwachstum von 8,8% auf 127,1 Mio. Euro (Vj. 116,8) und übertraf damit die Zuwachsrate von 4,0% in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2015 deutlich.

___ Nordamerika: Umsatzentwicklung durch Wechselkurse begünstigt

In der Region Nordamerika steigerte SAF-HOLLAND den Umsatz im Geschäftsjahr 2015 um 15,8% auf 421,3 Mio. Euro (Vj. 363,9). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Aufwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro umrechnungsbedingt maßgeblich zu der starken Umsatzausweitung in der Region beigetragen hat. Durch den überproportionalen Anstieg der Erlöse erhöhte sich der Anteil der Region am Konzernumsatz auf 39,7% (Vj. 37,9%). Auf währungsbereinigter Basis verzeichnete die Region dagegen einen Umsatz von 352,3 Mio. Euro (Vj. 363,9).

Im vierten Quartal 2015 erwirtschaftete der Konzern in der Region Nordamerika einen Umsatz von 92,2 Mio. Euro (Vj. 93,8). Währungsbereinigt betrug der Umsatz 81,6 Mio. Euro. Der Rückgang gegenüber dem hohen Niveau des Vorjahresvergleichs quartals spiegelte im Wesentlichen die Produktionsrückgänge auf dem nordamerikanischen Truckmarkt sowie die fortgesetzte Schwäche einiger Marktsegmente bei Sonderfahrzeugen wider, die SAF-HOLLAND mit Federungssystemen beliefert. Darüber hinaus reduzierten viele Kunden zum Jahresende hin ihre Vorräte. Dieser Effekt zeigte sich auch im Ersatzteilgeschäft, das im vierten Quartal schleppender verlief als im bisherigen Jahresverlauf.

___ Höchste Wachstumsrate in der Region Sonstige: China als regionaler Wachstumstreiber

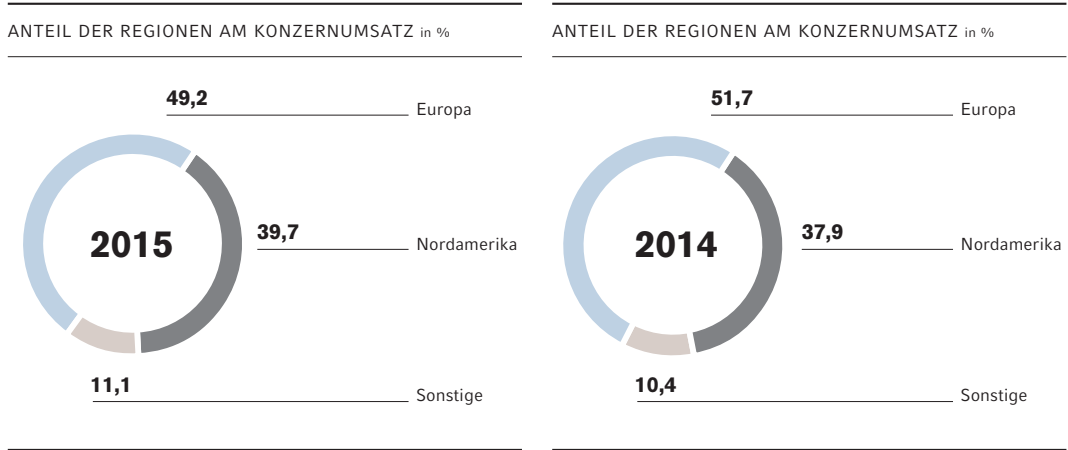
In den sonstigen Regionen außerhalb der Kernmärkte Europa und Nordamerika erzielte SAF-HOLLAND im Jahr 2015 einen Umsatzanstieg von 18,3% auf 117,5 Mio. Euro (Vj. 99,3). Trotz der ausgeprägten Nachfrageschwäche in einigen dieser Region zugeordneten Schwellenmärkten entfiel der prozentual höchste Umsatzzuwachs im Konzern auf die sonstigen Regionen. Dazu haben insbesondere die Märkte China und ASEAN sowie die Staaten des Mittleren Ostens beigetragen. Entsprechend erhöhte sich der Anteil der Region am Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2015 auf 11,1% (Vj. 10,4%). Auch währungsbereinigt legte der Umsatz deutlich um 7,1% auf 106,3 Mio. Euro zu.

Dabei stellte sich die Geschäftsentwicklung in den jeweiligen Einzelmärkten sehr unterschiedlich dar. Insbesondere im chinesischen Markt konnte SAF-HOLLAND die Umsatzerlöse gegen die Marktentwicklung spürbar ausweiten. So profitierte der Standort Xiamen zum einen von zahlreichen Spezifikationen unserer Produkte durch nordamerikanische Flotten, die ihre Fahrzeuge in China bestellen und mit Produkten von SAF-HOLLAND ausstatten, zum anderen von der Erweiterung des Produktprogramms um kosteneffiziente Standardapplikationen für Schwellenmärkte. Gute Zuwachsraten bei Umsatz und Ergebnis erzielte auch die im vergangenen Jahr akquirierte Tochtergesellschaft Corpco, die mit speziellen Luftfederungssystemen für Elektro- und Intercitybusse und zukünftig auch für Lkw in technologischen Wachstumsnischen gut aufgestellt ist.

In Mittelamerika und Teilen Südamerikas setzte sich die positive Umsatzentwicklung 2015 fort. Maßgeblich dazu beigetragen hat dort die erfolgreiche Ausweitung der Geschäftsaktivitäten des Parts Distribution Centers in Querétaro, Mexiko, aber auch die Vertriebsrepräsentanzen in Kolumbien, Peru und Argentinien. Wie bereits erwähnt, präsentierte sich dagegen der brasilianische Markt 2015 extrem schwach, was sich auch in der Umsatzentwicklung unserer Landesgesellschaft widerspiegelte. Ebenfalls enttäuschend verlief die Entwicklung in Australien, wo aufgrund des Verfalls diverser Rohstoffpreise Kunden ihre Neuanschaffungen hinauszögerten und der Transportsektor insgesamt entsprechende Rückgänge zu verzeichnen hatte.

Hohe Zuwachsraten erreichte SAF-HOLLAND im Mittleren Osten. Ausschlaggebend dafür war neben der Programmausweitung die kundennahe Aufstellung in der Region durch das Parts Distribution Center in Dubai, dessen Kapazitäten und technologische Kompetenz wir in 2015 deutlich ausgeweitet hatten.

Im vierten Quartal 2015 ging der Umsatz in den sonstigen Regionen außerhalb der Kernmärkte leicht auf 23,9 Mio. Euro (Vj. 25,6) zurück. Der Rückgang resultierte unter anderem aus der bereits beschriebenen Schwäche in Brasilien und Australien.



Bruttoergebnis auf 202,9 Mio. Euro gesteigert

Die Bruttomarge des Konzerns verbesserte sich im Berichtszeitraum um knapp einen Prozentpunkt auf 19,1% (Vj. 18,2%). Entsprechend stieg das Bruttoergebnis auf 202,9 Mio. Euro (Vj. 174,6). Einen wesentlichen Beitrag leisteten auch die erfolgreich umgesetzten Effizienzsteigerungsmaßnahmen der Business Unit Trailer Systems, in der sich die Bruttomarge gegenüber dem Vorjahr um rund 200 Basispunkte verbesserte. Neben den Einspareffekten aus der Werkskonsolidierung in Deutschland kamen Optimierungen der Fertigung an den anderen Standorten der Gruppe sowie Produktmix-Effekte zum Tragen. Die in Summe im Jahresverlauf 2015 rückläufigen Rohstoffpreise werden üblicherweise weitgehend an die Kunden weitergegeben.

Die strikte Kostendisziplin im Konzern leistete einen nennenswerten Beitrag, die operative Marge zu verbessern. Die übrigen Kostenarten erhöhten sich zwar aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens und bedingt durch Wechselkurseffekte; die Vertriebs-, Verwaltungs- und Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen prozentual allerdings weniger stark als die Umsatzerlöse. Dementsprechend konnten die jeweiligen Aufwandsquoten durchweg verbessert werden.

So nahmen die Vertriebskosten 2015 auf insgesamt 61,4 Mio. Euro (Vj. 57,7) zu, ihr Anteil am Konzernumsatz verringerte sich aber auf 5,8% (Vj. 6,0%).

Die allgemeinen Verwaltungskosten blieben trotz der wachstumsbedingt notwendigen Kapazitätserweiterung in einigen Zentralfunktionen in der Berichtsperiode in Summe unverändert bei 44,6 Mio. Euro (Vj. 44,6), wodurch sich die Aufwandsquote auf 4,2% (Vj. 4,6%) reduzierte. In der Vergleichsbasis des Vorjahres war ein Betrag in Höhe von 2,3 Mio. Euro für die Bildung von Rückstellungen enthalten, der auf das Phantom-Share-Programm, das im Geschäftsjahr 2010 aufgelegt worden war, zurückging.

Für Forschung und Entwicklung gab der Konzern 2015 erneut mehr aus als im Vorjahr und nimmt damit im Trailermarkt mit Blick auf das Investment in neue Produkte eine der führenden Positionen ein. Der Konzern steigerte den Forschungs- und Entwicklungsaufwand um 6,6% auf 20,9 Mio. Euro (Vj. 19,6). Damit lag die F&E-Quote (ohne aktivierte Entwicklungskosten) nahezu unverändert zum Vorjahr bei 2,0% (Vj. 2,1%) vom Umsatz. Aufgrund der Vielzahl neugestarteter Projekte, die in den kommenden Jahren sukzessive zum organischen Umsatzanstieg beitragen sollen, stiegen die aktivierten Entwicklungskosten im Geschäftsjahr 2015 auf 3,7 Mio. Euro (Vj. 2,3) an. Diesen standen leicht erhöhte Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten von 0,5 Mio. Euro (Vj. 0,4) gegenüber.

Die sonstigen betrieblichen Erträge nahmen auf 3,3 Mio. Euro (Vj. 2,0) zu. Der Anstieg ist unter anderem auf höhere Gewinne aus Anlageabgängen in Höhe von 1,4 Mio. Euro (Vj. 0,1) zurückzuführen, die maßgeblich durch die Veräußerung des nicht mehr betriebsnotwendigen Geländes in Wörth, Deutschland, bedingt waren.

Betriebliches Ergebnis wächst deutlich überproportional

Das betriebliche Ergebnis steigerte SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2015 um 24,6 Mio. Euro auf 79,3 Mio. Euro (Vj. 54,7). Im vierten Quartal verzeichneten wir, auch aufgrund der gestiegenen sonstigen betrieblichen Erträge, ein auf 14,6 Mio. Euro (Vj. 7,9) verbessertes betriebliches Ergebnis.

Das Finanzergebnis des Geschäftsjahres 2015 verbesserte sich auf -4,0 Mio. Euro (Vj. -7,7). Wesentlich für diese Verbesserung waren die um 0,5 Mio. Euro auf 9,0 Mio. Euro (Vj. 9,5) gesunkenen Zinsaufwendungen sowie um 1,4 Mio. Euro verringerte Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten, die sich auf 0,8 Mio. Euro (Vj. 2,2) beliefen. Zu berücksichtigen ist dabei, dass in den Zinsaufwendungen die nicht zahlungswirksamen Aufwendungen aus der Aufzinsungskomponente für die laufenden Wandelschuldverschreibungen in Höhe von 0,6 Mio. Euro (Vj. 0,2) enthalten sind. Darüber hinaus fielen die Aufwendungen aus der Auflösung bzw. Amortisation von Transaktionskosten, die im Zusammenhang mit der Refinanzierung der Bankkreditlinien standen, um insgesamt 1,9 Mio. Euro geringer aus als im Vorjahr.

Die Finanzerträge aus unrealisierten und realisierten Kursgewinnen aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen und Dividenden knüpften an das hohe Niveau des Vorjahres an und erreichten 8,5 Mio. Euro (Vj. 8,7).

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio. Euro	2015		2014	
Umsatzerlöse	1.060,7	100,0%	959,7	100%
Umsatzkosten	-857,8	-80,9%	-785,1	-81,8%
Bruttoergebnis	202,9	19,1%	174,6	18,2%
Sonstige betriebliche Erträge	3,3	0,4%	2,0	0,2%
Vertriebskosten	-61,4	-5,8%	-57,7	-6,0%
Allgemeine Verwaltungskosten	-44,6	-4,2%	-44,6	-4,6%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-20,9	-2,0%	-19,6	-2,1%
Betriebliches Ergebnis	79,3	7,5%	54,7	5,7%
Finanzergebnis	-4,0	-0,4%	-7,7	-0,8%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2,3	0,2%	2,0	0,2%
Ergebnis vor Steuern	77,6	7,3%	49,0	5,1%
Ertragsteuern	-25,9	-2,3%	-16,3	-1,7%
Periodenergebnis	51,7	4,9%	32,7	3,4%
Anzahl der Aktien ¹⁾	45.361.112		45.361.112	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	1,14		0,72	
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,99		0,69	

¹⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

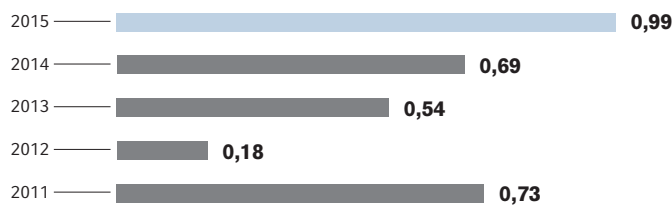
Periodenergebnis steigt um mehr als die Hälfte

Das Ergebnis vor Steuern im Geschäftsjahr 2015 wuchs deutlich auf 77,6 Mio. Euro (Vj. 49,0). Bei einer gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderten Ertragsteuerquote von 33,4% (Vj. 33,3%) ergab sich für das Periodenergebnis des Konzerns ein Anstieg von 19,0 Mio. Euro auf 51,7 Mio. Euro (Vj. 32,7).

Auf der Basis von unverändert 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien erreichte das unverwässerte Ergebnis je Aktie im Geschäftsjahr 2015 1,14 Euro (Vj. 0,72).

Unter Berücksichtigung der ergebniswirksamen Effekte sowie der Aktienäquivalente für die in 2014 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen ergibt sich für das verwässerte Ergebnis je Aktie ein Anstieg um 43,5% auf 0,99 Euro (Vj. 0,69).

ENTWICKLUNG ERGEBNIS JE AKTIE (verwässert; Euro)



Im vierten Quartal 2015 lag das Ergebnis vor Steuern bei 14,4 Mio. Euro (Vj. 6,4) und das Periodenergebnis bei 9,6 Mio. Euro (Vj. 3,9).

Dividendenerhöhung um 25% vorgeschlagen

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND sieht vor, in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Nicht in die Bemessungsgrundlage des verfügbaren Nettoergebnisses einbezogen wurde der rein buchhalterische und nicht zahlungswirksame Ertrag aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,7 Mio. Euro nach Steuern.

Dementsprechend schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung am 28. April 2016 vor, für das Geschäftsjahr 2015 eine um 25% erhöhte Dividende von 0,40 Euro je Aktie (Vj. 0,32) auszuschütten. Dies entspricht einer vorgesehenen Ausschüttungssumme von 18,1 Mio. Euro (Vj. 14,5) bzw. einer Ausschüttungsquote von 38,6% des verfügbaren Nettoergebnisses. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2015 der SAF-HOLLAND Aktie von 12,49 Euro entspricht dies einer attraktiven Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 2,9%).

ÜBERLEITUNG FÜR BEREINIGTE ERGEBNISGRÖSSEN

Mio. Euro	2015	2014
Periodenergebnis	51,7	32,7
Ertragsteuern	25,9	16,3
Finanzergebnis	4,0 ¹⁾	7,7 ²⁾
Abschreibungen aus PPA	7,0 ³⁾	6,1
Restrukturierungs- und Integrationskosten	5,4 ⁴⁾	7,9 ⁵⁾
Bereinigtes EBIT	94,0	70,7
in % vom Umsatz	8,9	7,4
Abschreibungen	15,3	13,6
Bereinigtes EBITDA	109,3	84,3
in % vom Umsatz	10,3	8,8
Abschreibungen	-15,3	-13,6
Finanzergebnis	-4,0 ¹⁾	-7,7 ²⁾
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	90,0	63,0
Ertragsteuern	-27,8 ⁶⁾	-19,3 ⁷⁾
Bereinigtes Periodenergebnis	62,2	43,7
in % vom Umsatz	5,9	4,6
Anzahl der Aktien ⁸⁾	45.361.112	45.361.112
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁹⁾	1,37	0,96

¹⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 6,8 Mio. Euro enthalten.

²⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 8,4 Mio. Euro enthalten.

³⁾ Die Abschreibungen aus PPA enthalten Verluste aus dem Abgang von AerWay von 0,6 Mio. Euro.

⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen beinhalten aperiodische Aufwendungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro.

⁵⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten beinhalten aperiodische Aufwendungen von 2,2 Mio. Euro.

⁶⁾ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,90% unterstellt.

⁷⁾ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,60% unterstellt.

⁸⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

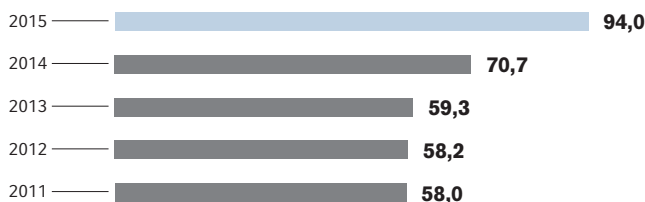
⁹⁾ Die Kalkulation des bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von 0,1 Mio. Euro (Vj. 0,1).

Bereinigte EBIT-Marge erreicht 8,9%

Das um die Effekte aus der Kaufpreisallokation sowie einmalige Restrukturierungs- und Integrationskosten bereinigte EBIT des SAF-HOLLAND Konzerns übertraf das Vorjahr um 23,3 Mio. Euro und stieg auf 94,0 Mio. Euro (Vj. 70,7). Die bereinigte EBIT-Marge konnte um 150 Basispunkte auf 8,9% (Vj. 7,4%) verbessert werden. Sie lag damit geringfügig unterhalb der Bandbreite von 9 bis 10%, die im Jahr 2013 als mittelfristiger Zielkorridor für das Geschäftsjahr 2015 definiert wurde. Dabei ist zu berücksichtigen, dass marktbedingt die Ergebnisbeiträge aus Russland, Brasilien und Australien hinter den Vorjahreswerten zurückblieben. Der geplante Wert wurde demnach in diesen drei Märkten um insgesamt 3,5 Mio. Euro unterschritten. Dennoch konnte der Zielkorridor am unteren Ende der Bandbreite angelaufen werden.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

ENTWICKLUNG BEREINIGTES EBIT 2011–2015 (Mio. Euro)



Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation erhöhten sich auf 7,0 Mio. Euro (Vj. 6,1). In dieser Position enthalten sind auch Abgangverluste in Höhe von 0,6 Mio. Euro, die aus dem Verkauf der Produktlinie AerWay resultierten. Die Restrukturierungs- und Integrationskosten in 2015 reduzierten sich hingegen in Summe auf 5,4 Mio. Euro (Vj. 7,9). Damit stellt sich auch die Ergebnisqualität insgesamt weiter verbessert dar.

Zu den wesentlichen Einmalaufwendungen im Geschäftsjahr 2015 zählten die Aufwendungen für die Werkskonsolidierung in Deutschland in Höhe von 3,2 Mio. Euro. Im Zusammenhang mit der Veräußerung der Produktlinie AerWay entstanden Einmalaufwendungen in Höhe von 0,7 Mio. Euro, die maßgeblich auf Abfindungszahlungen entfielen. Infolge einer entsprechenden gerichtlichen Entscheidung, die ursächlich auf das Jahr 2003 zurückgeht, entstand für SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2015 ein Einmalaufwand für Rückstellungen für eingeklagte Zahlungen an den Insolvenzverwalter eines früheren Kunden in Höhe von 0,6 Mio. Euro, der ebenfalls als nicht wiederkehrend eingestuft wurde.

Im Vorjahr beliefen sich die saldierten Einmalaufwendungen in Summe auf 7,9 Mio. Euro. Sie enthielten im Wesentlichen die Aufwendungen für die Standortschließung in Wörth und die Werkskonsolidierung in Deutschland, Aufwendungen für die Restrukturierung der europäischen Tochtergesellschaften und den Aufwand für die veränderten Ausübungsbedingungen für das Phantom-Share-Programm.

Demnach erhöhte sich das um die genannten Sonderfaktoren bereinigte Ergebnis vor Steuern im Geschäftsjahr 2015 auf 90,0 Mio. Euro (Vj. 63,0). Nach Steuern verzeichnete das bereinigte Periodenergebnis einen Anstieg auf 62,2 Mio. Euro (Vj. 43,7).

Dementsprechend stieg das um Sonderfaktoren bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie – unter Zugrundelegung einer unveränderten Aktienanzahl von 45,4 Mio. Stück – auf 1,37 Euro (Vj. 0,96). Das bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie – unter Berücksichtigung der ergebniswirksamen Effekte und der Aktienäquivalente der in 2014 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen – belief sich für das Jahr 2015 auf 1,18 Euro (Vj. 0,82).

Im vierten Quartal 2015 legte das um einmalige Aufwendungen und Erträge bereinigte EBIT auf 20,4 Mio. Euro (Vj. 15,1) zu. Das bereinigte Ergebnis vor Steuern stieg auf 18,9 Mio. Euro (Vj. 12,5), während das bereinigte Periodenergebnis das Vorjahresvergleichsquartal um 4,2 Mio. Euro übertraf und 12,9 Mio. Euro (Vj. 8,7) erreichte.

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE

Mio. Euro	2015	2014	2013	2012	2011
Umsatz	1.060,7	959,7	857,0	859,6	831,3
Bereinigtes EBIT	94,0	70,7	59,3	58,2	58,0
in % vom Umsatz	8,9	7,4	6,9	6,8	7,0
Bereinigtes EBITDA	109,3	84,3	71,1	72,7	72,0
in % vom Umsatz	10,3	8,8	8,3	8,5	8,7
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	90,0	63,0	41,5	41,0	34,9
in % vom Umsatz	8,5	6,6	4,8	4,8	4,2
Bereinigtes Periodenergebnis	62,2	43,7	28,8	28,4	24,2
in % vom Umsatz	5,9	4,6	3,4	3,3	2,9
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	1,37 ¹⁾	0,96 ¹⁾	0,63 ¹⁾	0,68 ²⁾	0,66 ³⁾

¹⁾ Auf Basis von 45.361.112 Aktien.²⁾ Auf Basis von 41.546.655 Aktien.³⁾ Auf Basis von 36.502.894 Aktien.

Geschäftsverlauf in den Business Units

ÜBERSICHT ÜBER DIE BUSINESS UNITS

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen/ Eliminierungen		Gesamt	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Umsatzerlöse	612,7	544,4	180,0	169,5	268,0	245,8	–	–	1.060,7	959,7
Umsatzkosten	-544,9	-494,8	-149,7	-140,8	-192,4	-174,9	29,2	25,4	-857,8	-785,1
Bruttoergebnis	67,8	49,6	30,3	28,7	75,6	70,9	29,2	25,4	202,9	174,6
in % vom Umsatz	11,1	9,1	16,8	16,9	28,2	28,8	–	–	19,1	18,2
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-29,8	-29,1	-16,7	-16,9	-33,2	-32,5	-29,2	-25,4	-108,9	-103,9
Bereinigtes EBIT	38,0	20,5	13,6	11,8	42,4	38,4	–	–	94,0	70,7
in % vom Umsatz	6,2	3,8	7,6	7,0	15,8	15,6	–	–	8,9	7,4

___ Trailer Systems: Bereinigte EBIT-Marge erreicht Zielwert von 6%

Der größte Geschäftsbereich von SAF-HOLLAND, die Business Unit Trailer Systems, verbuchte im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatzanstieg von 12,5% auf 612,7 Mio. Euro (Vj. 544,4). Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte, insbesondere der starke US-Dollar, vorteilhaft aus. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Konzernumsatz erhöhte sich auf 57,8% (Vj. 56,7%). Das Umsatzwachstum wurde vor allem von den beiden Kernmärkten getragen. In Westeuropa profitierte der Geschäftsbereich davon, dass sich die moderate konjunkturelle Erholung fortsetzte und die Flottenbetreiber Nachhol- und Modernisierungsinvestitionen tätigten. Positiv wirkten sich auch Produktneueinführungen aus, vor allem bei mittelständischen Kunden konnten Marktanteile gewonnen werden.

Das Bruttoergebnis von Trailer Systems erreichte 67,8 Mio. Euro (Vj. 49,6) und die Bruttomarge erhöhte sich auf 11,1% (Vj. 9,1%). Dies war maßgeblich auf die gute Entwicklung in den USA, die erfolgreiche Umsetzung des 2013 aufgelegten Maßnahmenpakets zur Steigerung der Ertragskraft des Geschäftsbereichs und auf einen tendenziell günstigen Produktmix zurückzuführen. Mit der vollständigen Überführung des Werks in Würth in die beiden Werke am Standort Bessenbach und der Restrukturierung in den USA und Kanada wurden die Grundlagen für weitere Initiativen zur Flexibilisierung der Materialflüsse und Optimierung der Fertigungsprozesse gelegt.

Das Geschäftsfeld erwirtschaftete ein um Sonderfaktoren bereinigtes EBIT von 38,0 Mio. Euro (Vj. 20,5). Dies entsprach einer bereinigten EBIT-Marge von 6,2% (Vj. 3,8%). Das mit dem Maßnahmenpaket verbundene Ziel, die bereinigte EBIT-Marge im Segment Trailer Systems bis Ende 2015 auf rund 6% zu steigern, wurde damit erreicht.

__ Powered Vehicle Systems: Margenverbesserung trotz US-Truckmarktschwäche im zweiten Halbjahr

Im Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems wuchsen die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2015 um 6,2% auf 180,0 Mio. Euro (Vj. 169,5). Der Anteil von Federungssystemen und Komponenten für Lkw und Busse am Konzernumsatz verringerte sich auf 17,0% (Vj. 17,7%). Im europäischen Lkw-Geschäft verzeichnete der Konzern eine positive Entwicklung, die dem verbesserten Marktumfeld, einem wachsenden Exportgeschäft, aber auch der Einführung neuer Produkte geschuldet war. Im Unterschied dazu sah sich der Geschäftsbereich im Jahresverlauf einem zunehmend herausfordernden Marktumfeld in Nordamerika gegenüber, so dass die Umsatzdynamik ab dem dritten Quartal abflachte. Die Umsatzentwicklung in Nordamerika wurde zum Teil von positiven Währungskurseffekten bei der Umrechnung in die Konzernberichts-währung Euro begünstigt, da die Business Unit Powered Vehicle Systems den Großteil ihrer Umsätze in Nordamerika und hier insbesondere im US-Dollar-Raum erwirtschaftet.

Trotz der in den USA in der zweiten Jahreshälfte 2015 nachlassenden Branchenkonjunktur und geringerer Absatzmengen als erwartet, erzielte der Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems im Geschäftsjahr 2015 beim Bruttoergebnis einen Anstieg auf 30,3 Mio. Euro (Vj. 28,7). Die Bruttomarge blieb nahezu stabil bei 16,8% (Vj. 16,9%).

Das bereinigte EBIT wuchs in 2015 auf 13,6 Mio. Euro nach 11,8 Mio. Euro im Vorjahr. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 7,6% (Vj. 7,0%), blieb aber auf Gesamtjahressicht hinter der mittelfristigen Zielspanne von 8 bis 9% zurück. Durch die zeitnahe Anpassung der Kapazitäten und variablen Kostenstrukturen in Nordamerika an die Nachfrage konnte der Geschäftsbereich im vierten Quartal 2015 eine bereinigte EBIT-Marge von 7,6% behaupten (Vj. 7,9%).

__ Aftermarket bleibt auf Expansionskurs

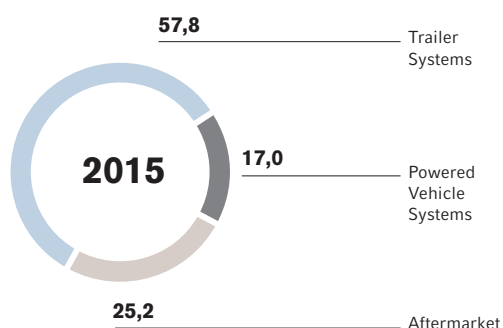
Die Business Unit Aftermarket steigerte den Umsatz im Jahr 2015 auf 268,0 Mio. Euro (Vj. 245,8). Damit entfiel rund ein Viertel der Umsatzerlöse im Konzern auf das Geschäft mit Ersatzteilen. Der Anteil des Aftermarketgeschäfts am Konzernumsatz belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2015 auf 25,2% (Vj. 25,6%).

In Nordamerika baute der Geschäftsbereich Aftermarket die Vertriebsstrukturen vor allem in den Flächenstaaten, in denen das Unternehmen bislang noch deutlich unterrepräsentiert war, aus. Mit der Komplettierung des Vertriebsnetzes bringt sich SAF-HOLLAND dort für die mittelfristig anziehende Nachfrage in Position. In den letzten Jahren präsentierte sich das Marktumfeld für das Aftermarketgeschäft in Nordamerika eher schwierig. Rekord-Neuzulassungszahlen und ein gestiegener Anteil von Neufahrzeugen bei den Flotten prägten das Bild. Diese Fahrzeuge stellen nun aber, mit zeitlichem Verzug, die Basis für das Ersatzteilgeschäft der nächsten Jahre dar und werden sukzessive zu einem dementsprechend wachsenden Bedarf an Verschleißteilen führen.

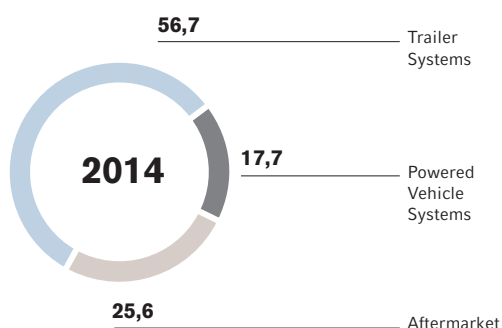
Zum Umsatz beigetragen haben in zunehmendem Maße auch die Handelsmarken GoldLine und SAUER GERMANY QUALITY PARTS, die mit ihrem Ersatzteilprogramm speziell Fahrzeuge im sogenannten „Second Life“ – also mit höherem Lebensalter – adressieren. Damit hat sich der Geschäftsbereich Aftermarket ein weiteres Marktsegment erschlossen, das in den kommenden Jahren ausgebaut und für die Wachstumspläne der Strategie 2020 in den Schwellenmärkten eine wichtige Rolle spielen wird.

Die weitere internationale Expansion erforderte auch Anschubinvestitionen in den Ausbau der regionalen Parts Distribution Center, zum Beispiel in Dubai und im ASEAN-Raum in Malaysia, und in den Aufbau neuer Vertriebsrepräsentanzen und bedingte entsprechende Anlaufkosten. Das Bruttoergebnis stieg auf 75,6 Mio. Euro (Vj. 70,9) bei einer leicht verringerten Bruttomarge von 28,2% (Vj. 28,8%). Skaleneffekte und ein wirksames Kostenmanagement führten dazu, dass die bereinigte EBIT-Marge dennoch auf 15,8% (Vj. 15,6%) gesteigert werden konnte. Die bereinigte EBIT-Marge lag damit erneut innerhalb der mittelfristig angestrebten Bandbreite von 15 bis 16%. Das bereinigte EBIT übertraf das Vorjahresniveau und erreichte 42,4 Mio. Euro (Vj. 38,4).

ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



VERMÖGENSLAGE

Anstieg der Bilanzsumme

Hauptsächlich bedingt durch die Mittelzuflüsse aus der Begebung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 200 Mio. Euro Ende November 2015 ergab sich im Berichtsjahr ein deutlicher Anstieg der Bilanzsumme um 37,7% auf 888,5 Mio. Euro (Vj. 645,2). Die langfristigen Vermögenswerte stiegen auf 380,3 Mio. Euro (Vj. 363,9). Der größte Teil dieses Anstiegs entfiel auf Sachanlagen, die infolge von Neuanschaffungen von Anlagen und Maschinen sowie Gebäudeerweiterungen im Zuge der Werkskonsolidierung in Deutschland auf 127,8 Mio. Euro (Vj. 117,0) wuchsen. Die Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 22,2 Mio. Euro übertrafen die entsprechenden Abschreibungen in Höhe von 13,5 Mio. Euro deutlich. Die gestiegenen immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 145,4 Mio. Euro (Vj. 142,4) sind auf höhere aktivierte Entwicklungskosten zurückzuführen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen auf 508,2 Mio. Euro (Vj. 281,2). Der weit überwiegende Teil dieses Anstiegs steht im Zusammenhang mit der bereits erwähnten Begebung des Schuldscheindarlehens, dessen Mittelzuflüsse die Gesellschaft zum Jahresende 2015 überwiegend in den liquiden Mitteln und den sonstigen kurzfristigen Geldanlagen ausgewiesen hatte. Entsprechend erhöhten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Stichtag auf 145,7 Mio. Euro (Vj. 44,2) und die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen auf 115,0 Mio. Euro (Vj. 0,0).

Weitere Fortschritte erzielte SAF-HOLLAND beim Management des Working Capital. So fiel der Vorratsbestand zum 31. Dezember 2015 trotz des gestiegenen Geschäftsvolumens auf 118,0 Mio. Euro (Vj. 122,2). Damit setzte sich der unterjährige Vorratsabbau im vierten Quartal 2015 planmäßig weiter fort. Nachdem die Vorräte bereits zum 30. September 2015 um 11,1 Mio. Euro auf 125,6 Mio. Euro reduziert worden waren, ergab sich zum 31. Dezember 2015 ein weiterer Rückgang entsprechend des Geschäftsverlaufs um 7,6 Mio. Euro. Zum 31. Dezember 2015 konnte die Umschlagdauer des Vorratsbestands auf 53 Tage (Vj. 56) weiter verringert werden.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Dies liegt zwar noch über unserer mittelfristigen Zielsetzung von 45 Tagen, ist jedoch bedingt durch die höhere Bevorratung und die strukturellen Probleme in einigen Peripheriemärkten sowie durch den weiteren Aufbau der Parts Distribution Center. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wuchsen im Zuge der Geschäftsausweitung auf 116,5 Mio. Euro (Vj. 103,0) bei einer Reichweite von 43 Tagen (Vj. 39), die sich sequenziell im Vergleich zum dritten Quartal (50 Tage) deutlich verringert hat. Im vierten Quartal 2015 verzeichneten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechend dem Geschäftsverlauf einen Abbau um 27,7 Mio. Euro zum Vergleichswert des dritten Quartals 2015. Die Nettoverschuldung für das Gesamtjahr 2015 verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 14,7 Mio. Euro auf 122,4 Mio. Euro.

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

Mio. Euro	2015	2014	2013	2012	2011
Bilanzsumme	888,5	645,2	536,4	536,7	541,3
Eigenkapital	287,8	248,6	222,2	197,9	175,6
Eigenkapitalquote	32,4%	38,5%	41,4%	36,9%	32,4%
Nettoverschuldung ⁹⁾	122,4	137,1	123,0	141,8	159,7

⁹⁾ Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 115,0 Mio. Euro (Vj. 0,0).

Bereinigte Eigenkapitalquote von 45,3%

Das Eigenkapital wuchs zum Stichtag auf 287,8 Mio. Euro (Vj. 248,6), im Wesentlichen bedingt durch das im Geschäftsjahr erwirtschaftete Periodenergebnis von 51,7 Mio. Euro. Aufgrund der überproportional ausgeweiteten Bilanzsumme sank die Eigenkapitalquote auf 32,4% (Vj. 38,5%). Bereinigt man die Bilanzsumme um den Bestand an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den für SAF-HOLLAND angestrebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht, ergibt sich für das Geschäftsjahr 2015 rechnerisch eine Eigenkapitalquote von 45,3% (Vj. 40,9%). Damit hat die Gesellschaft auf dieser Basis ihre Zielgröße für die Eigenkapitalquote von rund 40% mehr als erfüllt.

Auf der Passivseite summierten sich die langfristigen Schulden auf 475,4 Mio. Euro (Vj. 265,0). Der Anstieg war hauptsächlich auf die Zunahme der verzinslichen Darlehen und Anleihen auf 379,3 Mio. Euro (Vj. 177,8) infolge der Emission des Schuldscheindarlehens zurückzuführen. Darüber hinaus ergab sich bei den latenten Steuerschulden eine Erhöhung auf 47,7 Mio. Euro (Vj. 40,5).

Die kurzfristigen Schulden reduzierten sich dagegen auf 125,3 Mio. Euro (Vj. 131,6). Die wesentlichen Gründe hierfür waren niedrigere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 89,9 Mio. Euro (Vj. 94,4) infolge der Geschäftsentwicklung sowie Rückgänge bei den sonstigen Rückstellungen und den Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern. Dem stand ein Anstieg bei den sonstigen Verbindlichkeiten auf 22,8 Mio. Euro (Vj. 18,4) gegenüber.

Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen lagen zum Jahresende 2015 bei insgesamt 383,2 Mio. Euro (Vj. 181,3). Abzüglich des Zahlungsmittelbestands und der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, denen ein Großteil der durch die Platzierung des Schuldscheindarlehens zugeflossenen Mittel zugeordnet wurde, ergibt sich eine Nettoverschuldung von 122,4 Mio. Euro (Vj. 137,1).

Ausweitung des Finanzierungsvolumens

Nachdem SAF-HOLLAND im Vorjahr mit der Emission einer Wandelschuldverschreibung und der vorzeitigen Refinanzierung von Bankkreditlinien seine Finanzierung bereits auf eine noch breitere Basis gestellt hatte, konnte im Berichtsjahr mit der Ausweitung der Kreditlinien, der

Verbesserung der Konditionen und der Begebung eines Schuldscheindarlehens die finanzielle Flexibilität des Konzerns weiter erhöht werden.

Im Oktober 2015 wurde mit einem Bankenkonsortium ein neuer Konsortialkredit geschlossen, der die bestehende Finanzierung ersetzte und die Finanzierung des Konzerns mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen sicherstellt und die Option beinhaltet, bis 2020 verlängert werden zu können. Die neue Kreditvereinbarung beinhaltet eine revolvingende Kreditlinie über circa 150 Mio. Euro, die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden. Der verfügbare Kreditrahmen hat sich durch die stichtagsbezogene Bewertung auf circa 158 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 110,9) erhöht.

Im November platzierte die Gesellschaft zudem erstmals in ihrer Geschichte ein Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 200 Mio. Euro. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde das ursprünglich angestrebte Emissionsvolumen von 125 Mio. Euro auf 200 Mio. Euro erhöht. Das Rückzahlungsprofil aus Laufzeiten von 5, 7 und 10 Jahren ist mit festen und variablen Zinssätzen ausgestattet. Damit sicherte sich das Unternehmen in dem derzeit günstigen Zinsumfeld ein langfristig vorteilhaftes Zinsniveau. Begleitet wurde die Transaktion von der Commerzbank, HSBC, IKB und UniCredit.

Das Unternehmen hat damit nicht nur sein Finanzierungsvolumen ausgeweitet und seine finanzielle Flexibilität erhöht, sondern auch den notwendigen Spielraum zur Finanzierung des Unternehmenswachstums und für gezielte Akquisitionen und Joint Ventures im Rahmen der Strategie 2020 geschaffen.

Signifikanter Anstieg der Gesamtliquidität

Zum 31. Dezember 2015 lag die Gesamtliquidität, die sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, den sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sowie dem vereinbarten Kreditrahmen zusammensetzt, bei 409,2 Mio. Euro (Vj. 146,9). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen bedingt durch die höheren Barmittel, die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen infolge der Platzierung des Schuldscheindarlehens und die Ausweitung der Kreditlinien.

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

TEUR	31.12.2015				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.923	120.000	–	–	114.077
Facility B	42	32.088	–	–	32.046
Sonstige Kreditlinie	3.339	5.648 ¹⁾	145.748	115.000	263.057
Gesamt	9.304	157.736	145.748	115.000	409.180
TEUR	31.12.2014				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.822	85.000	–	–	79.178
Facility B	–	20.568	–	–	20.568
Sonstige Kreditlinie	2.356	5.360 ¹⁾	44.165	–	47.169
Gesamt	8.178	110.928	44.165	–	146.915

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

Solide Finanzlage mit gesteigerter Cash Conversion

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital nahm im Jahr 2015 um 28,7 Mio. Euro auf 105,4 Mio. Euro (Vj. 76,7) zu. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 28,6 Mio. Euro auf 77,6 Mio. Euro (Vj. 49,0) und prägte den Anstieg des Cashflows vor Änderungen des Net Working Capital signifikant. Zusätzlich wirkten sich die bei dessen Ermittlung hinzuzurechnenden Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 21,7 Mio. Euro (Vj. 19,7) positiv aus. Maßgeblich für den Anstieg der Abschreibungen um 2,0 Mio. Euro waren die höheren Investitionen in den Vorjahren und die Veränderung des Euro-Dollar-Wechselkurses. Einen weiteren positiven Effekt hatte die um 2,6 Mio. Euro auf 4,6 Mio. Euro (Vj. 2,0) gestiegene, nicht liquiditätswirksame Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte. Ebenfalls wirkte sich der Rückgang der Finanzaufwendungen in Höhe von 3,6 Mio. Euro auf 13,2 Mio. Euro (Vj. 16,8) aus, der hauptsächlich auf eine geringere Auflösung von Transaktionskosten und niedrigere Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten in 2015 zurückzuführen ist. Die Veränderungen in den übrigen Positionen beeinflussten den Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital um -11,7 Mio. Euro (Vj. -10,8).

Net Working Capital sukzessive verbessert

Ohne Berücksichtigung von Forderungen in Höhe von 2,0 Mio. Euro, die auf den Grundstücksverkauf in Würth, Deutschland, zurückgehen, belief sich das Net Working Capital zum 31. Dezember 2015 auf 116,6 Mio. Euro (Vj. 102,7). Die Position nahm in erster Linie umsatzbedingt gegenüber dem Vorjahr um 13,9 Mio. Euro zu. Im Vergleich zum Ende des ersten Halbjahres am 30. Juni 2015 konnte die Kapitalbindung im Net Working Capital allerdings spürbar, um 24,8 Mio. Euro, verringert werden. Im Verhältnis zum Umsatz entsprach dies einer Quote von 12,0% (Vj. 10,9%). Mittelfristig wird mit einer Quote von 12 bis 13% geplant, da sich die Ausweitung der Geschäfte außerhalb der Kernregionen Europa und Nordamerika, bedingt durch die erhöhten Distanzen bzw. durch ein abweichendes Zahlungsverhalten, tendenziell auf die Vorräte und Forderungen auswirkt. Zudem werden wir aus Kostenerwägungen das Factoring deutlich zurückfahren, wodurch ein erhöhender Effekt auf das Net Working Capital möglich ist.

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit steigt deutlich

Die Reduzierung der Vorräte sowie die im Vergleich zur Vorjahresperiode geringere Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wirkten sich positiv auf den Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus. In der Summe ergab sich eine deutliche Verbesserung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern um 30,7 Mio. Euro auf ein hohes Niveau von 79,5 Mio. Euro (Vj. 48,8). Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nach Ertragsteuern nahm um 27,1 Mio. Euro zu und erreichte 63,1 Mio. Euro (Vj. 36,0). Die positive Entwicklung setzte sich im vierten Quartal 2015 fort, in dem der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit gegenüber dem Vorjahresvergleichsquartal um 42,1% anstieg und mit 33,1 Mio. Euro (Vj. 23,3) das bereits hohe Niveau des Vorjahresvergleichs quartals übertraf.

Die Cash Conversion Rate (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen dividiert durch das bereinigte EBIT) als Indikator für die Fähigkeit des Unternehmens, Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft zu generieren, konnte auf 84,6% (Vj. 69,0%) gesteigert werden.

Free Cashflow deutlich höher

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit von -139,1 Mio. Euro (Vj. -29,5) war maßgeblich geprägt durch den bereits erwähnten Erwerb von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 115,0 Mio. Euro (Vj. 0,0), der im Zusammenhang mit den Zuflüssen aus der Begebung des Schuldscheindarlehens zu sehen ist. Die Investitionen in Sachanlagen stiegen um 1,7 Mio. Euro auf 22,2 Mio. Euro (Vj. 20,5). Der Zugang an immateriellen Vermögenswerten von 5,9 Mio. Euro (Vj. 4,2) war wesentlich auf die Aktivierung von Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro sowie auf Softwareanschaffungen zurückzuführen. Die Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen von 3,7 Mio. Euro (Vj. 0,6) beinhalten neben dem Verkauf des Grundstücks in Würth, Deutschland, vor allem die Aufgabe der früheren AerWay-Aktivitäten. Auszahlungen für Unternehmenserwerbe erfolgten im Geschäftsjahr 2015 nicht, während im Vorjahr 5,4 Mio. Euro auf den Erwerb von 80% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. entfielen.

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr signifikant um 23,7 Mio. Euro auf 35,0 Mio. Euro (Vj. 11,3).

Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit geprägt von Schuldscheindarlehen

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beinhaltete als wesentliche Posten im Geschäftsjahr 2015 die Einzahlungen aus der Begebung des Schuldscheindarlehens in Höhe von 200,0 Mio. Euro. Dem standen im Vorjahr die Einzahlungen aus der Emission der Wandelanleihe im Volumen von 100,2 Mio. Euro und die Rückführung von Bankdarlehen in Höhe von 64,3 Mio. Euro gegenüber. Zusätzlich wirkte sich die angehobene Dividendenausschüttung in Höhe von 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2) aus.

In der Summe ergab sich 2015 eine Nettozunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 100,2 Mio. Euro (Vj. 19,2). Inklusiv der Wechselkurseffekte erhöhten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 145,7 Mio. Euro (Vj. 44,2).

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE

Mio. Euro	2015	2014	2013	2012	2011
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	79,5	48,8	63,0	59,5	46,5
Cash Conversion Rate	84,6%	69,0%	106,2%	102,2%	80,2%
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-139,1	-29,5	-23,5	-21,3	-12,1
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	176,2	12,6	-24,9	-29,3	-22,3
Investitionen	28,1	30,1	23,2	22,3	15,6
in % vom Umsatz	2,6	3,1	2,7	2,6	1,9
Free Cashflow ¹⁾	35,0	11,3	30,8	31,7	25,5

¹⁾ Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Leichter Rückgang der Investitionsquote

Im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und in immaterielle Vermögenswerte sowie für Unternehmenserwerbe auf insgesamt 28,1 Mio. Euro (Vj. 30,1) und blieben damit leicht hinter dem hohen Vorjahreswert zurück. Der Rückgang in 2015 erklärt sich aus der Akquisition von Corpco im Jahr 2014, für die SAF-HOLLAND abzüglich erhaltener Zahlungsmittel 5,4 Mio. Euro ausgab. Im Verhältnis zum deutlich gestiegenen Umsatz fiel die Investitionsquote 2015 mit 2,6% (Vj. 3,1%) geringer aus als im Vorjahr.

Schwerpunkte der Investitionstätigkeit lagen 2015 unter anderem auf den Parts Distribution Centern in Malaysia und Dubai sowie auf der Werkskonsolidierung in Deutschland. In diesem Zusammenhang wurde eine neue Produktionshalle in Bessenbach errichtet. Zudem wurden zusätzliche Maschinen und Anlagen angeschafft, unter anderem neue Schweißzellen.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG

Trotz eines herausfordernden gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Umfelds blicken wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück. Unsere Umsatzprognose haben wir deutlich übertroffen. Diese Entwicklung wurde auch von Währungskurseffekten, insbesondere der Aufwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro, begünstigt. Mit dem Abschluss des Programms zur Ertragssteigerung im Geschäftsbereich Trailer Systems konnten wir die bereinigte EBIT-Marge des Konzerns gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessern und erreichten mit 8,9% (Vj. 7,4%) weitgehend die angestrebte Spanne von 9 bis 10%.

Auch in strategischer Hinsicht haben wir im Berichtsjahr wichtige Meilensteine erreicht. Mit der Wachstumsstrategie 2020 richtet SAF-HOLLAND sein Geschäftsmodell auf die globalen Megatrends aus. Um die definierten Zielsetzungen dieser Wachstumsstrategie auch organisatorisch noch besser abbilden zu können, überführten wir zum 1. Januar 2016 unsere Konzernstruktur in eine regionale Aufstellung. Darüber hinaus haben wir uns zum Jahresende 2015 unter anderem mit der erstmaligen Platzierung eines Schulscheindarlehens den notwendigen Spielraum zur Finanzierung unseres Wachstums geschaffen. Damit sehen wir SAF-HOLLAND bestens positioniert, um in den kommenden Jahren vom erwarteten strukturellen Marktwachstum in den Schwellenländern zu profitieren.

MITARBEITER

Mitarbeiterstrukturen angepasst

SAF-HOLLAND agiert in einem konkurrierenden, von Wettbewerb geprägten Umfeld. Marktgerechte, anpassungsfähige Personalstrukturen sind daher für das Unternehmen ein wichtiger Erfolgsfaktor. Um die notwendige Flexibilität sicherzustellen, setzen wir über den festen Mitarbeiterkreis hinaus auch auf befristete Einstellungen, Zeitarbeit und die Unterstützung durch Leiharbeitskräfte und speziell in Deutschland auch auf betriebliche Gleitzeitmodelle.

Im Jahresdurchschnitt waren für den Konzern 3.325 Mitarbeiter inklusive Leiharbeitskräften (Vj. 3.346) tätig. Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.167 Mitarbeiter (Vj. 3.262) inklusive Leiharbeitskräften. Die Veränderung der Gesamtmitarbeiterzahl ist im Wesentlichen der Region Nordamerika zuzuordnen. Hier hat sich zum einen die Mitarbeiterzahl in Kanada aufgrund der Veräußerung der Produktlinie AerWay um 38 Mitarbeiter reduziert. Zum anderen haben wir unsere Mitarbeiterstrukturen in den US-amerikanischen Tochtergesellschaften aufgrund der Nachfragenormalisierung im nordamerikanischen Truckmarkt angepasst.

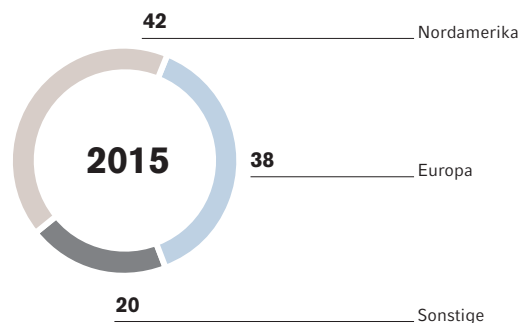
Bei der im Berichtsjahr abgeschlossenen Werkskonsolidierung in Deutschland wurde von den insgesamt rund 150 Mitarbeitern in Würth der überwiegende Teil der Mitarbeiter in neue Beschäftigungsverhältnisse in Bessenbach überführt bzw. schieden im Rahmen der natürlichen Fluktuation oder durch den Eintritt in den Ruhestand aus dem Unternehmen aus.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN

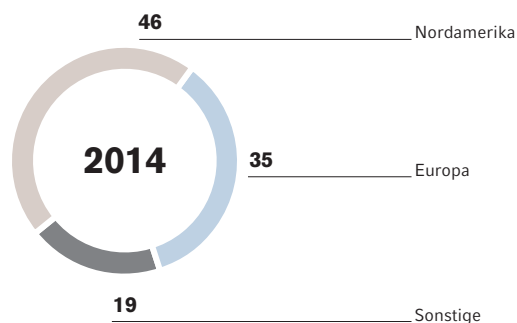
	2015	2014	2013	2012	2011
Europa	1.203	1.148	1.247	1.159	1.130
Nordamerika	1.325	1.515	1.498	1.497	1.615
Sonstige	639	599	424	403	410
Gesamt (31.12.)	3.167	3.262	3.169	3.059	3.155
Jahresdurchschnitt	3.325	3.346	3.106	3.118	3.107

Wie in den Vorjahren war mit 42% (Vj. 46%) zum Stichtag der größte Anteil unserer Beschäftigten bei den nordamerikanischen Landesgesellschaften beschäftigt. Für unsere europäischen Gesellschaften waren 38% (Vj. 35%) der Beschäftigten tätig, für Standorte außerhalb der beiden Kernmärkte weitere 20% (Vj. 19%).

MITARBEITER NACH REGIONEN (31.12.2015) Angaben in %



MITARBEITER NACH REGIONEN (31.12.2014) Angaben in %

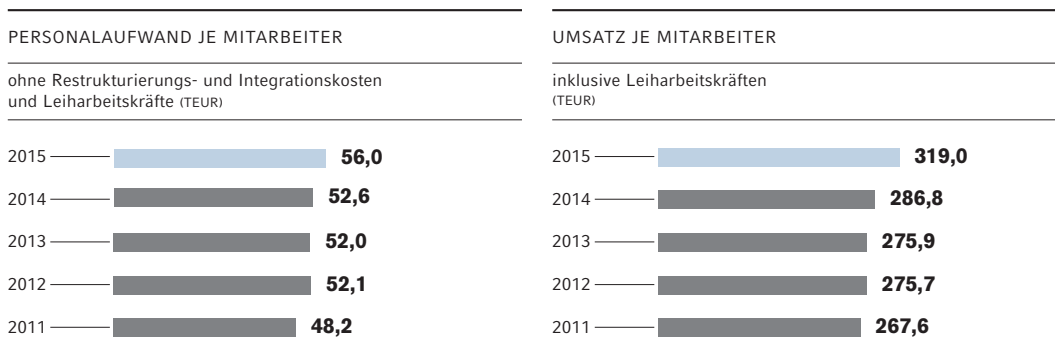


Umsatz je Mitarbeiter signifikant erhöht

Der Umsatz je Mitarbeiter erhöhte sich um 11,2% auf 319,0 TEUR nach 286,8 TEUR im Vorjahr. Hierbei ist allerdings auch der positive Währungseffekt auf den Umsatz zu berücksichtigen. Währungsbereinigt ergibt sich ein Zuwachs des Umsatzes je Mitarbeiter um 2,8%, der im Wesentlichen auf Effizienzsteigerungen in der Produktion zurückzuführen ist.

Bereinigt um Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie aperiodische Aufwendungen erhöhte sich der Personalaufwand im Berichtsjahr auf 178,0 Mio. Euro (Vj. 167,3). Der durchschnittliche Personalaufwand je Mitarbeiter – ohne Leiharbeitskräfte – belief sich auf 56,0 TEUR (Vj. 52,6).

Mitarbeiter
Nachhaltigkeit



NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit ist ein wesentliches Element unserer Unternehmensphilosophie. Gemäß unserem Selbstverständnis als Corporate Citizen übernehmen wir gesellschaftliche Verantwortung. Dies beinhaltet einen verantwortungsvollen Umgang mit unseren Mitarbeitern, der Umwelt und der Gesellschaft im Allgemeinen.

Die Basis unseres unternehmerischen Handelns ist dabei stets unser übergeordnetes Unternehmensziel: SAF-HOLLAND will der am meisten geschätzte Lieferant von Best-in-Class-Komponenten, -Systemen und -Dienstleistungen sein, die den Erfolg unserer weltweiten Flottenkunden sicherstellen. Dieses Ziel verfolgen wir unter Beachtung unserer sieben Unternehmenswerte: Innovation, Kostenbewusstsein, Zuverlässigkeit, Respekt, Teamarbeit, Kommunikation und Ehrlichkeit.

Gesellschaftliche Verantwortung

___ Umfassender Verhaltenskodex

Um unserer gesellschaftlichen Verantwortung nachzukommen, ist es erforderlich, Gesetze einzuhalten, ethisch und moralisch vertretbar zu handeln und nachhaltig zu wirtschaften. Wir streben nach einer Unternehmenskultur, in der diese Werte fest verankert sind. Dazu haben wir bereits im Jahr 2013 einen Verhaltenskodex (Code of Conduct) verabschiedet, der für jeden einzelnen Mitarbeiter des Konzerns verbindlich ist.

- Der Verhaltenskodex verbietet gesetzeswidrige Geschäftspraktiken, wie zum Beispiel Preis- oder Marktabsprachen, Bestechung, Korruption und Insidergeschäfte. Darüber hinaus verbietet der Kodex jede Art von Diskriminierung, Kinder- oder Zwangsarbeit sowie die Verletzung des geistigen Eigentums Dritter.
- Gleichzeitig betont der Kodex das Recht aller Mitarbeiter auf faire Behandlung, Chancengleichheit und das höchstmögliche Maß an Arbeitsschutz. Schließlich erläutert der Kodex Themen wie den korrekten Umgang mit vertraulichen Daten, Interessenkonflikten und die kooperative Zusammenarbeit mit den Behörden.
- Der Verhaltenskodex steht unseren Mitarbeitern in unseren beiden Konzernsprachen Englisch und Deutsch zur Verfügung. Bei Fragen können sich die Mitarbeiter jederzeit an den Compliance Officer wenden.

__ Zielgröße für den Anteil von Frauen in Managementpositionen formuliert

Als eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts unterliegt die SAF-HOLLAND S.A. nicht den Vorgaben des deutschen Gesetzes für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen. Lediglich die deutschen Standorte der SAF-HOLLAND GmbH fallen unter den Anwendungsbereich der in 2015 verabschiedeten Gesetzesnorm. Dennoch fühlt sich der Konzern bei der Besetzung von Managementpositionen im Unternehmen dem Grundsatz der Vielfalt (Diversity) verpflichtet und strebt insbesondere eine Steigerung des Frauenanteils in verschiedenen Bereichen des Konzerns an.

Mit einer Quote von einem Drittel übertrifft der Anteil von Frauen im Board of Directors, Kontroll- und Leitungsgremium von SAF-HOLLAND S.A., bereits seit dem vergangenen Jahr die nach deutschem Gesetz geforderte Frauenquote von 30% in Aufsichtsräten.

Darüber hinaus hat sich SAF-HOLLAND für die zweite und dritte Führungsebene unterhalb des Management Board (Vice Presidents und Directors) für die deutschen Standorte des Konzerns klare Ziele für den Anteil von Frauen gesetzt. Bis Mitte 2022 strebt das Unternehmen auf diesen Managementebenen eine Frauenquote von jeweils 12,5% an. Auf Director-Ebene soll bereits bis Mitte 2017 eine Quote von 9% erreicht werden. Diese Zielgröße vergleicht sich mit einem Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft in Deutschland von derzeit rund 12%.

Soziale Verantwortung

__ Starke Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen in erheblichem Maße zu unserem wirtschaftlichen Erfolg bei. Ihre starke Identifikation mit SAF-HOLLAND spiegelt sich in der ungewöhnlich langen durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von 13,4 Jahren auf Konzernebene wider. In unseren Kerngesellschaften in Deutschland und den USA liegt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit mit 14 bzw. 16 Jahren sogar noch etwas höher. Auch im Geschäftsjahr 2015 hatten wir wieder zahlreiche Firmenjubiläen von Mitarbeitern, die dem Unternehmen mehr als 30 Jahre angehören. Wir werten dies als Beleg für unsere hohe Attraktivität als Arbeitgeber und die starke Identifikation unserer Mitarbeiter mit dem Unternehmen.

Die Wertschätzung unserer Mitarbeiter steht im Mittelpunkt unserer Unternehmenskultur. So fördert SAF-HOLLAND das Engagement seiner Mitarbeiter in vielfältiger Weise, unterstützt lebenslanges Lernen und kontinuierliche Weiterentwicklung, bietet ein attraktives Arbeitsumfeld und gewährleistet höchste Standards der Arbeitssicherheit. Als global agierendes Unternehmen legen wir dabei auch großen Wert auf die Zusammenarbeit von Menschen unterschiedlicher Kulturen.

__ Mehrjährige Standort- und Beschäftigungssicherung

Für die Werke in Bessenbach bestehen seit 2013 eine bis Jahresende 2018 geltende Standort-sicherung sowie eine Beschäftigungssicherung, die bis Ende 2017 läuft. Bei signifikanten Veränderungen der Marktverhältnisse kann die 842 Mitarbeiter betreffende Beschäftigungssicherung entsprechend angepasst werden.

__ Vielfältige Initiativen zur beruflichen Weiterbildung

Als produzierendes Unternehmen legt SAF-HOLLAND traditionell den Schwerpunkt auf technische Berufe, insbesondere auf die Bereiche Ingenieurwesen und Maschinenbau. Neben einer Vielzahl an Ausbildungsberufen bietet SAF-HOLLAND seinen Mitarbeitern zudem ein breites Spektrum an Qualifizierungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Darüber hinaus bieten wir Jugendlichen die Möglichkeit dualer Ausbildungsstudiengänge.

Der nordamerikanische Standort Holland wurde Ende des Jahres 2014 in eine Bildungsinitiative des US-Bundesstaats Michigan aufgenommen. Im Rahmen dieser Förderung absolvierten insgesamt 46 Produktionsmitarbeiter während des ersten Quartals 2015 direkt im Werk eine berufliche Schulung für qualifizierte Facharbeiter. Vermittelt wurden insbesondere Kenntnisse und Fähigkeiten in den Feldern Industriemechanik sowie im Bereich der CNC-gesteuerten Fertigung.

Im Rahmen der Führungskräfteentwicklung stand im Berichtsjahr weiterhin die Vermittlung von Kenntnissen zur Mitarbeiterführung und Motivationssteigerung im Fokus. Schwerpunkte des Programms waren Fortbildungen zur Intensivierung unserer Lean-Management- und Wertanalytiker-Aktivitäten, Produktschulungen sowie Lernangebote in den Bereichen Engineering und Vertrieb.

__ Angebot zur Berufsorientierung für Flüchtlinge

Die hohe Anzahl von Flüchtlingen aus Krisenregionen stellt die Gesellschaft, insbesondere in Europa, vor große Herausforderungen. Für die Wirtschaft bietet die Zuwanderung die Chance, neue Arbeitskräfte für die Zukunft zu gewinnen. Menschen mit bereits guter schulischer und beruflicher Qualifikation könnten zeitnah in den Unternehmen eingesetzt werden. Wir wollen Menschen, die diese Qualifikationen noch nicht mitbringen oder sich beruflich zunächst orientieren möchten, eine entsprechende Chance bieten. Wir haben daher beschlossen, im Rahmen der „Perspektive für Flüchtlinge (PerF)“, einer Initiative der Gesellschaft zur beruflichen Förderung (GbF) Aschaffenburg, Praktika am deutschen Standort Bessenbach anzubieten. Wir möchten damit als Unternehmen unserer gesellschaftlichen Verantwortung nachkommen und mit einem konkreten Beitrag einigen Neubürgern dabei helfen, eine neue berufliche Heimat zu finden. Dies stellt aus unserer Sicht einen ganz wesentlichen Schritt zur erfolgreichen Integration in die Gesellschaft dar. Das erste, auf sechs Wochen ausgelegte Praktikumsprogramm in der Produktion soll im Frühjahr 2016 starten.

__ Neues Konzept für das Ideenmanagement eingeführt

Im Februar des Berichtsjahres startete SAF-HOLLAND an den deutschen Standorten des Konzerns die Einführung des neuen Ideenmanagements „My Idea“. Das aus dem betrieblichen Vorschlagswesen weiterentwickelte Programm konzentriert sich im Wesentlichen auf die Themen Arbeitssicherheit, Kostenreduzierung und Qualität. Das Ziel sind die stärkere Einbindung des Praxiswissens der Mitarbeiter und das Ausschöpfen entsprechender Potenziale in diesen Bereichen.

Das Programm hatte großen Erfolg. So erhöhte sich die Gesamtzahl der eingereichten Verbesserungsvorschläge von 20 im vergangenen Jahr auf 281 im Berichtsjahr. Aus der Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen konnte das Unternehmen Kosteneinsparungen von rund 80 TEUR realisieren. 2016 soll das Programm in den USA und in China starten.

SAF-HOLLAND PERSONALKENNZAHLEN 2015

Kennzahlen zu den Standorten in Deutschland, den USA und China

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter)	2.653
Fluktuationsquote	9,74%
Durchschnittliche Krankheitstage je Mitarbeiter pro Jahr	8,39
Mitarbeiter mit Kollektivvereinbarungen	1.852
Anteil der Teilzeitarbeiter	1,5%
Mitarbeiter mit Schwerbehinderung	59
Beschäftigte in Managementpositionen	182
davon Frauen	25
davon Einheimische	172
Arbeitsbedingte Todesfälle	0
Mitarbeiterinnen in Mutterschutz ¹⁾	2

Kennzahlen zu den Standorten in Deutschland

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter)	1.022
Ausbildungsquote	4,5%
Praktikanten und Diplomanden	5
Gesamte eingereichte Verbesserungsvorschläge	281
Bereits erfolgreich umgesetzte Verbesserungsvorschläge	118
Abgelehnte Verbesserungsvorschläge	71

¹⁾ Diese Kennzahl enthält nicht die in Mutterschutz befindlichen Mitarbeiterinnen in den USA.

Verantwortung für die Umwelt**__ Klimaschutz durch Gewichtseinsparung**

Mit unserem Produktportfolio leisten wir einen direkten Beitrag zum Klimaschutz und zur Ressourcenschonung. Die stetige Gewichtsverringerung unserer Produkte und Komponenten dient nicht nur dem wirtschaftlicheren Einsatz bei unseren Kunden, sondern trägt auch dazu bei, den Kraftstoffverbrauch und damit die Emission von CO₂ und Schadstoffen zu reduzieren. Ebenfalls auf den Aspekt der Nachhaltigkeit ausgerichtet sind unsere Anstrengungen, die Lebensdauer unserer Produkte zu erhöhen und sie an die jeweiligen höchsten Sicherheitsstandards anzupassen. Weiter gehende Informationen zu unseren innovativen Neuentwicklungen rund um das Thema Leichtbaukonzepte finden sich im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ ab Seite 68.

__ Ressourcenschonung in der Herstellung

Bei den Produktionsprozessen arbeiten wir kontinuierlich an der Senkung von Energie- und Materialverbrauch. Zudem sind wir bemüht, produktionsbedingte Lärm-, Staub- und Abgasemissionen zu minimieren. Unser Ziel ist es, den „ökologischen Fußabdruck“ unserer Aktivitäten so gering wie möglich zu halten. So verfügt der Großteil unserer Werke, insbesondere in Nordamerika, über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

Nachhaltigkeit beginnt bereits beim Produktdesign. Dazu erstellen wir Ökobilanzen, die die Umwelteinwirkungen unserer Produkte und Systeme systematisch erfassen und analysieren. Wir setzen wo möglich weitgehend auf die Verwendung von Materialien, die recycelbar sind und nach der Nutzungsphase in den Produktionskreislauf zurückkehren können.

__ Gesetzliche Vorgaben hinsichtlich Energieaudits übererfüllt

Im Zuge der Umsetzung der EU-Energieeffizienzrichtlinie in nationales Recht sind alle Unternehmen in Deutschland seit Ende 2015 verpflichtet, sogenannte Energieaudits vornehmen zu lassen (DIN EN 16247-1). Ziel der systematischen Untersuchung des Energieeinsatzes von Unternehmen sind die Verbesserung der Energieeffizienz und Verringerung des Energieverbrauchs. SAF-HOLLAND kommt dieser Verpflichtung durch die Zertifizierung nach dem weltweit gültigen ISO 50001 Standard nach, der über die Anforderungen der europäischen Richtlinie hinausgeht.

__ Aufbau eines konzerninternen Umwelt-Reportingsystems

Mit Blick auf die Erfüllung der Vorgaben der EU-Richtlinie zur Offenlegung nicht finanzieller Informationen baut SAF-HOLLAND derzeit ein umfassendes Reportingsystem für den Umweltbereich auf. Ziel ist es, im nächsten Berichtsjahr Informationen zu ökologischen Themen, wie beispielsweise Emissionen, Ressourcenverbrauch und Abfallmengen, bereitzustellen. SAF-HOLLAND plant den Aufbau des Reportingsystems im Laufe des Geschäftsjahres 2016 abzuschließen.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

__ Risikomanagementsystem

SAF-HOLLAND verfügt über ein umfassendes und vom Management Board konzernweit implementiertes Risikomanagementsystem. Es ist darauf ausgerichtet, durch die kontinuierliche Beobachtung von relevanten Märkten und Regionen, Kunden und Lieferanten sowie internen Prozessen potenzielle Risiken frühzeitig und strukturiert zu erfassen, offenzulegen und zu kommunizieren. Alle als wesentlich erkannten Risiken, bei denen eine hinreichende Eintrittswahrscheinlichkeit besteht, werden über klar definierte Berichtslinien engmaschig kontrolliert, dokumentiert und bewertet, um zielführend gegensteuern zu können. Ein hinsichtlich seiner Effizienz und Angemessenheit stetig fortentwickeltes und jederzeit konzernweit verfügbares Risikomanagement-Handbuch, das die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und den Einsatz von Finanzinstrumenten zur finanzwirtschaftlichen Risikosteuerung definiert, sowie ergänzende Konzernrichtlinien stellen eine konzerneinheitliche Vorgehensweise sicher.

Die Bewertung der Risiken erfolgt nach diversen Messgrößen, unter anderem nach Parametern zu ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und zum jeweiligen Schadenspotenzial. Für jedes Risiko werden Kontrollinstrumente und sofern möglich Gegenmaßnahmen festgeschrieben. Einzelrisiken werden in Risikofelder zusammengefasst, für die jeweils eine Risikopolitik definiert ist.

Das Risikomanagement beschränkt sich ausschließlich auf die Erkennung von Risiken und nicht auf die Erfassung von Chancen.

__ Risikomanagement im Rechnungswesen

Im Bereich Group Accounting sind zentral alle wesentlichen Kernaufgaben des Konzernrechnungswesens angesiedelt, darunter auch die Konsolidierung der Finanzdaten sowie die Erstellung von Quartals- und Jahresabschlüssen. Die in den einzelnen Geschäftsbereichen und Regionen erhobenen Finanzkennzahlen werden zum Zweck der Konsolidierung an diesen Bereich gemeldet. Dabei sind verbindliche Anweisungen, einheitliche Vorgaben und festgelegte Prozesse einzuhalten.

Zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Konformität der Rechnungslegung mit den regulatorischen Anforderungen dient ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem. Es umfasst prozessintegrierte und auch prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen. Diese finden sowohl systematisch als auch stichprobenartig statt. So überprüft beispielsweise der Bereich Group Accounting prozessintegriert regelmäßig die Anwendung der konzernweiten Richtlinien zur Bilanzierung. Die der Konzernrechnungslegung zugelieferten Datensätze werden darüber hinaus datentechnischen Validierungen unterzogen.

Die Interne Revision überprüft prozessunabhängig sowohl die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als auch die Einhaltung von dessen Vorgaben, Regelungen und Anweisungen. Die Rechnungslegung der Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften ist in diese Kontrollen einbezogen. Die Interne Revision leitet ihre Prüfungsberichte an die jeweilige Bereichsleitung, das Management Board und an den Abschlussprüfer weiter und berichtet direkt an das Board of Directors. Das Board of Directors erhält halbjährlich einen Bericht über die Ergebnisse der unabhängigen internen Revision. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses stellt die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer dar.

Beurteilung der Risikosituation

Für die Bewertung der Risiken werden die Kriterien „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“ herangezogen. Über die Einschätzung der Risiken nach den oben genannten Kriterien unterteilen wir die Risiken gemäß der unten aufgezeigten Grafik in „geringe“, „mittlere“ und „hohe“ Risiken. Das Risikoausmaß ist quantifiziert vor etwaigen Maßnahmen zur Risikobegrenzung auf der Ebene des bereinigten Gewinns vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT).

RISIKOKLASSEN

	Risikoausmaß in TEUR		Eintrittswahrscheinlichkeit				
	< 1.500	1.501–3.000	< 10%	10–30%	30–70%	70–90%	> 90%
	gering	mittel					

Risikofelder	Einzelrisiken	Einzelrisiko 2015 gegenüber Vj.	Gesamtrisiko 2015 gegenüber Vj.
Finanzrisiken	Forderungsausfallrisiken	unverändert	höher
	Währungsrisiken	höher	
	Zinsrisiken	unverändert	
	Finanzierungsrisiken	geringer	
	Impairmentrisiken	unverändert	
	Investitionsrisiken	unverändert	
Personalrisiken	Risiken des Wissensverlusts	unverändert	unverändert
	Streikrisiken	unverändert	
Rechts- und regulatorische Risiken	Haftungsrisiken	geringer	geringer
	Marken- und Patentschutz-Risiken	geringer	
	Umweltrisiken	unverändert	
	Handelsrisiken	höher	
Operative Risiken	Beschaffungsrisiken	unverändert	unverändert
Strategische Risiken	Verlust eines Kunden	geringer	geringer
	Wettbewerbsrisiken	geringer	
	Geschäftsrisiken in bestimmten Regionen	geringer	
Technologierisiken	Vermarktungsrisiken	unverändert	unverändert
	Risiken durch technologischen Fortschritt	unverändert	
	Risiken aus dem Verlust von Kooperationen	unverändert	
IT-Risiken	Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität	geringer	geringer
Sonstige Risiken	Compliance-Risiken	unverändert	geringer
	Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen	geringer	

Die vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken sind überschaubar und es ist ausreichend Vorsorge getroffen in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen. Aus heutiger Sicht bestehen weiterhin keine Risiken, die den Fortbestand von SAF-HOLLAND gefährden. Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Risikoprofil des Unternehmens weiter verbessert, wozu die unverändert solide Eigenkapitalausstattung und die optimierte Liquiditätslage beigetragen haben.

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 von BBB- auf BBB mit stabilem Ausblick angehoben.

Diese Einschätzung wurde von der Ratingagentur in den Folgejahren, zuletzt am 7. April 2015, bestätigt.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Die im Folgenden erläuterten Risiken sind im Allgemeinen für alle Geschäftsbereiche relevant. Sie werden entsprechend engmaschig erfasst, kontrolliert und bewertet. Sowohl auf Konzern-ebene als auch in den Ländergesellschaften wird in gegenseitiger Abstimmung Vorsorge getroffen.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Geschäftsverlauf von SAF-HOLLAND wird ganz allgemein durch konjunkturelle Entwicklungen und insbesondere durch die damit einhergehenden Tendenzen beim Transportaufkommen und der damit verbundenen Investitionsneigung in der Logistik für Gütertransporte beeinflusst.

Wir erwarten nicht, dass die aktuelle Nachfrageabschwächung in zahlreichen Schwellenländern, ausgelöst bzw. verstärkt durch den Verfall der Ölpreise, nachhaltig negative Auswirkungen auf den Transportsektor und damit unser Geschäft haben wird. Zum einen glauben wir, dass die grundsätzlichen Voraussetzungen für hohes strukturelles Wachstum im Transportsektor in diesen Ländern weiterhin intakt sind, unabhängig von möglichen kurzfristigen Schwankungen. Zum anderen betrug der Umsatzanteil unserer beiden Kernmärkte, Nordamerika und Europa, im Geschäftsjahr 2015 fast 90%, wodurch eine mögliche Abschwächung in den Schwellenländern einen eher geringen Effekt auf Konzernebene hätte.

Darüber hinaus sind die Investitionszyklen im Truck- und Trailerbereich in der Regel nicht deckungsgleich, da die zur Verfügung stehenden Investitionsmittel der Flottenbetreiber begrenzt sind. Investitionen in neue Lkw hängen zudem zeitlich oftmals an der Einführung neuer Emissionsbestimmungen, die Neufahrzeuge zumeist verteuern. Das Gleiche gilt für die jeweiligen Marktsegmente und Regionen. Durch die breite geografische Aufstellung unserer Geschäftsbereiche und unsere produktseitige Diversifikation über die jeweiligen Segmente hinweg sind wir in der Lage, konjunkturelle Schwankungen besser zu kompensieren.

Den Risiken aus Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft begegnen wir zudem mit unserer kontinuierlich ausgebauten Präsenz im Ersatzteilgeschäft, das nicht nur wesentlich weniger konjunkturell anfällig, sondern auch weitgehend von Großkunden unabhängig ist. Damit kommt diesem Geschäft eine stabilisierende Größe innerhalb des Konzerns zu und verbessert so dessen Risikoposition. Zu unserer starken Aufstellung im Aftermarketgeschäft trägt unser dichtes Service-Netzwerk und die damit sichergestellte weltweite Ersatzteil- und Serviceverfügbarkeit bei.

Mehr Unabhängigkeit von Nachfrageentwicklungen bei Trucks und Trailern erreichen wir zusätzlich über unsere verstärkten Aktivitäten im Nischenmarkt Busse. Hier werden – vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern wie in China und im ASEAN-Markt – die Markttendenzen vom Ausbau volkswirtschaftlicher Infrastrukturen und dem Trend zu mehr Komfort bestimmt.

In einzelnen Ländern können auch politische Veränderungen die Geschäftsentwicklung beeinflussen. Dem wirken wir entgegen, indem wir politische Risiken vor und nach unserem Markteintritt intensiv beobachten und analysieren.

Finanzrisiken

__ Forderungsausfallrisiken

Den Risiken, dass Kundenforderungen nicht beglichen werden, begegnen wir unter anderem mit präventiv durchgeführten Bonitätsprüfungen und mit einem entsprechenden Forderungsmanagement. Hierzu gehört auch der Einsatz von Forderungsverkäufen (Factoring) im Rahmen des Liquiditätsmanagements. Weltweit werden wesentliche Teile der Kundenforderungen über eine Warenkreditversicherung abgesichert. Darüber hinaus arbeiten wir mit sogenannten Hauslimits. Die Forderungsausfallrisiken schätzen wir als gering ein.

__ Währungsrisiken

Infolge seiner globalen Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und aus dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften agieren überwiegend in ihrer jeweiligen Landeswährung. Daraus ergeben sich auf Konzernebene im Hinblick auf einzelne Transaktionen grundsätzlich nur geringe Risiken aus der Fremdwährungsbewertung. Die Umsatzrealisierung einerseits und die Kosten andererseits sind in den meisten Währungsräumen des Konzerns in hohem Maße deckungsgleich. Damit lassen sich Transaktionsrisiken wesentlich eingrenzen. Mit Bezug auf die Entwicklung des Konzernumsatzes bestehen Risiken aus der Umrechnung der jeweiligen Landeswährungen in die Konzernberichtswährung Euro. Abhängig von der Kursentwicklung der relevanten Landeswährungen sind demnach Schwankungsrisiken beispielsweise mit Blick auf abgegebene Prognosen nicht auszuschließen. Diesen Risiken steht vom Grundsatz her ein entsprechendes Chancenpotenzial gegenüber. Werden Währungsrisiken über Finanzinstrumente abgesichert, beziehen sich die Finanzinstrumente ausschließlich auf das abzusichernde Risiko des Grundgeschäfts. Ein Nettoeffekt auf die Ergebnis- und Vermögenslage wird so weitgehend ausgeschlossen.

__ Zinsrisiken

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsänderungsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Derzeit bestehen eher geringe Risiken für den Konzern, da der Umfang der variablen Zinsen aus Finanzierung relativ niedrig ist. Der Hauptanteil der Fremdfinanzierung ist über die festverzinsliche Unternehmensanleihe sowie über die ebenfalls festverzinslichen Wandelschuldverschreibungen und Teile des Schuldscheindarlehens gegeben.

__ Finanzierungsrisiken

Dem Risiko nicht ausreichender Liquidität begegnen wir allgemein mit unserer traditionell ebenso konservativen wie vorausschauenden konzernweiten Strategie zur Liquiditätssicherung. Durch Diversifikation der Finanzierungsquellen und Strukturierung der Fälligkeiten werden Risikokonzentrationen im Liquiditätsbereich wirkungsvoll vermieden. Die jeweils aktuelle Liquiditätssituation wird konzernweit täglich überwacht. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung. Die Liquiditätsrisiken werden entsprechend als nicht wesentlich eingestuft.

Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet dieser Lagebericht auf den Seiten 85ff.

__ Impairmentrisiken

Impairmentrisiken können durch außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf auf Vermögensgegenstände entstehen. Diesen Risiken begegnen wir mit stringenter mittelfristiger Budgetplanung und monatlichem Reporting sowohl hinsichtlich der tatsächlichen Entwicklung als auch auf Basis einer rollierenden Planung. Derartige Risiken waren im Berichtszeitraum nicht erhöht.

__ Investitionsrisiken

Investitionen werden, angepasst an ihre jeweilige Größenordnung, in mehrstufigen Prozessen geprüft, bewertet und entschieden. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass sie der Unternehmensstrategie gerecht werden, insbesondere auch im Hinblick auf die damit verbundenen Renditeanforderungen sowie auf relevante Sicherheitsvorgaben. Zu den Investitionsrisiken zählen auch Risiken aus behördlicher Zulassung, das Bauherrenrisiko und das Auslastungsrisiko. Das Investitionsrisiko wird von uns als gering eingeschätzt.

Die mit den baulichen Aktivitäten im Werk Keilberg an unserem Standort Bessenbach verbundenen Bauherrenrisiken haben wir über eine Bauherrenversicherung abgedeckt. Durch die Verlagerung des Werkes Würth in die bestehenden Werke Keilberg und Frauengrund in Bessenbach entsteht kein Auslastungsrisiko, da ausschließlich bestehende Kapazitäten verlagert und nicht signifikant verändert werden.

Personalrisiken

Im Personalbereich bestehen Risiken vorrangig durch den Verlust von Führungskräften und Wissensträgern in Schlüsselpositionen. Dem beugen wir mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Relevant können Risiken durch Arbeitsniederlegungen werden. Hier setzen wir auf einen vertrauensvollen und respektvollen Umgang mit unseren Betriebsräten und den Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die Arbeitsplätze sichern helfen und zugleich die Wettbewerbssituation von SAF-HOLLAND verbessern. In Nordamerika gelten mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften ähnliche Vereinbarungen. Weltweit sind rund 40% unserer Mitarbeiter gewerkschaftlich organisiert.

Rechts- und regulatorische Risiken

__ Haftungsrisiken

Rechtsstreitigkeiten sowie Steuerangelegenheiten werfen in der Regel komplexe Fragen auf. Sie sind zudem mit Unwägbarkeiten verbunden, die sich aus den jeweiligen individuellen Sachverhalten gegenüber Geschäftspartnern oder Behörden ergeben. Rechtsstreitigkeiten und Verwaltungsverfahren werden daher von uns auf Einzelfallbasis geprüft. Wir bewerten die möglichen Ergebnisse mit internen Experten und wo nötig in Rücksprache mit externen Rechts- und Steuerfachleuten. Außerdem führen wir Drittvergleiche durch. Soweit aus einer Verpflichtung mit hinreichender Wahrscheinlichkeit Mittelabflüsse in quantifizierbarer Form zu erwarten sind, passivieren wir deren Barwert.

Prozessrisiken können sich im Wesentlichen aus Rechtsstreitigkeiten ergeben, die zuletzt auch finanzielle Verpflichtungen nach sich ziehen könnten. Derzeit sind für SAF-HOLLAND zwei derartige Sachverhalte relevant. Im Rahmen des seit 2003 laufenden Insolvenzverfahrens bei einem ehemaligen Kunden von SAF-HOLLAND hat die Insolvenzverwaltung bereits vom Kunden an SAF-HOLLAND geleistete Zahlungen zurückgefordert. Im Berichtsjahr wurde SAF-HOLLAND gerichtlich zur Rückzahlung des entsprechenden Betrags verpflichtet. SAF-HOLLAND prüft derzeit die Möglichkeit der Revision. Darüber hinaus hat ein Kunde aufgrund angeblich defekter Ausrüstung gerichtliche Ansprüche gegen eine Konzerngesellschaft erhoben. Im Vorjahr noch bestehende Risiken bezüglich Honorarforderungen eines Beratungsunternehmens aus 2009 wurden hingegen inzwischen gerichtlich entschieden und bezahlt.

Steuerrisiken können sich aus Betriebsprüfungen zurückliegender Jahre ergeben, falls die Finanzverwaltungen steuerliche Sachverhalte anders beurteilen als durch SAF-HOLLAND geschehen. Wir schätzen solche Risiken als gering ein. Darüber hinaus können sich bei Veränderungen der jeweiligen nationalen Vorschriften Steuerrisiken aus der Berechnung und Anwendung interner Verrechnungspreise und deren Anerkennung ergeben. SAF-HOLLAND

hat diesbezüglich ein engmaschiges Kontrollsystem etabliert. Derartige Risiken werden auch deshalb als nicht wesentlich eingestuft, da wir Maßnahmen eingeleitet haben, um diese Risiken wirksam zu begrenzen.

Zinsvortragsnutzungsrisiken sind Risiken, die sich ergeben, falls Zinsvorträge nicht in Gänze in Folgejahren steuerlich genutzt werden können. Aus Sicht von SAF-HOLLAND ist dieses Risiko als gering einzustufen, da die im Konzern vorhandenen Zinsvorträge zeitlich unbefristet zur Verfügung stehen.

Ähnlich ist das Risiko zu bewerten, dass Verlustvorträge aufgrund einer Nutzungsbefristung nicht gänzlich steuerlich nutzbar sind. Dieses Risiko ist aus unserer Sicht ebenfalls als nicht materiell einzuschätzen.

Risiken, die sich aus Betriebsunterbrechungen oder Produktionsausfällen ergeben können, sind ausreichend versichert. Zudem existieren Ausfallpläne hinsichtlich der Beschaffung, um unsere Lieferfähigkeit auch bei Zulieferproblemen aufrechterhalten zu können. Zusätzlich achtet SAF-HOLLAND darauf, dass die Komplexität der Produktionsprozesse in einer ausgewogenen Relation zu den jeweiligen Anforderungen steht. Diesem Ziel dienen auch mögliche Reduzierungen der Fertigungstiefe.

Qualitätsrisiken sind vom Grundsatz her nicht auszuschließen. Um solche Qualitätsrisiken so weit wie möglich einzugrenzen, fertigt SAF-HOLLAND konzernweit nach hohen Qualitätsstandards und minimiert damit effektiv potenzielle Risiken aufgrund von Produktmängeln. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Produktentwicklung und setzt sich über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg konsequent fort. Die Wirksamkeit einer solchen Integration von Qualitäts- und Systemdenken wird mit einem Prozessmanagementsystem nachgewiesen. Sie wird zusätzlich bestätigt durch die Zertifizierung der US-amerikanischen und europäischen Standorte der Business Units Trailer Systems und Aftermarket nach der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001:2008. Die Systemleistungsfähigkeit der Schweißtechnik im deutschen Werk in Bessenbach ist außerdem durch die Zertifizierung nach ISO 3834-2 nachgewiesen. Die Werke in China und Brasilien erfüllen neben der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001:2008 zusätzlich die besonderen Anforderungen der Automobilindustrie nach ISO/TS-16949. Dieser hohe Standard wird darüber hinaus auch von allen Werken der Business Unit Powered Vehicle Systems erfüllt.

___ Marken- und Patentschutzrisiken

Angesichts der Wettbewerbsstärke unserer Produkte und Lösungen kann der Missbrauch von Marken- und Patentrechten der SAF-HOLLAND zu wirtschaftlichen Schäden führen. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten und intensiven weltweiten Beobachtung relevanter Patentanmeldungen und Marktentwicklungen, insbesondere auch im Ersatzteilsegment. Generell verfolgen wir die Politik, mit unseren Zulieferern Wettbewerbsausschluss- bzw. Exklusivitätsvereinbarungen zu treffen. Hierzu gehört unter anderem, dass deren Zulieferteile mit unserer Marke zu kennzeichnen sind. Marken- und Patentschutzrisiken sind vor diesem Hintergrund als nicht materiell einzuschätzen.

___ Umweltrisiken

Bei allen Aktivitäten von SAF-HOLLAND wird auf die Einhaltung der einschlägigen Umweltschutzbestimmungen geachtet. In vielen Fällen gehen wir über diese Regularien hinaus. Zur Sicherstellung der Anforderungen setzen wir auf permanentes Monitoring, das die stetige Fortentwicklung der jeweiligen Bestimmungen und die damit wachsenden Anforderungen der relevanten Standards erkennt und wenn nötig dessen Implementierung veranlasst und überwacht. Unsere international anerkannten Zertifizierungen insbesondere hinsichtlich Produktqualität und Systemleistungsfähigkeit tragen ebenfalls wesentlich zu umweltschonender Produktion bei. Der Großteil unserer Werke, insbesondere in Nordamerika, verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

__ Handelsrisiken

Handelsrisiken können entstehen durch die Verschärfung von Restriktionen insbesondere im internationalen Handel. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten intensiven Beobachtung der internationalen politischen Entwicklung.

Operative Risiken

__ Beschaffungsrisiken

Beschaffungsrisiken und damit die Gefahr eingeschränkter Produktions- und Lieferfähigkeit können sich aus Lieferengpässen oder wesentlichen Verteuerungen bei Material und Komponenten ergeben. Hinsichtlich der Preisrisiken ist vor allem die Entwicklung der Rohstoffmärkte, bezüglich der Bezugsrisiken im Wesentlichen die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten von Bedeutung. Zur Einschränkung dieser Risikopotenziale setzt SAF-HOLLAND in relevanten Feldern auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahresrahmenverträge mit festgelegten Mengen und Preisen. Ein Teil unserer Kundenverträge ist an die Preisentwicklung zum Beispiel von Stahlschrott gekoppelt oder es bestehen entsprechende Verhandlungsklauseln mit der Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise – in der Regel mit zeitlichem Versatz – auszugleichen.

Strategische Risiken

__ Verlust eines Kunden, Wettbewerbsrisiko

Zu den wesentlichen branchenspezifischen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Umsatzaufteilung nach Kunden weitgehend der Aufteilung des Marktes innerhalb der Kundenstruktur. Weltweit wird im Truckgeschäft nahezu die Hälfte des OEM-Geschäfts von zehn Großkunden bestimmt. Der Trailerbereich ist dagegen von einer weitgehend polypolistischen Marktstruktur geprägt mit mehreren hundert Kunden sowohl in Nordamerika als auch in Europa.

Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die allerdings in Bezug auf ihre Nischen bzw. in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Insbesondere bei diesem heterogenen Kundenkreis hat SAF-HOLLAND in den letzten Jahren durch die Entwicklung neuer und spezifischer Applikationen seine Präsenz und Marktführerschaft verstärkt. Die fortgesetzte Internationalisierung und Positionierung als weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie verbessert das Risikoprofil zusätzlich.

Das Risiko aus der bei einigen wenigen deutschen Aufliegerproduzenten in Richtung eigener Achsenherstellung ausgeweiteten Fertigungstiefe erachten wir als überschaubar und eingrenzbar. Zumal sich dies ganz überwiegend auf den Standardachsenanteil bezieht und stückzahlenbedingt nur für zwei bis drei Hersteller darstellbar ist. Hier ist zu berücksichtigen, dass der SAF-HOLLAND Kundenkreis auf Seiten der Trailerhersteller allein in Europa mehr als 350 Unternehmen umfasst.

Demgegenüber ist in den USA und Brasilien ein gegenläufiger Trend zu verzeichnen. Hier gehen die ersten Trailerhersteller zum Einkauf gesamter Achssysteme über. In Brasilien hat ein Trailerhersteller damit begonnen, die bisher hauseigene Achsproduktion auf SAF-HOLLAND zu übertragen.

Wir treten hier proaktiv auf, indem wir unseren Technologievorsprung mit Innovationen ausbauen und die Markteintrittsbarrieren weiter erhöhen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Business Unit Trailer Systems sind auf Trailerkomponenten wie Achs- und Federungssysteme konzentriert und stützen sich dabei auf technisches Spezialwissen, das kontinuierlich weiter ausgebaut wird. Die relativ hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen von SAF-HOLLAND, die sich auf eine hohe Anzahl produzierter Achs- und Federungssysteme verteilen lassen, bedingen eine technologisch führende Position, zum Beispiel wenn es um

Gewichtsreduzierung oder die Einführung neuer Materialien und Komponenten geht. Dies ist von Trailerherstellern mit eigener Achsproduktion in begrenzten Stückzahlen dauerhaft schwer darstellbar. Zudem erschließen wir uns weiterhin erfolgreich mittelständische Kunden, bauen das wachsende Segment der Sonderfahrzeuge aus und verstärken unser Engagement auf zusätzlichen Märkten außerhalb Westeuropas.

Wir erweitern und diversifizieren darüber hinaus unser Produktspektrum fortlaufend und in Anpassung an die wechselnden und steigenden Anforderungen der Flottenbetreiber. Gerade hier stellen unser hohes Qualitätsniveau, die umfangreichen Garantieausstattungen unserer Produkte und nicht zuletzt das dichte Aftermarket-Netzwerk entscheidende Wettbewerbsfaktoren dar. Auf diese Weise können wir potenziellen Absatzrisiken wirksam entgegentreten.

Auf der Kostenseite eröffnen die hohen Produktionsvolumina von SAF-HOLLAND nachhaltige Vorteile, die wir sowohl beim Einkauf als auch im Hinblick auf Skaleneffekte ausschöpfen.

__ Geschäftsrisiken in bestimmten Regionen

Auf bestimmte Einzelregionen bezogene Risiken, die über die in diesem Überblick bereits angeführten Risikofaktoren hinausgehen, waren im Berichtsjahr nicht absehbar oder werden als nicht maßgeblich eingestuft.

Technologierisiken

__ Vermarktungsrisiken

Vermarktungsrisiken stellen eine permanente Herausforderung dar, der wir mit entsprechenden Maßnahmen begegnen. Hierzu zählt insbesondere die kontinuierliche Beobachtung des Wettbewerbs und dessen Produktangebots.

Des Weiteren liegt ein Schwerpunkt unserer Marktbeobachtungen auf dem permanenten Austausch mit unseren Kunden, um Veränderungen im Nachfrageverhalten frühzeitig zu erkennen und daraus neue bedarfsgerechte Lösungen entwickeln zu können. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse fördern zutreffende Beurteilungen und ermöglichen es auch, technologische und konzeptionelle Fehlentwicklungen, die am Bedarf des Marktes vorbeigehen, zu vermeiden. Alle wesentlichen Strategien von SAF-HOLLAND sind mit Maßnahmenplänen unterlegt.

Garantiezusagen gegenüber unseren Kunden werden im Vorfeld abgesichert. Die Vorkehrungen umfassen unter anderem intensive Testreihen und Lieferantenzusagen. Austauschaktionen oder Rückrufe stellen Ausnahmefälle dar. Betroffene Lieferanten werden dabei auch in Bezug auf die Übernahme von Kosten eingebunden.

Im Markt für Lkw können sich gesetzliche Vorgaben auf das Nachfrageverhalten auswirken. Beispielsweise ziehen Kunden vor dem Inkrafttreten verschärfter Emissionsregelungen Fahrzeugkäufe oftmals zeitlich vor, um die Mehrkosten abgasarmer Motoren zu vermeiden. Dies kann dann im Folgejahr zu einem entsprechenden Absatzrückgang führen. Um auf solche Schwankungen zeitnah reagieren zu können, verfolgen wir die regulatorischen Entwicklungen in unseren Ländermärkten sehr genau. Darüber hinaus bringen wir uns aktiv in Gruppen und Organisationen ein, die sich mit der Fortentwicklung von Normen, Richtwerten und sonstigen Regularien befassen. Zudem werden die Prognosen und Ist-Zahlen der Fahrzeugzulassung und -produktion regelmäßig ausgewertet. Risiken, die sich aufgrund gesetzlicher Regelungen wie der Produkthaftung ergeben, sind grundsätzlich versichert.

__ Risiken durch technischen Fortschritt

Theoretisch ist denkbar, dass wir den allgemeinen technischen Fortschritt nicht in ausreichendem Maße erkennen. Daraus entstehenden Risiken begegnen wir mit einem umfassenden Monitoring durch eine kleine Gruppe von Ingenieuren im Bereich der fortschrittlichen Verfahrenstechnik. Mit unserem jährlichen Forschungs- und Entwicklungsbericht erfassen und dokumentieren wir den technologischen Fortschritt in unserer Branche. Damit erkennen wir frühzeitig

Fortentwicklungen, die unser Produktspektrum sowie die genutzten Materialien und Herstellungsverfahren betreffen.

__ Risiken aus dem Verlust von Kooperationen

Grundsätzlich kann die Beendigung einer Kooperation mit einem Geschäftspartner zum Verlust von Expertenwissen und damit Bezugs- oder Absatzmöglichkeiten führen. Dem begegnen wir mit der Beobachtung der Entwicklungen sowohl auf den Bezugs- als auch auf den Absatzmärkten. Darüber hinaus streben wir grundsätzlich nur Kooperationen auf der Grundlage vertraglich geregelter strategischer Allianzen an.

IT-Risiken

__ Risiken durch Systemausfall und Cyberkriminalität

Informationstechnische Risiken können sich aus dem Ausfall von IT-Systemen ergeben. Derartige Ausfälle können aus internen Hard- und/oder Softwareausfällen bzw. -fehlern, aber auch aufgrund von Cyberkriminalität entstehen.

Wir minimieren derartige Risiken, indem wir bedarfsgerechte, leistungsfähige und den industriellen Standards genügende Strukturen vorhalten. Unser umfassendes und jederzeit auf dem neuesten Stand gehaltenes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Produktionsstillstands aufgrund von IT-Ausfällen wird damit deutlich reduziert. Umfassende IT-Vorhaben von hoher Priorität sichern wir zusätzlich ab, beispielsweise durch effizientes, transparentes Projektmanagement, die Einbeziehung des Top-Managements sowie den Einsatz erfahrener externer Berater.

Sonstige Risiken

__ Compliance-Risiken

Risiken, die aus der Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften resultieren, begegnen wir mit dem konzernweit verabschiedeten Verhaltenskodex (Code of Conduct), den wir kontinuierlich auf Aktualität überprüfen und bei Bedarf fortschreiben, und dem Einsatz der internen Revision. SAF-HOLLAND orientiert sich dabei an den allgemeinen ethisch-moralischen Grundsätzen.

__ Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen

Risiken, die aus der individuellen Beziehung zu einem Geschäftspartner entstehen, werden grundsätzlich durch die breite Diversifikation unserer vor- und nachgelagerten Geschäftskundenbasis und – in vielen Fällen – eine Mehrlieferantenstrategie eingegrenzt. Erkannte Risiken werden individuell von internen Arbeitsgruppen und auch in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Geschäftspartner behandelt.

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Globale Megatrends als Wachstumstreiber des Güterverkehrs

Die weltweiten Märkte für Trucks und Trailer profitieren langfristig von mehreren globalen Megatrends, die wir für unsere weitere Expansion nutzen werden. Den wichtigsten stellt die allgemeine demografische Entwicklung dar. Die Vereinten Nationen gehen für die nächsten 25 Jahre von einem Wachstum der Weltbevölkerung um fast 25% auf knapp 9,2 Mrd. Menschen im Jahr 2040 aus. Dabei wird das Bevölkerungswachstum in den Entwicklungs- und Schwellenländern sechsmal höher ausfallen als in den Industrienationen. Unter den Entwicklungs- und Schwellenländern wird neben den BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China auch den sogenannten Next-11-Staaten (Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria,

Chancen- und Risikobericht

Pakistan, Philippinen, Südkorea, Türkei und Vietnam) besondere wirtschaftliche Relevanz beigemessen.

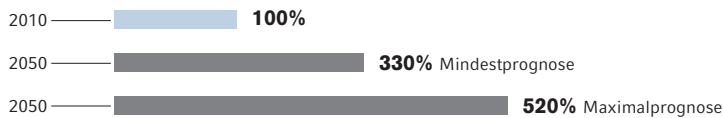
Das Bevölkerungswachstum wird den zweiten Megatrend, die Globalisierung der Wirtschaft, weiter vorantreiben und im Zuge des wachsenden internationalen Warenaustauschs den Bedarf enger und global geflochtener Verkehrsinfrastrukturen deutlich erhöhen. Der Ausbau der Straßennetze wird hierbei eine zentrale Rolle einnehmen, da insbesondere die Entwicklungs- und Schwellenländer wirtschaftlich weiter aufholen werden und die Straßennetze dort den höchsten Ausbaubedarf aufweisen. Derzeit lässt die allgemeine Wirtschaftsdynamik der aufstrebenden Nationen tendenziell nach. Um dem entgegenzuwirken, investieren die betreffenden Regierungen im Rahmen ihrer Programme zur Konjunkturförderung unter anderem intensiv in die Verkehrsinfrastruktur. So verwendet beispielsweise China rund 60% der Infrastrukturinvestitionen für den Ausbau des Straßennetzes. Auch die indische Regierung will das Straßennetz des Landes massiv ausdehnen.

Da es zudem insbesondere in diesen Regionen immer mehr Menschen in die Städte zieht, wird sich der Anteil der Stadtbewohner von zurzeit etwa 50% bis 2050 voraussichtlich auf gut zwei Drittel aller Menschen erhöhen. Zur Versorgung dieser Metropolen stellen Lkw und Trailer das wichtigste Transportmittel für Güter und Waren dar.

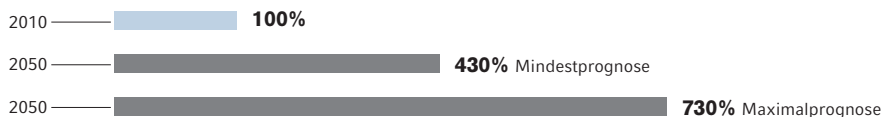
Im Zuge dieser Entwicklung – Bevölkerungswachstum gepaart mit StädtEZuzug – wird in den Schwellenländern, vor allem im asiatisch-pazifischen Raum, insbesondere die gesellschaftliche Mittelklasse profitieren. Ihr Anteil an der dortigen wie auch an der Weltbevölkerung wird ebenso überdurchschnittlich steigen wie ihre verfügbaren Einkommen. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) schätzt, dass deren Anteil an der weltweit der Mittelklasse zuzurechnenden Bevölkerung bis 2020 auf mehr als die Hälfte und bis 2030 sogar auf zwei Drittel wachsen wird. Er läge damit zehnmal so hoch wie in Nordamerika und fünfmal höher als in Europa. Des Weiteren schätzt die OECD, dass die Kaufkraft der weltweiten Mittelklasse bis 2030 auf mehr als das Zweieinhalbfache steigen wird.

Damit ist der dritte Megatrend umrissen: In diesen Regionen ist auch die mit Abstand größte Zunahme an Warenaustausch und Infrastrukturbedarf zu erwarten. Laut OECD werden sich die weltweiten Frachtmengen bis zum Jahr 2050 mindestens verdoppeln und je nach wirtschaftlichem Umfeld sogar vervierfachen. Asien einschließlich China und Indien wird dann bis 2050 für mehr als 50% des weltweiten Landtransports verantwortlich sein. Heute beträgt der Anteil noch 35%. Das Frachtaufkommen soll sich dabei mindestens auf das Zweieinhalbfache erhöhen, bei optimistischer Betrachtung sogar mehr als versechsfachen.

ENTWICKLUNG DES GLOBALEN LANDTRANSPORTVOLUMENS



ENTWICKLUNG DES LANDTRANSPORTVOLUMENS AUSSERHALB DER OECD



Langfristig wachsender Weltmarkt für Trucks und Trailer

Trucks und Trailer sind wichtige, in den stark wachsenden Regionen der Erde sogar die wichtigsten Glieder in den Transportketten. Steigende Frachtmengen und erweiterte Straßennetze vergrößern die Nachfrage. Eine Marktanalyse des Beratungsunternehmens Deloitte Consulting prognostiziert ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 3,1% bei den weltweit verkauften mittelschweren und schweren Lkw im Zeitraum von 2014 bis 2024. Lediglich rund ein Viertel des erwarteten weltweiten Wachstums in den kommenden Jahren wird auf die Triade-Regionen Europa, USA und Japan entfallen. Dagegen erwartet Deloitte Consulting das größte Wachstum in Indien, den ASEAN-Staaten im Mittleren Osten und Osteuropa. Indien wird bis zum Jahr 2024 nach China zum weltweit zweitgrößten Markt beim Verkauf mittelschwerer und schwerer Lkw avancieren. Nach diesen Prognosen werden bis zum Jahr 2024 fast drei Viertel des globalen Lkw-Marktes außerhalb der etablierten Industrienationen angesiedelt sein.

Dabei wird der nachhaltige Aufschwung des globalen Nutzfahrzeugmarkts nicht ausschließlich durch den Flottenausbau getragen werden. Mit neuen und damit besseren Straßen und Infrastrukturnetzen sowie einem steigenden Anteil anspruchsvolleren Frachtguts für den Endverbraucher wächst zugleich auch der Bedarf an höherwertigem Transportgerät und Komponenten. Die Sicherheitsvorgaben steigen auf internationaler Ebene und werden zunehmend strenger gestaltet. Darüber hinaus nehmen die Anforderungen zur Einhaltung von Standards zu umweltgerechtem Verkehr weltweit stetig zu. Die steigenden Anforderungen insbesondere hinsichtlich eines geringeren CO₂-Ausstoßes lassen sich mit Altfahrzeugen nicht erfüllen. Folglich fördert auch diese Entwicklung den Absatz von modernen Trucks und Trailern. Zudem wird bei der Ausgestaltung der Gesetzgebung zunehmend ein Augenmerk auf die Kombination aus Truck und Trailer gelegt. Das wird den Trend zu Leichtbau, dem Einsatz neuer Materialkombinationen und technologischer Innovationen, den SAF-HOLLAND nachdrücklich vorantreibt, in den nächsten Jahren spürbar fördern.

Diese Entwicklungen bieten für SAF-HOLLAND gute Perspektiven, um das jeweilige Geschäft vor Ort mengenmäßig und qualitativ auszubauen. So beliefern wir in den aufstrebenden Ländern Hersteller und Endkunden zunächst mit Produktkomponenten, die zielgerichtet auf den aktuellen regionalen Bedarf abgestimmt sind. Im Zuge der steigenden Qualitätsanforderungen der internationalen Märkte leiten wir dann per Technologietransfer zu höherwertigen Systemen über. Die Initiativen zur Ressourcenschonung und zum Klimaschutz eröffnen uns darüber hinaus zusätzliche Chancen, denn mit unseren gewichtsoptimierten Komponenten tragen wir zur Reduktion des Kraftstoffbedarfs bei und sorgen somit zugleich für niedrigere Treibhausgasemissionen. Die steigenden Sicherheitsanforderungen erhöhen unsere Chancen am Markt ebenfalls, denn Produkte von SAF-HOLLAND sind traditionell auf Langlebigkeit und höchstmögliche Sicherheit ausgerichtet. Dazu trägt unser konzernumspannendes Qualitätsmanagementsystem wesentlich bei.

Der in den letzten Jahren gewachsene Bestand an Fahrzeugen auf den Straßen und die deutliche Zunahme der Population von SAF-HOLLAND Produkten im Markt bieten eine aussichtsreiche Grundlage für weiteres Wachstum im Aftermarket. Über die Versorgung mit Ersatzteilen in Erstausstattungsqualität kombiniert mit speziellen Garantiepaketen hat sich SAF-HOLLAND mit dem Launch der Handelsmarken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine ein weiteres Segment erschlossen. Mit etwas kostengünstigeren Teilen der speziell auf Fahrzeuge mit höherem Lebensalter zugeschnittenen Marken versorgen wir jetzt auch Trucks und Trailer im sogenannten „Second Life“ und decken damit den gesamten Lebenszyklus ab. Speziell auf den Regionalmärkten, auf deren Straßen sich viele Fahrzeuge mit hohem Lebensalter bewegen, bietet sich weiteres Potenzial. In den Schwellenländern eröffnen sich auf diese Weise nicht nur zusätzliche Absatzpotenziale, die Handelsmarken spielen auch für die frühzeitige Positionierung in den Zielmärkten der Strategie 2020 eine bedeutsame Rolle. Denn hier können wir die speziellen Qualitäten liefern, die Trucks und Trailer in diesen Ländern kennzeichnen: vor allem robust, verlässlich und günstig zu sein.

Chancen durch neue regulatorische Anforderungen und strukturelle Treiber

__ Einsatz von Megatrailern in Europa

Seit einiger Zeit wird in der Europäischen Union die Zulassung von Megatrailern (überlangen Lkw-Trailer-Kombinationen) bzw. Gigalintern auf deutschen Straßen und in Gesamteuropa diskutiert. Durch den Einsatz der Megatrailer könnte zum einen das Fahrzeugaufkommen auf den Straßen gesenkt und zum anderen Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen eingespart werden. In einigen skandinavischen Ländern, aber auch in den Niederlanden und Spanien sind solche Megatrailer mittlerweile zugelassen. In Deutschland läuft seit einigen Jahren ein groß angelegter Feldversuch. Kritiker fürchten bei Einführung eine noch stärkere Verlagerung des Transportaufkommens von der Schiene auf die Straße.

Sollten Megatrailer in den kommenden Jahren in der Europäischen Union flächendeckend zugelassen werden, könnte dies einer Sonderkonjunktur in der Branche Vorschub leisten. Dabei spielt der bedeutende deutsche Markt eine ganz wesentliche Rolle. Die bessere Wirtschaftlichkeit der Gigaliner bzw. Megatrailer mit geringeren Kosten pro Meile bzw. Kilometer gegenüber herkömmlichen Lkw-Trailer-Kombinationen würde den investitionsbereiten Flottenbetreibern wirtschaftliche Vorteile beschern und vermutlich einen mehrjährigen Schub bei den Neuananschaffungen auslösen. Über diesen temporären Nachfrageeffekt hinaus könnten wir zudem davon profitieren, dass bei Megatrailern die Ansprüche in Bezug auf Belastbarkeit, Sicherheit und Komfort tendenziell ansteigen werden. Aufgrund unserer technologischen Positionierung sind wir auch für diese Entwicklung bestens gerüstet.

__ Neue Standards für Nutzfahrzeuge in China in Arbeit

Im Zuge der fortschreitenden industriellen Entwicklung Chinas steigt nicht nur der Bedarf einer modernen Infrastruktur hinsichtlich eines das gesamte Land umspannenden, dichten Verkehrsnetzes rapide an. Eine kaum zu überschätzende Bedeutung gewinnt in diesem Zusammenhang auch die weitere Standardisierung der gesamten Logistikkette. Denn nur mit einheitlichen Standards können die von der Regierung angestrebten Skaleneffekte und Kostendegressionen im Transportwesen hinsichtlich der Optimierung der Kosten pro Meile bzw. Kilometer erzielt werden.

Einen wichtigen Aspekt stellt die flächendeckende Einführung und Durchsetzung international standardisierter Transportpaletten dar, die in China bisher nur wenig verbreitet sind. Hiermit wäre die Grundlage geschaffen für schnelle und massive Effizienzgewinne. Denn nur mit solchen standardisierten Gebinden und darauf abgestimmtem Lager-, Lade- und Transportgerät kann die Automatisierung auch in der Logistik einziehen. Dieser Aspekt gewinnt in China zunehmend an Bedeutung, da gerade im Logistikbereich die steigenden Lohnkosten einen immer wesentlicher werdenden Kostenfaktor darstellen. Zudem zielt die Regierung auf die Reduzierung des Maximalgewichts eines Lastzuges von 55 auf 49 Tonnen, das sogenannte „maximum gross vehicle train weight“. Damit würde sich der Fokus der Truck- und Trailerhersteller zunehmend auf gewichtsreduzierte und technologisch anspruchsvollere Lösungen verschieben. Für diese Anforderungen verfügen wir mit unseren Entwicklungen und Produkten über äußerst wettbewerbsfähige Lösungen, die einen Ausbau der Marktanteile in einem solchen Marktumfeld spürbar unterstützen.

Nach Abschluss der Vorgespräche mit der Wirtschaft könnte die chinesische Regierung den aktuellen internationalen Standard GB1589, der die Maße von Straßenfahrzeugen und damit auch von Transportfahrzeugen regelt, womöglich bereits im laufenden Jahr einführen. Die Durchsetzung solcher vereinheitlichender Standards dürfte signifikante Auswirkungen auf die gesamte Truck- und Trailerindustrie in China haben. Insbesondere bestünde bei Trailern die Chance auf einen starken Nachfraganstieg über das bisher erwartete Maß hinaus, da in diesem Segment noch große Vielfalt vorherrscht und Gewicht bisher eine noch untergeordnete Rolle spielt, trotz massiver Beeinträchtigung des teuer aufgebauten Straßennetzwerks.

___ Chancen durch Akquisitionen

SAF-HOLLAND hat in der Vergangenheit seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, über Akquisitionen seine Marktposition erfolgreich zu festigen und sein Wachstum zu beschleunigen, nicht zuletzt bereits durch den erfolgreichen Zusammenschluss zwischen der deutschen SAF und der nordamerikanischen Holland. Im Rahmen der Strategie 2020 verfolgt das Unternehmen das Ziel, einen Teil seines Umsatz- und Ergebniswachstums in den nächsten Jahren durch internationale Kooperationen, Joint Ventures oder gezielte Akquisitionen zu generieren. Sowohl für das Erstausrüstungsgeschäft als auch für das Aftermarketgeschäft führt SAF-HOLLAND dazu in den relevanten Regionen kontinuierliche Marktbeobachtung und Potenzialanalysen durch.

In den vergangenen Jahren war die Bereitschaft seitens potenzieller Verkäufer vor allem aus dem Umfeld familiengeführter Unternehmen eher gering, für SAF-HOLLAND attraktive Unternehmen zu vernünftigen Konditionen zu veräußern. Angesichts des derzeit in einigen Märkten schwierigeren wirtschaftlichen Umfelds erwarten wir zukünftig bessere Opportunitäten, um durch antizyklisches Vorgehen unsere Marktposition in selektiven Märkten aufzubauen oder arrondieren zu können.

___ Wachstumsnische E-Busse bietet Perspektiven in China

Mit der Akquisition der chinesischen Corpco intensivierten wir unsere Aktivitäten im Busbereich und profitieren damit verstärkt von Entwicklungen dieses Marktsegments. Vor allem für die schnell wachsenden Metropolen der Schwellenländer gewinnt der öffentliche Nahverkehr wesentlich an Bedeutung, da Buslinien den Individualverkehr reduzieren und damit sowohl das innerstädtische Verkehrsaufkommen als auch die Abgasbelastung spürbar reduzieren. So wurden beispielsweise in Indien während des Wirtschaftsjahres 2014/2015 rund 1,2 Mrd. US-Dollar in 100 sogenannte „Smartcities“ investiert. Sie zeichnen sich durch einen leistungsstarken öffentlichen Personennahverkehr aus, bei dem Busse wichtige Aufgaben übernehmen.

Auch in China wird der Ausbau der Busverbindungen intensiviert. Dort gewinnt die E-Mobilität massiv an Bedeutung. Seit 2009 ist es das Ziel der chinesischen Regierung, eine möglichst hohe Anzahl der herkömmlichen Stadtbusse des Landes durch Elektrobusse zu ersetzen. Branchenexperten zufolge ergibt sich daraus eine Nachfrage von schätzungsweise 50.000 bis 100.000 Elektrobusen im Jahr. Allein in den ersten neun Monaten 2015 ist die Produktion von E-Bussen in China mit rund 34.000 Einheiten auf über das Sechsfache des vergleichbaren Vorjahreszeitraums gestiegen. Auch auf internationaler Ebene sind im Markt für E-Busse schon heute die chinesischen Anbieter erfolgreich. So sind die umweltfreundlichen Fahrzeuge aus dem Land der Mitte längst auch in europäischen Städten wie Mailand, Barcelona, London und Amsterdam unterwegs. E-Mobilität ist selbstverständlich auch für unsere chinesische Tochtergesellschaft Corpco ein Thema, bei dem wir mit Innovationen punkten: Unsere Luftfederung, „J Beam“ genannt, richtet sich ganz speziell an elektrisch betriebene 9-Meter-Busse und schafft durch ein neuartiges Design dringend benötigten Raum für die Stromspeicher.

___ Weltweite Geschäfte brauchen globale Präsenz mit regionaler Expertise

Unser Unternehmen ist heute schon in allen etablierten Nutzfahrzeugmärkten zuhause ebenso wie in den meisten attraktiven Branchenmärkten der aufstrebenden Länder. Diese Präsenz wollen wir über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg mit organischem Wachstum und durch Akquisitionen sowohl im Erstausrüstungsgeschäft als auch im Aftermarket ausbauen.

Auf mittlere Sicht wollen wir die aufgrund der zunehmenden Erfordernisse eines globalen Auftritts fortschreitende Marktkonsolidierung mit Übernahmen, Joint Ventures und Kooperationen für uns instrumentalisieren und die vielfältigen Wachstumspotenziale der globalen Truck- und Trailermärkte aus eigener Kraft konsequent heben. Nicht zuletzt wird uns hierbei unsere internationale Reputation wesentlich unterstützen.

Um die Schlagkraft unseres internationalen Marktauftritts weiter zu stärken und uns noch kunden-näher aufzustellen, haben wir uns mit der ab Seite 57 dieses Lageberichts näher erläuterten „Strategie 2020“ eine neue, auf drei Regionen – EMEA/Indien, Amerika, APAC/China – basierte

Chancen- und Risikobericht
Nachtragsbericht
Prognosebericht

Konzernstruktur gegeben. Alle Regionen werden die gesamte Produktpalette von SAF-HOLLAND in der für die jeweiligen Marktbesonderheiten optimierten Aufstellung anbieten. Unser Ziel ist es dabei, die für unsere Produkte und Marken beträchtlichen Wachstumsmöglichkeiten regionenspezifisch und bedarfsorientiert besser auszuschöpfen.

NACHTRAGSBERICHT

Nach dem Bilanzstichtag haben sich keine für den Nachtragsbericht relevanten Ereignisse ergeben.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaft soll 2016 um 3,4% wachsen

Zu Beginn des Jahres 2016 stehen die Zeichen für die Weltwirtschaft weiterhin auf Wachstum, die konjunkturellen Risiken haben gegenüber dem Vorjahr allerdings zugenommen. Angesichts des schwächeren Wachstumstempos in China, der Aussicht auf steigende Zinsen in den USA, fallender Rohstoffpreise, wachsender politischer Spannungen im Mittleren Osten sowie der Flüchtlingskrise in Europa rechnen die Volkswirte des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank mit einem angespannten Jahr 2016. Der IWF erwartet für 2016 eine nachhaltige Wachstumssteigerung auf 3,4% nach 3,1% in 2015, allerdings wurden die Prognosen für 2016 und 2017 bereits wiederholt zurückgenommen. Nach Ansicht der Experten könnte die in 2015 eingeläutete Zinswende in den USA insbesondere die Schwellen- und Entwicklungsländer vor Probleme stellen, da diese einen Großteil ihrer Kredite in US-Dollar finanziert haben. Der zuletzt dramatische Preisverfall bei Rohöl und anderen Rohstoffen stellt rohstoffexportierende Schwellenländer vor Probleme. Allerdings ist davon auszugehen, dass die Regierungen und Notenbanken bei einer globalen Abkühlung nicht tatenlos bleiben und auf geldpolitische Lockerungen und weitere stützende Maßnahmen zurückschalten werden. Die jeweiligen Regionen werden 2016 eine voraussichtlich stark unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung verzeichnen. Nordamerika und Westeuropa sollten eine vergleichsweise solide Entwicklung an den Tag legen. Da der SAF-HOLLAND Konzern fast 90% der Umsatzerlöse in diesen beiden Regionen erwirtschaftet, ist die regionale Aufstellung für 2016 durchaus als vorteilhaft zu bewerten.

__ Europa: Stetige konjunkturelle Erholung

Für die Eurozone rechnet der IWF mit einer Verstärkung des wirtschaftlichen Aufschwungs. Diese wird nach den langen Jahren der Stagnation getrieben von Aufholeffekten sowie von einer robusten Binnennachfrage und anziehendem Konsum. So zieht die Kreditvergabe seitens der Banken wieder an und die Arbeitslosigkeit ist in den meisten Mitgliedsstaaten rückläufig. In der Summe wird für das Jahr 2016 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,7% gerechnet. Dabei steht zu berücksichtigen, dass die Wirtschaft im Euroraum derzeit spürbar von der Abwertung des Euro gegenüber dem Dollar, der expansiven Geldpolitik der EZB und dem Ölpreisverfall profitiert und strukturelle Probleme nach wie vor in einigen Staaten nur zaghafte angegangen werden.

__ Nordamerika: Zunehmende Konjunktur in den USA

Für die USA erwartet der IWF für 2016 ein ähnliches Bild wie im Jahr 2015. Der ungebrochen starke Beschäftigungsaufbau, moderate Lohnzuwächse, die weitere Erholung des Immobilienmarkts und der niedrige Ölpreis sollen vor allem den privaten Konsum beflügeln. Der IWF prognostiziert für 2016 ein erneutes Wachstum von 2,6% nach 2,5% in 2015. Damit werden die USA einer der wichtigsten Wachstumsmotoren der Weltwirtschaft bleiben.

___ Schwellenländer: Konjunktursorgen in China überschatten positivere Entwicklung in Next-11-Märkten

Die konjunkturelle Situation in den Schwellenländern präsentiert sich sehr heterogen. Aktuell wird das Bild von den zunehmenden Sorgen über die weitere Entwicklung in China geprägt, obwohl die Prognosen für das chinesische Wachstum mit 6,3% weiterhin auf einem absolut sehr hohen Niveau liegen.

Sehr zurückhaltend sind die Aussichten zudem für die rohstoffabhängigen Länder wie Russland, Brasilien und auch Australien. Trotz des bereits erreichten extrem niedrigen Niveaus kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Volkswirtschaften 2016 nochmals schrumpfen. Abhängig von der weiteren Entwicklung der Rohstoffpreise, aber auch von der Umsetzung strukturell notwendiger Maßnahmen, könnte sich dann für 2017 eine Trendwende abzeichnen.

Positiver stellt sich die Situation dagegen in vielen der Next-11-Märkte dar, vor allem im ASEAN-Raum. Für den Iran rechnet die Weltbank aufgrund der positiven Effekte durch den Wegfall der Sanktionen mit einer Verdreifachung des Wachstums auf 5,8%. Insbesondere im Transportsektor bietet die seit einem Jahrzehnt aufgestaute Nachfrage enormes Potenzial. Aber auch für Staaten wie Indonesien, Pakistan, die Philippinen, Vietnam und Bangladesch wird ein anhaltend hohes Wirtschaftswachstum von 5% oder mehr vorhergesagt. In diesen Märkten plant SAF-HOLLAND sich im Rahmen der Strategie 2020 gezielt stärker aufzustellen und die Marktposition auch über Joint Ventures oder Kooperationen auszubauen.

KONJUNKTURENTWICKLUNG IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2016	2017
Euroraum	1,7%	1,7%
Deutschland	1,7%	1,7%
Vereinigte Staaten	2,6%	2,6%
Brasilien	-3,5%	0,0%
Russland	-1,0%	1,0%
Indien	7,5%	7,5%
China	6,3%	6,0%

Quelle: IWF (World Economic Outlook, Januar 2016).

Branchenkonjunktur Truck und Trailer: Regional stark unterschiedliche Entwicklung

Die globalen Nutzfahrzeugmärkte werden sich auch 2016 regional stark unterschiedlich entwickeln. Dennoch wird im Zuge der weiter wachsenden Weltwirtschaft mit einer insgesamt weitgehend stabilen Entwicklung der Nutzfahrzeugkonjunktur gerechnet, nachdem 2015 bereits von einer zum Teil extrem schwachen Marktentwicklung in wichtigen Einzelmärkten gekennzeichnet war. Dieses gilt insbesondere für Brasilien und Russland.

___ Solide Marktsituation im Kernmarkt Westeuropa erwartet

Für den europäischen Nutzfahrzeugmarkt wird mit einer Fortsetzung der Erholung gerechnet. Der Nachholbedarf nach Jahren geringer Investitionen in Kombination mit der in vielen europäischen Staaten an Fahrt gewinnenden konjunkturellen Erholung bedingt eine tendenziell steigende Nachfrage nach Trucks und Trailern. Dazu trägt auch das nach wie vor hohe Alter der Fahrzeugflotten bei. Der Nachholbedarf und die damit verbundene Erneuerung der Flotten sollten sich insbesondere im Trailermarkt noch einige Zeit fortsetzen. SAF-HOLLAND operiert damit in Westeuropa in einem vergleichsweise soliden Marktumfeld.

Branchenexperten rechnen damit, dass die Neuzulassungen bei Trailern 2016 im mittleren einstelligen Prozentbereich anziehen könnten. Für Gesamteuropa wird im Jahr 2015 in Summe allerdings mit moderateren Zuwächsen bei den Trailerverkäufen gerechnet, da die solide Entwicklung der westeuropäischen Trailerproduktion von der ausgeprägten Schwäche des einst größten osteuropäischen Trailermarktes, Russlands, spürbar geschmälert wird. Der russische Markt ist mittlerweile hinter Polen und die Türkei zurückgefallen. Diese Tendenz dürfte auch 2016 noch vorhalten.

___ **Russland: Anhaltende Marktschwäche mit mittelfristiger Perspektive**

Der russische Lkw-Markt könnte sich Branchenexperten zufolge 2016 auf einem niedrigeren Niveau stabilisieren. Nur unwesentlich besser sehen die Prognosen im Trailerbereich aus. Für die meisten osteuropäischen Staaten wird parallel zum erwarteten leichten Anstieg des Bruttoinlandsprodukts und der Ausrüstungsinvestitionen ein steigender Bedarf an Trailern gesehen. Die Unsicherheiten im russischen Markt stellen aber für die gesamte Region einen Risikofaktor dar. Dabei spielt die Nachfrage aus den Staaten der Russischen Föderation auch für den westeuropäischen Markt eine nicht unwesentliche Rolle. Neben den Anschaffungen von Neufahrzeugen erwerben vor allem russische und andere osteuropäische Flottenbetreiber gebrauchte Lkw und Trailer. Der Entfall dieser Absatzmärkte koppelte auch auf Westeuropa zurück. Westeuropäische Spediteure, die ihre Gebrauchtfahrzeuge häufig in die osteuropäischen Märkte veräußern, halten ihre Flotten in der Folge oftmals länger und stellen den Kauf von Neufahrzeugen temporär zurück. Ein Wegfallen der Sanktionen bzw. bessere Finanzierungsbedingungen und ein Ende der Abwertungsspirale beim Rubel sollten mittelfristig für eine schwungvolle Entladung dieser mittlerweile über Jahre aufgestauten Nachfrage sorgen.

Dennoch wird für den gesamteuropäischen Markt trotz der bereits beschriebenen Einschränkungen durch die wirtschaftliche Lage Russlands mit insgesamt steigenden Verkaufszahlen für Trailer gerechnet. Gemäß Schätzungen des Marktforschungsinstituts ACT Research sollen 2016 mehr als 231.000 Fahrzeuge verkauft und das solide Vorjahr um mehr als 3% übertroffen werden. Noch optimistischer zeigen sich andere Branchenkenner, die Steigerungsraten im hohen einstelligen Prozentbereich sehen. Dies würde nach Auffassung von SAF-HOLLAND allerdings eine nachhaltige Erholung in Russland voraussetzen. Das Unternehmen geht daher bei seinen Planungen von einem moderaten Zuwachs der gesamteuropäischen Trailerproduktion aus.

Die Erholung des europäischen Lkw-Marktes dürfte sich auch im Jahr 2016 fortsetzen, obgleich in moderatem Tempo. Branchenexperten rechnen damit, dass die Erstzulassungen von schweren Lkw über 16 Tonnen in der Region um bis zu 5% zulegen.

___ **Nordamerika: Trailernachfrage solide, Lkw-Markt nach Rekordjahren auf Normalisierungskurs**

Nach drei Rekordjahren in Folge zeigt sich der Markt für schwere Lkw in Nordamerika 2016 schwächer. Marktforschungsinstitute wie FTR und ACT gehen davon aus, dass die Zahl der Class-8-Neuzulassungen 2016 gegenüber dem Rekordjahr 2015 bis über 20% zurückgehen könnte. Nach mehr als 320.000 produzierten Fahrzeugen 2015 befände sich der Markt mit dann zwischen 250.000 und 270.000 Einheiten 2016 auf Normalisierungskurs. Bei SAF-HOLLAND entfallen knapp 10% des Konzernumsatzes, schwerpunktmäßig im Geschäft mit Sattelkuppelungen, auf das Lkw-Geschäft in Nordamerika. Mit Hilfe neu anlaufender Aufträge aus dem ertragsstärkeren Geschäft mit der öffentlichen Hand, einer Ausweitung der Aktivitäten mit Federungssystemen für Spezialfahrzeuge, zum Beispiel bei Entsorgungsfahrzeugen, sowie der Einführung neuer Produkte plant SAF-HOLLAND die Marktentwicklung im Seriengeschäft zu einem Teil kompensieren zu können.

Positiver stellt sich die Situation im US-Trailermarkt dar. In diesem Segment fiel der Nachholeffekt nach der Krise nicht so ausgeprägt aus wie bei schweren Lkw, so dass angesichts einer

weiterhin stabilen Konjunkturentwicklung in den USA der Ersatzbedarf im Trailerbereich bei den Flottenbetreibern höher ausfällt als im Class-8-Truck-Bereich. Für das Jahr 2016 ist von moderat nachgebenden Produktionszahlen auszugehen. FTR verweist auf den historisch hohen Auftragsbestand und lange Lieferzeiten der Hersteller und erwartet mit Blick auf die Region Nordamerika für das Jahr 2016 in Summe ein weiteres relativ solides Trailerjahr.

SAF-HOLLAND sieht mit seinem jungen und von weiteren Neueinführungen gekennzeichneten Produktportfolio wie bereits in den letzten Jahren die Chance auf weitere Marktanteilsgewinne bei Trailerachsen und -federungen. Strukturell wirkt sich vorteilhaft aus, dass erste Trailerhersteller damit beginnen, vom reinen Achsenbezug auf den Zukauf kompletter Achssysteme einschließlich Federungen und Bremslagen umzustellen. Daraus ergibt sich für SAF-HOLLAND mittelfristig die Möglichkeit, über den Verkauf kompletter Achsmodule den Umsatz je Trailer auszubauen.

Verbesserte Absatzchancen sollten sich in den USA in den nächsten Jahren für unser Aftermarketgeschäft bieten. Das Ersatzteilgeschäft befand sich in Nordamerika in einem eher schwierigen Marktumfeld, das von hohen Investitionen in Neufahrzeuge und den Rekord-Neuzulassungszahlen bei Trucks und Trailern geprägt war. Dieser Fahrzeugpark bietet in den kommenden Jahren eine gute Grundlage für die Belieferung mit Verschleiß- und Ersatzteilen, denn mit dem üblichen zeitlichen Verzug benötigen die Flotten Service und Wartung. So zeigt das Barometer des US-Verbands HDMA, dass Hersteller, Händler und Reparaturbetriebe für 2016 und darüber hinaus im Ersatzteilgeschäft überwiegend eine leicht positive bis positive Entwicklung erwarten.

___ Südamerika: Erholung frühestens im späteren Jahresverlauf

Mit Blick auf den brasilianischen Nutzfahrzeugmarkt wird von den meisten Experten trotz der seit mittlerweile mehreren Jahren in Folge deutlich rückläufigen Fahrzeugproduktion keine spürbare Verbesserung der Absatzlage im Land gesehen. In einem von schwierigen politischen und strukturellen Rahmenbedingungen geprägten Umfeld wird für 2016 trotz des hohen Flottenalters und aufgestauter Nachfrage von Seiten der Lkw-Hersteller ein stagnierender bzw. erneut leicht schrumpfender Markt erwartet. Angesichts der vorhandenen Risiken kann auch für den brasilianischen Trailermarkt nicht ausgeschlossen werden, dass die Neuzulassungszahlen nochmals leicht nach unten zeigen werden. Das Marktvolumen des südamerikanischen Landes hätte sich damit seit 2013 nahezu gedrittelt. Auf dieser extrem niedrigen Vergleichsbasis sollte allerdings eine Bodenbildung des Marktes für Trucks und Trailer in der größten Volkswirtschaft Südamerikas im Jahresverlauf möglich werden und 2017 auf einen zumindest moderaten Wachstumskurs überführen.

Wachstumsnischen in China

Ein uneinheitliches Bild zeigen die Volumenmärkte Asiens. In dem für SAF-HOLLAND derzeit noch weniger bedeutenden Markt Indien soll 2016 die Nachfrage nach Trucks der Klasse 8 leicht anziehen. Für China rechnen Branchenexperten trotz der abgeschwächten Wachstumsdynamik für 2016 mit einem leichten Anstieg der Auslieferungen schwerer Lkw und Trailer um bis zu 5%. SAF-HOLLAND sieht sich aufgrund der starken Marken und Produktvorteile aussichtsreich positioniert, um die aktuell noch geringen Marktanteile vor allem im Bereich Trailerachsen und Busfederungssysteme ausweiten zu können. Zudem könnten sich, wie bereits im Chancen- und Risikobericht beschrieben, die derzeit in Überarbeitung befindlichen gesetzlichen Bestimmungen für schwere Nutzfahrzeuge in China positiv auswirken.

In China plant SAF-HOLLAND vom verstärkten Einsatz straßenschonender Luftfederungssysteme zu profitieren. Spätestens mittelfristig sollte sich diese Entwicklung sowohl im Truck- als auch im Trailergeschäft positiv auswirken. Ein erster großer, Ende 2017 anlaufender Referenzauftrag von Corpco über Federungssysteme für schwere Lkw zeigt, dass auch bei dieser wichtigen

Produktgruppe – gestützt auf die technologischen Vorteile und die Bandbreite der Produkte – Wachstumspotenzial im chinesischen Markt realisiert werden kann.

Vergleichsweise gute Perspektiven bestehen unverändert für den Busmarkt. Weltweit soll dieses Nutzfahrzeugsegment 2016 um 3,6% wachsen. Vor allem der zunehmende Personenverkehr in zahlreichen Schwellenländern wird für steigende Nachfrage sorgen. Branchenanalysten erwarten, dass beispielsweise der indische Markt für Busse bis 2020 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate im hohen einstelligen Prozentbereich ausweisen wird. Gleichzeitig zeigt sich ein immer stärkerer Trend hin zu mehr Komfort – weg von der mechanischen, hin zur Luftfederung. Das Marktsegment der in China und anderen asiatischen Staaten wie Indonesien stark geförderten Elektrobusse, in dem SAF-HOLLAND mit seinen speziell darauf zugeschnittenen J-Beam-Federungssystemen aussichtsreich aufgestellt ist, soll im gleichen Zeitraum sogar um durchschnittlich 19% im Jahr wachsen.

Trotz der 2016 noch überwiegenden Risiken gelten Brasilien und Russland ebenso wie Australien mit seinem bedeutenden Spezialfahrzeugmarkt mittelfristig betrachtet unverändert als attraktive Absatzregionen mit steigendem Transportaufkommen. Durch die seit längerem schwache Absatzsituation hat sich in diesen Ländern ein Investitionstau aufgebaut, der von einem sehr hohen Flottenalter begleitet wird. Bei entsprechenden politischen Signalen und einem Wiederanziehen der für diese Märkte wichtigen Rohstoffpreise sollte dies zukünftig für positive Impulse bei der Lkw- und Trailernachfrage sorgen. Perspektivereich zeigt sich auch die Situation im Iran, wo nach Wegfallen der Sanktionen zahlreiche Bauvorhaben und Infrastrukturprojekte anstehen, die eine hohe Nachfrage nach Transportkapazitäten und damit die Modernisierung und den Ausbau der Flotten bedingt. SAF-HOLLAND wird dort auch das Aftermarketgeschäft ausweiten.

PROGNOSE UNTERNEHMEN: SOLIDE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG IN SCHWIERIGEREM MARKTUMFELD

SAF-HOLLAND betreibt eine mittel- bis langfristig angelegte Unternehmensentwicklung, die im Zuge der bereits beschriebenen Strategie 2020 umgesetzt wird und Wachstumschancen vor allem durch das Ausrollen des Geschäfts auf Märkte außerhalb der bisherigen Kernmärkte, die Ausweitung des Produktportfolios und ergänzende Joint Ventures und Akquisitionen wahrnimmt.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die insgesamt solide Geschäftsentwicklung bei SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2016 fortsetzen wird. Dabei sehen wir uns einem schwierigeren Marktumfeld gegenüber. Die regionale Aufstellung des Konzerns mit der starken Gewichtung auf den Kernmärkten Nordamerika und Europa und der daraus ableitbaren konjunkturellen Diversifikation bietet eine vergleichsweise stabile Ausgangsposition.

Produktentwicklung im Fokus

Wir werden auch im Geschäftsjahr 2016 die Entwicklung neuer Produkte auf hohem Niveau vorantreiben und uns damit vom Wettbewerb differenzieren. Wie bereits im Forschungs- und Entwicklungsbericht (vgl. S. 68 ff.) beschrieben, werden die Themen Gewichtsreduzierung und damit CO₂-Einsparung, Neuentwicklungen in der Bremstechnologie, aber auch die Digitalisierung von Prozessen eine wichtige Rolle spielen. Dementsprechend geht das Unternehmen für das Jahr 2016 von einer konstanten F&E-Quote aus.

Investitionen in die weitere Optimierung des internationalen Produktionsverbunds

Das Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND ermöglicht eine im Vergleich zu anderen Unternehmen der produzierenden Industrie in der Regel geringere Kapitalintensität.

In 2016 ist neben den üblichen Instandhaltungs- und Ersatzinvestitionen strategiebedingt mit einem steigenden Anteil der Erweiterungsinvestitionen zu rechnen. Damit wird auch dem zunehmenden Anteil neuer Produkte Rechnung getragen. Zur Realisierung weiterer Kosteneinsparungspotenziale wird 2016 auch die weitere Optimierung des Produktionsverbunds in Nordamerika untersucht. Die stärkere Bildung von Kompetenzzentren, eine fertigungstechnische Fokussierung der Standorte sowie der Anlauf neuer Federungssysteme stehen dabei im Vordergrund.

Im Bereich Informationstechnologie steht der Ausbau der datentechnischen Vernetzung der Produktionsstandorte auf der Agenda. In Nordamerika liegt der Schwerpunkt dabei auf der Einführung einer neuen Softwarelösung, die Planung, Materialfluss und Produktion optimal miteinander vernetzt und wesentlich dazu beiträgt, Kosten einzusparen und das Net Working Capital positiv zu beeinflussen. In China werden wir 2016, mit dem Standort Xiamen beginnend, SAP als ERP-System einführen und damit die Transparenz verbessern und die Grundlage für weitere Prozessoptimierungen legen.

Die für die Ausweitung bzw. Intensivierung der Geschäftstätigkeit in neuen Regionen geplanten Investitionen erfolgen ganz überwiegend im Bereich Engineering und für den Aufbau regionaler Entwicklungskapazitäten sowie Test- und Prüfstandszentren. In Summe hat der Konzern für 2016 Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von rund 28 Mio. Euro vorgesehen. Demnach werden sich die Investitionen auf nahezu unverändertem Niveau bewegen und die Investitionsquote gegenüber 2015 weitgehend konstant bleiben.

Nachhaltige Dividendenpolitik

SAF-HOLLAND generiert einen soliden operativen Cashflow und verfolgt eine nachhaltige Dividendenpolitik. Wir beabsichtigen daher auch weiterhin, unsere Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Unter der Voraussetzung, dass die Eigenkapitalquote rund 40% beträgt, wollen wir in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende an unsere Anteilseigner ausschütten. Sonderfaktoren wie die Begebung des Schuldscheindarlehens im Volumen von 200 Mio. Euro im November 2015, die zunächst zu einer Bilanzverlängerung führen und eine temporär niedrigere Eigenkapitalquote bedingen, werden entsprechend adjustiert.

Für das Geschäftsjahr 2015 wird das Board of Directors bei der ordentlichen Hauptversammlung am 28. April 2016 eine um 25,0% erhöhte Dividendenausschüttung von 0,40 Euro je Aktie (Vj. 0,32) vorschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 18,1 Mio. Euro (Vj. 14,5) bzw. 38,6% des verfügbaren Nettoergebnisses und einer Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 2,9%).

Zusammenfassende Aussage des Vorstands zur voraussichtlichen Geschäftsentwicklung

Unsere Planung basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft 2016 um rund 3% wachsen wird und sich das konjunkturelle Wachstum in unseren derzeitigen Kernmärkten Nordamerika und Europa in moderatem Tempo fortsetzt. Einige der für SAF-HOLLAND wichtigen Regionalmärkte wie Brasilien, Russland oder Australien bewegen sich weiterhin auf extrem niedrigen Niveaus und eine Besserung wird – berücksichtigt man die bereits niedrige Vorjahresbasis – erst zum Jahresende hin wahrscheinlich.

Prognosebericht

Unter der Voraussetzung, dass sich die Branchenkonjunktur in diesen Märkten nicht nochmals abkühlt, gehen wir derzeit – trotz des herausfordernden Marktumfelds – für das Geschäftsjahr 2016 davon aus, im Konzern einen gegenüber dem Vorjahr konstanten bis leicht steigenden organischen Umsatz erreichen zu können.

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die landwirtschaftliche Produktlinie AerWay, die nicht mehr zum SAF-HOLLAND Kerngeschäft zählt, im Dezember 2015 veräußert wurde und im Geschäftsjahr 2016 nicht mehr zum Umsatz und Ergebnis der SAF-HOLLAND Gruppe beiträgt. AerWay hatte im Geschäftsjahr 2015 mit 6,8 Mio. Euro knapp 1% zum Konzernumsatz in Höhe von 1.060,7 Mio. Euro beigesteuert bei einer weitgehend auf Gruppendurchschnitt liegenden operativen Marge.

Trotz der im US-Markt für schwere Lkw zu erwartenden deutlichen Abschwächung von rund 20% gegenüber dem hohen Vorjahresniveau und des Verkaufs der AerWay-Aktivitäten streben wir für 2016 umsatzseitig ein Niveau von 1.050 bis 1.070 Mio. Euro an.

Angesichts der für den Ausbau des Geschäfts im Rahmen der Strategie 2020 vorgesehenen Vorleistungen planen wir für das Jahr 2016 mit einer soliden bereinigten EBIT-Marge in der Spanne von 8 bis 9% nach 7,4% in 2014 und 8,9% im Jahr 2015.

Gemäß den Zielsetzungen unserer Strategie 2020 können zusätzliche Konzernumsatz- und Ergebnisbeiträge aus im Laufe des Jahres abgeschlossenen Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen erfolgen. Dies setzt voraus, dass sich entsprechende Opportunitäten zu vertretbarem Kaufpreis und mit überschaubarem Risikoprofil anbieten und realisieren lassen.

Mit der Aufnahme des Schuldscheindarlehens hat SAF-HOLLAND konsequenterweise die Finanzierungsgrundlagen für die Strategie 2020, insbesondere für die Komponente des externen Wachstums, gelegt. Daraus ergibt sich bezogen auf das Gesamtjahr 2016 ein um rund 3,5 Mio. Euro höherer Zinsaufwand, der zunächst noch nicht durch operative Erträge kompensiert bzw. überkompensiert wird.

Trotz der in einigen Schlüsselmärkten konjunkturell bedingt schwierigeren Marktsituation erwartet die Geschäftsleitung auch für das Geschäftsjahr 2016 eine in Summe weiterhin solide Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Konzern. Die Finanzlage soll sich durch fortgesetzte Investitionsdisziplin und die konzernweite Optimierung des Net Working Capital weiter auf gutem Niveau behaupten. Nach dem erfolgten Abschluss der Verlagerung des Werks Wörth an den Standort Bessenbach und Optimierungen in Nordamerika und bei einigen der internationalen Tochtergesellschaften, beabsichtigt der Konzern, die Net-Working-Capital-Quote trotz der aus Kostengründen geplanten Zurückführung des Factorings bei 12 bis 13% zu halten.

Insgesamt sieht sich der SAF-HOLLAND Konzern weiterhin aussichtsreich positioniert, die im Rahmen der Mittelfriststrategie 2020 formulierten Umsatz-, Ertrags- und Rentabilitätsziele erreichen zu können.

116 Konzernabschluss

118	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
119	Konzernbilanz
120	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
121	Konzern-Kapitalflussrechnung
122
184	Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
186	Mandate des Board of Directors/ Management Board
188	Bericht des Réviseur d'entreprises agréé
190	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Konzernanhang:

122	1	Informationen zum Unternehmen	
122	2	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	
	2.1	Grundlagen der Erstellung des Abschlusses	122
	2.2	Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen	122
	2.3	Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	125
	2.4	Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	139
	2.5	Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards	139
140	3	Konsolidierungskreis	
142	4	Segmentinformation	
145	5	Erläuterungen zur Konzern-Gesamtpériodenerfolgsrechnung	
	5.1	Umsatzkosten	145
	5.2	Sonstige Erträge und Aufwendungen	145
	5.2.1	Sonstige betriebliche Erträge	145
	5.2.2	Vertriebskosten	146
	5.2.3	Allgemeine Verwaltungskosten	146
	5.2.4	Forschungs- und Entwicklungskosten	146
	5.2.5	Finanzergebnis	147
	5.2.6	Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	148
	5.2.7	Abschreibungen	148
	5.3	Ertragsteuern	148
151	6	Erläuterungen zur Konzernbilanz	
	6.1	Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	151
	6.2	Sachanlagen	153
	6.3	Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	154
	6.4	Sonstige langfristige Vermögenswerte	155
	6.5	Vorräte	155
	6.6	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	156
	6.7	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	157
	6.8	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	157
	6.9	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	157
	6.10	Eigenkapital	157
	6.11	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	159
	6.12	Sonstige Rückstellungen	164
	6.13	Verzinsliche Darlehen und Anleihen	167
	6.14	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	169
	6.15	Sonstige Verbindlichkeiten	169
170	7	Sonstige Angaben	
	7.1	Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement	170
	7.2	Ergebnis je Aktie	176
	7.3	Kapitalflussrechnung	178
	7.4	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	178
	7.5	Eventualverbindlichkeiten	179
	7.6	Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	180
	7.7	Kapitalmanagement	182
	7.8	Honorare des Abschlussprüfers	183
	7.9	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	183

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2015	2014
Umsatzerlöse	(4)	1.060.704	959.683
Umsatzkosten	(5.1)	-857.778	-785.051
Bruttoergebnis vom Umsatz		202.926	174.632
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	3.281	1.984
Vertriebskosten	(5.2.2)	-61.415	-57.699
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	-44.547	-44.617
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	-20.942	-19.614
Betriebliches Ergebnis	(4)	79.303	54.686
Finanzerträge	(5.2.5)	9.290	9.098
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	-13.247	-16.802
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	2.264	1.988
Ergebnis vor Steuern		77.610	48.970
Ertragsteuern	(5.3)	-25.911	-16.292
Periodenergebnis		51.699	32.678
davon entfallen auf			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		51.627	32.643
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		72	35
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen		2.937	-13.175
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.10)	-341	4.283
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	-774	9.210
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.10)/(7.1)	274	1.438
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.10)	-76	-391
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		2.020	1.365
Gesamtperiodenerfolg		53.719	34.043
davon entfallen auf			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		53.741	33.854
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-22	189
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	1,14	0,72
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,99	0,69

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2015	31.12.2014
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		380.252	363.955
Firmenwert	(6.1)	52.985	50.248
Immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	145.372	142.363
Sachanlagen	(6.2)	127.750	116.971
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	14.102	11.805
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	1.368	118
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	3.668	3.042
Latente Steueransprüche	(5.3)	35.007	39.408
Kurzfristige Vermögenswerte		508.260	281.241
Vorräte	(6.5)	118.008	122.156
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	116.535	102.964
Forderungen aus Ertragsteuern		1.611	2.732
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	8.279	9.108
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	3.079	116
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	(6.8)	115.000	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.9)	145.748	44.165
Summe Aktiva		888.512	645.196
Passiva			
Summe Eigenkapital	(6.10)	287.800	248.597
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		285.818	246.593
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		268.644	268.644
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		436	436
Bilanzgewinn/-verlust		36.338	-773
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-20.099	-22.213
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		1.982	2.004
Langfristige Schulden		475.417	264.997
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	37.336	37.493
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	8.042	6.799
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.13)	379.276	177.797
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		1.509	1.773
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	707	-
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.15)	838	685
Latente Steuerschulden	(5.3)	47.709	40.450
Kurzfristige Schulden		125.295	131.602
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	7.202	10.134
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.13)	3.917	3.543
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		465	399
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.14)	89.940	94.363
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		756	4.704
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	178	45
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.15)	22.837	18.414
Summe Passiva		888.512	645.196

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

2015									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
Stand 01.01.2015	454	268.644	45	436	-773	-22.213	246.593	2.004	248.597
Periodenergebnis	-	-	-	-	51.627	-	51.627	72	51.699
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	2.114	2.114	-94	2.020
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	51.627	2.114	53.741	-22	53.719
Dividende	-	-	-	-	-14.516	-	-14.516	-	-14.516
Stand 31.12.2015	454	268.644	45	436	36.338	-20.099	285.818	1.982	287.800

2014									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
Stand 01.01.2014	454	265.843	22	436	-21.145	-23.424	222.186	-	222.186
Periodenergebnis	-	-	-	-	32.643	-	32.643	35	32.678
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	1.211	1.211	154	1.365
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	32.643	1.211	33.854	189	34.043
Dividende	-	-	-	-	-12.248	-	-12.248	-	-12.248
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	-	-	23	-	-23	-	-	-	-
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	1.815	1.815
Ausgabe Wandelschuldverschreibung	-	2.823	-	-	-	-	2.823	-	2.823
Transaktionskosten	-	-22	-	-	-	-	-22	-	-22
Stand 31.12.2014	454	268.644	45	436	-773	-22.213	246.593	2.004	248.597

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2015	2014
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		77.610	48.970
- Finanzerträge	(5.2.5)	-9.290	-9.098
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	13.247	16.802
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	-2.264	-1.988
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	21.741	19.673
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	4.576	2.010
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		-236	364
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		19	18
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		105.403	76.751
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		-6.540	-1.027
+/- Veränderung der Vorräte		4.271	-14.040
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		-14.976 ¹⁾	-18.645 ¹⁾
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		-8.632	5.779
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		79.526	48.817
- gezahlte Ertragsteuern	(5.3)	-16.439	-12.769
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		63.087	36.048
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	(6.8)	-115.000	-
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	-22.166	-20.520
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-5.898	-4.223
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		3.666	623
- Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel		-	-5.396
+ erhaltene Zinsen		248	58
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-139.150	-29.458
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
- an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende	(6.10)	-14.516	-12.248
+ Einzahlungen aus Schuldscheindarlehen	(6.13)	200.000	-
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Emission des Schuldscheindarlehens		-805	-
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem Abschluss der neuen Finanzierungsvereinbarung		-525	-
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Emission der Wandelschuldverschreibung		-	-771
+ Einzahlungen aus der Emission einer Wandelanleihe		-	100.200
- Zahlung für die Ablösung von Zinsswaps		-	-1.142
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-432	-280
- gezahlte Zinsen		-8.415	-9.930
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(6.13)	-	-64.275 ²⁾
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)	942	1.080
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		176.249	12.634
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		100.186	19.224
+/- wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		1.397	1.085
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.9)	44.165	23.856
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.9)	145.748	44.165

¹⁾ Zum 31. Dezember 2015 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 25,6 Mio. Euro (Vj. 21,7 Mio. Euro) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

²⁾ Tilgung Facility A1 und A2.

KONZERNANHANG

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015

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 2015 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 9. März 2016 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. Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

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 2015 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem vom Board of Directors genehmigten Finanzplan für die 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 2015 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 53,0 Mio. Euro (Vj. 50,2 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 33,5 Mio. Euro (Vj. 32,7 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 für eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2015 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 127,8 Mio. Euro (Vj. 117,0 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 111,9 Mio. Euro (Vj. 109,7 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 2015 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 2,9 Mio. Euro (Vj. 2,6 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 24,7 Mio. Euro (Vj. 37,2 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2015 der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 22,3 Mio. Euro (Vj. 29,3 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 2015 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 37,3 Mio. Euro (Vj. 37,5 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, sind in Anhangsangabe 6.11 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 2015 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 15,2 Mio. Euro (Vj. 16,9 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von 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 Volatilität basiert auf der durchschnittlichen zeitkongruenten Volatilität einer Peer Group, die aus Bloomberg abgeleitet worden ist. Die Laufzeit der Volatilität basiert auf der Restlaufzeit des Performance Share Unit Programms. 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. 2015 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 4,3 Mio. Euro (Vj. 4,4 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 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 2015 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumente 0,2 Mio. Euro (Vj. 0,2 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 Gemeinschaftsunternehmen 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.

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Beherrschung eines Beteiligungsunternehmens liegt vor, wenn die SAF-HOLLAND S.A. unmittelbar oder mittelbar die Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen besitzt, den variablen Rückflüssen aus dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist und die Fähigkeit besitzt, die variablen Rückflüsse des Beteiligungsunternehmens mittels ihrer Verfügungsmacht zu beeinflussen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Unternehmenszusammenschlüsse

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 im 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- und Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

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 oder die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse ausüben kann. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50% hält.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien die gemeinschaftliche Führung über die Vereinbarung ausüben und Rechte am Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Beherrschung über eine Vereinbarung, die nur dann besteht, wenn Entscheidungen über die relevanten Aktivitäten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Partnerunternehmen erfordern.

Die Überlegungen, die zur Bestimmung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind. Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen in den Konzernabschluss im Wege der Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse ausüben kann. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen 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 lauteten die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,09075 (Vj. 1,21551) respektive EUR/CAD = 1,51309 (Vj. 1,41323). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,10963 (Vj. 1,32679) respektive EUR/CAD = 1,41743 (Vj. 1,46516).

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.

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	Aktivierete Entwicklungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software
Angewandte Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–10 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 Abschreibungen. 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 Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	5–50 Jahre	3–14 Jahre	3–10 Jahre

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

Fremdkapitalkosten

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

Leasingverhältnisse

Grundlage für die Klassifizierung von Leasingverhältnissen ist der Umfang, in welchem die mit dem Eigentum des Leasinggegenstandes verbundenen Risiken und Chancen beim Leasinggeber oder 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 Gemeinschaftsunternehmen 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 Gemeinschaftsunternehmens gesondert ausgewiesen. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder des Gemeinschaftsunternehmens 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 Gemeinschaftsunternehmens 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 Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen 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 Zins-effektes 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
- auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist, vonstattengeht.

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

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahme, 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 zur 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 die identischen Vermögenswerte oder Schulden notierten (nicht berichtigten) 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 Anleihen 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 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.

__ Hybride Finanzinstrumente

Finanzinstrumente, die sowohl eine Fremd- als auch eine Eigenkapitalkomponente enthalten, werden ihrem Charakter entsprechend in unterschiedlichen Bilanzposten angesetzt. Zu den hier relevanten Eigenkapitalinstrumenten gehört die Wandelschuldverschreibung. Der beizulegende Zeitwert von Wandlungsrechten wird bereits bei der Emission einer Wandelschuldverschreibung in die Kapitalrücklage eingestellt und gleichzeitig von der Anleiheverbindlichkeit abgesetzt. Beizulegende Zeitwerte von Wandlungsrechten aus unterverzinslichen Anleihen werden anhand des kapitalisierten Unterschiedsbetrages aus dem Zinsvorteil ermittelt. Während der Laufzeit der Anleihe wird der Zinsaufwand der Fremdkapitalkomponente aus dem Marktzins zum Zeitpunkt der Emission für eine vergleichbare Anleihe ohne Wandlungsrecht errechnet. Der Differenzbetrag zwischen dem berechneten und dem gezahlten Zins erhöht den Buchwert der Anleiheverbindlichkeit. Die Emissionskosten der Wandelschuldverschreibung reduzieren direkt proportional die Anschaffungskosten der Eigen- bzw. der Fremdkapitalkomponente.

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.

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 (sogenannte 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 aufgrund 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 Altersteilzeitvertrags. Es wird das sogenannte 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 Steuer-schulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuer-schulden 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. Die Änderung des IAS 19 „Leistungsorientierte Pensionspläne: Arbeitnehmerbeiträge“ sowie die Änderungen aus den jährlichen Verbesserungen an den IFRS (Zyklus 2011-2013) hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

2.5

VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS

Die folgenden neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen, welche für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant sind, wurden vom International Accounting Standards Board (IASB) bereits verabschiedet, sind aber in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise wurden von der Europäischen Union noch nicht anerkannt. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

Der im Juli 2014 herausgegebene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. IFRS 9 enthält überarbeitete Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten, darunter ein neues Modell der erwarteten Kreditausfälle zur Berechnung der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, sowie die neuen allgemeinen Bilanzierungsvorschriften für Sicherungsgeschäfte. Er übernimmt auch die Leitlinien zur Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten aus IAS 39.

IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist. Der Konzern beurteilt derzeit, welche möglichen Auswirkungen die Anwendung des IFRS 9 auf seinen Konzernabschluss haben kann.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 „Umsatzerlöse“, IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“.

IFRS 15 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Der Konzern beurteilt derzeit, welche möglichen Auswirkungen die Anwendung des IFRS 15 auf seinen Konzernabschluss haben kann.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

Im Januar 2016 hat das IASB den neuen Standard IFRS 16 veröffentlicht, gemäß dem Leasingnehmer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die meisten Leasingverhältnisse in der Bilanz ausweisen müssen. Für Leasinggeber werden sich nur kleinere Änderungen im Vergleich zur

Bilanzierung nach IAS 17 Leasingverhältnisse ergeben. Als Folge der erstmaligen Anwendung wird der Großteil der derzeit unter Abschnitt 7.4 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ angegebenen Verpflichtungen aus operativen Miet- und Leasingverhältnissen bilanzverlängernd in der Bilanz auszuweisen sein. Die neuen Regelungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Darüber hinaus gab es weitere Standardänderungen, die allerdings keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

3_ KONSOLIDIERUNGSKREIS

Unternehmenserwerbe

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden. Im Vorjahr hat die SAF-HOLLAND GmbH 80% der Anteile der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd., eines nicht börsennotierten Unternehmens mit Sitz in China, das auf die Herstellung von Luftfederungen spezialisiert ist, übernommen.

Die Erstkonsolidierung der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. erfolgte gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode. Die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaft wurden beginnend mit dem Erwerbszeitpunkt am 2. Januar 2014 in den Konzernabschluss einbezogen.

Der Kaufpreis in Höhe von 9,3 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgenden Angaben zeigen die endgültige Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommener Verbindlichkeiten:

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
Konsolidierungskreis

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	402
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	63
Sachanlagen	2.564
Latente Steueransprüche	410
Vorräte	5.049
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.285
Sonstige Vermögenswerte	119
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.907
	21.799
Latente Steuerschulden	428
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	5.247
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.369
Sonstige Verbindlichkeiten	681
	12.725
Summe des identifizierten Nettovermögens	9.074
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-1.815
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	2.044
Übertragene Gesamtleistung	9.303

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.044 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie zum Beispiel Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Übernahmzeitpunkt 9.285 TEUR. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf 9.322 TEUR. Zum Erwerbszeitpunkt wurden Forderungen in Höhe von 37 TEUR wertberichtigt.

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 1.815 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	9.303
Übernommene Zahlungsmittel	3.907
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	5.396

Die Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. wurde der Business Unit Powered Vehicle Systems zugeordnet.

Unternehmensgründungen

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmensgründungen stattgefunden.

Die im Vorjahr gegründete Gesellschaft OOO SAF-HOLLAND Russland, Moskau, Russland, wurde erstmalig zum 30. Juni 2014 in den Konzernabschluss einbezogen.

Entkonsolidierungen

Im Berichtsjahr wurde kein Unternehmen entkonsolidiert.

Sonstige Veränderungen

Das nach der at Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogene assoziierte Unternehmen Lakeshore Air LLP wurde im Dezember 2015 liquidiert.

Im Vorjahr wurden die SAF-HOLLAND International Inc., USA, und die QSI Air Ltd., USA, auf die SAF-HOLLAND Inc., USA, mit Wirkung zum 31. Dezember 2014 verschmolzen.

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 und Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch für angetriebene Nutzfahrzeuge vertrieben.

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.

Konsolidierungskreis
Segmentinformation

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

TEUR	2015	2014
Betriebliches Ergebnis	79.303	54.686
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2.264	1.988
EBIT	81.567	56.674
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	7.041 ¹⁾	6.069
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	5.418 ²⁾	7.912 ³⁾
Bereinigtes EBIT	94.026	70.655

¹⁾ Abgangverluste aus Vermögenswerten aus PPA resultieren aus dem Verkauf der Produktlinie AerWay und betragen TEUR 576.
²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen beinhalten aperiodische Aufwendungen in Höhe von 1.020 TEUR.
³⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen beinhalten aperiodische Aufwendungen in Höhe von 2.187 TEUR.

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

TEUR	2015				
	Business Units			Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket		
Umsatzerlöse	612.672	180.013	268.019	-	1.060.704
Umsatzkosten	-544.894	-149.715	-192.345	29.176 ¹⁾	-857.778
Bruttoergebnis	67.778	30.298	75.674	29.176	202.926
Bruttomarge	11,1%	16,8%	28,2%	-	19,1%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-33.514	-18.083	-35.168	-34.594 ²⁾	-121.359
Bereinigungen	3.747 ³⁾	1.407 ³⁾	1.887 ³⁾	5.418 ⁴⁾	12.459
Bereinigtes EBIT	38.011	13.622	42.393	-	94.026
Bereinigte EBIT-Marge	6,2%	7,6%	15,8%	-	8,9%
Abschreibungen	-12.724	-4.385	-4.632	-	-21.741

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (-3.522 TEUR) und Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (32.698 TEUR).
²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (-1.896 TEUR) und Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (-32.698 TEUR).
³⁾ Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus PPA (6.465 TEUR) sowie Abgänge aus PPA (576 TEUR).
⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (5.418 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

TEUR	2014				
	Business Units			Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket		
Umsatzerlöse	544.372	169.465	245.846	-	959.683
Umsatzkosten	-494.739	-140.760	-174.913	25.361 ¹⁾	-785.051
Bruttoergebnis	49.633	28.705	70.933	25.361	174.632
Bruttomarge	9,1%	16,9%	28,9%	-	18,2%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-32.209	-18.240	-34.236	-33.273 ²⁾	-117.958
Bereinigungen	3.046 ³⁾	1.323 ³⁾	1.700 ³⁾	7.912 ⁴⁾	13.981
Bereinigtes EBIT	20.470	11.788	38.397	-	70.655
Bereinigte EBIT-Marge	3,8%	7,0%	15,6%	-	7,4%
Abschreibungen	-11.889	-3.557	-4.227	-	-19.673

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (-4.631 TEUR) und Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (29.992 TEUR).
²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (-3.281 TEUR) und Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (-29.992 TEUR).
³⁾ Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus PPA (6.069 TEUR).
⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (7.912 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

Finanzerträge und -aufwendungen werden nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, weil zugrunde liegende Finanzinstrumente auf Konzernebene gesteuert werden.

Geografische Informationen werden für die Regionen Europa und Nordamerika dargestellt.

Das Geschäft in der Region Europa umfasst die Herstellung und den Verkauf von 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	2015	2014
Erlöse von externen Kunden		
Europa	521.902	496.493
Nordamerika	421.284	363.897
Sonstige	117.518	99.293
Gesamt	1.060.704	959.683

Die Informationen zu Segmenterlösen sind nach den Standorten der Kunden gegliedert.

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	167.377	166.032
Nordamerika	159.740	140.417
Sonstige	16.760	17.980
Gesamt	343.877	324.429

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

Im Ansässigkeitsland der Gesellschaft werden keine wesentlichen Umsatzerlöse erzielt. Die Gesellschaft verfügt ferner im Ansässigkeitsland über keine nennenswerten Anteile an den langfristigen Vermögenswerten des Konzerns.

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

5 _ ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GESAMPERIODENERFOLGSRECHNUNG

5.1

UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014
Materialaufwendungen	698.163	631.594
Personalaufwendungen	115.241	107.055
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	10.755	9.459
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	8.266	6.753
Garantieaufwendungen	5.387	8.305
Aufwendungen für Leiharbeiter	4.883	5.406
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	3.522	4.631
Sonstige	11.561	11.848
Gesamt	857.778	785.051

Die Umsatzkosten enthielten im Geschäftsjahr 2015 einen Verbrauch an Vorräten in Höhe von 837.308 TEUR (Vj. 760.267).

5.2

SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014
Gewinne aus Anlageabgängen	1.427	17
Erträge aus Erstattungen	747	656
Sonstige	1.107	1.311
Gesamt	3.281	1.984

Die Gewinne aus Anlageabgängen resultieren im Wesentlichen aus Anlageabgängen infolge des Verkaufs der Produktlinie AerWay sowie eines Grundstückes in Wörth am Main, Deutschland.

5.2.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	2015	2014
Personalaufwendungen	30.506	27.091
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	9.413	8.966
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.498	4.204
Aufwendungen für Distribution	4.405	4.944
Wertberichtigung Forderungen	2.240	762
Provisionen	1.650	1.662
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	89	1.231
Sonstige	8.614	8.839
Gesamt	61.415	57.699

5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	2015	2014
Personalaufwendungen	21.911	22.612
Büro- und Betriebsbedarf	4.111	3.237
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	3.415	3.285
Rechts- und Beratungskosten	3.058	3.271
Reisekosten	2.002	1.865
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	1.783	1.917
Sonstige	8.267	8.430
Gesamt	44.547	44.617

5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014
Personalaufwendungen	10.349	10.517
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	3.073	2.725
Testkosten	1.986	2.071
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	24	134
Sonstige	5.510	4.167
Gesamt	20.942	19.614

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3.681 TEUR (Vj. 2.348) aktiviert.

Zahlungen des bayerischen Wirtschaftsministeriums in Höhe von 265 TEUR (Vj. 391) wurden als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014 ¹⁾
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	6.809	8.446
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	1.684	234
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	560	189
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	18	87
Zinserträge	203	136
Sonstige	16	6
Gesamt	9.290	9.098

¹⁾ Geänderter Ausweis der Kursgewinne gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2014.

Die unrealisierten Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden beinhalten im Wesentlichen unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs. Die realisierten Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden resultieren im Wesentlichen aus der Translation der Dividendenforderungen in US-Dollar per 31. Dezember 2014 und deren Ausgleich im zweiten Quartal 2015.

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	-8.996 ¹⁾	-9.542 ¹⁾
Auflösung von Transaktionskosten	-468	-1.997
Amortisation von Transaktionskosten	-545	-903
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-1.111	-1.023
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-816	-2.230
Sonstige	-1.311	-1.107
Gesamt	-13.247	-16.802

¹⁾ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 633 TEUR (Vj. 189).

Die Auflösung von Transaktionskosten in der Berichtsperiode resultiert im Wesentlichen aus einer vorzeitigen Auflösung von kapitalisierten Transaktionskosten von insgesamt 468 TEUR (Vj. 1.997) aufgrund der im Oktober 2015 finalisierten Refinanzierung.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von 545 TEUR (Vj. 903) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten resultieren im Wesentlichen aus der Bewertung eines mit dem im November 2015 ausgegebenen Schuldscheindarlehen zusammenhängenden Derivats. Die variabel verzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehen beinhalten einen sog. Zero-Floor-Cap. Dies bedeutet, dass die EURIBOR-Entwicklung nach unten auf 0% begrenzt ist. Der Zero-Floor-Cap wird als sog. eingebettetes Derivat separat von dem Schuldscheindarlehen bewertet und entfaltet keine Zahlungswirksamkeit.

Im Vorjahr waren die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten vor allem durch die erfolgswirksame Umgliederung der im Eigenkapital erfassten Cashflow-Hedge-Rücklage in Höhe von 1.088 TEUR in das Finanzergebnis geprägt. Das Recycling der Cashflow-Hedge-Rücklage resultierte aus der vorzeitigen Ablösung von Zinsswaps im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012. Die Cashflow-Hedge-Rücklage wurde ergebniswirksam nach der Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst.

Darüber hinaus wurden im Vorjahr die bis dahin im Eigenkapital erfassten Wertänderungen für Zinssicherungsgeschäfte in Höhe von 924 TEUR ergebniswirksam in das Finanzergebnis umgliedert, da aufgrund der Rückführung der Bankdarlehen infolge der Begebung einer Wandelschuldverschreibung die Hedge-Beziehung für Zinsswaps im vierten Quartal 2014 durch Wegfall des Grundgeschäfts aufgehoben wurde. Des Weiteren sind im Vorjahr aus der vorzeitigen Ablösung der Zinsswaps Aufwendungen in Höhe von 218 TEUR entstanden.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.13 und 7.1 enthalten.

5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	2015	2014
Löhne und Gehälter	-155.673	-145.660
Sozialversicherungsbeiträge	-20.961	-20.526
Aufwendungen für Pensionen	-1.079	-825
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-294	-264
Gesamt	-178.007	-167.275

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 6.557 TEUR (Vj. 6.919).

5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Umsatzkosten	-10.180	-8.732	-575	-727	-10.755	-9.459
Vertriebskosten	-1.220	-942	-3.278	-3.262	-4.498	-4.204
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.227	-1.365	-2.188	-1.920	-3.415	-3.285
Forschungs- und Entwicklungskosten	-922	-842	-2.151	-1.883	-3.073	-2.725
Gesamt	-13.549	-11.881	-8.192	-7.792	-21.741	-19.673

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 6.465 TEUR (Vj. 6.069).

5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2015	2014
Tatsächliche Ertragsteuern	-15.882	-13.648
Latente Ertragsteuern	-10.029	-2.644
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-25.911	-16.292

Erläuterungen zur Konzern-
Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr beträgt 33,39% (Vj. 33,27%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,90% (Vj. 30,60%) 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 31,75% (Vj. 33,10%) bestehend aus einem Bundessteuersatz von 29,50% und einem Landessteuersatz von 2,25% zur Anwendung.

Die auf Basis des Konzernsteuersatzes von 30,90% erwarteten Ertragsteueraufwendungen (laufende und latente) weichen von den ausgewiesenen wie folgt ab:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Ergebnis vor Steuern	77.610	48.970
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,90% (Vj. 30,60%)	-23.981	-14.985
Nicht angesetzte Zinsvorträge	-1.867	-
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-1.096	-1.472
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	1.114	309
Periodenfremde Ertragsteuern	55	-115
Sonstiges	-136	-29
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 33,39% (Vj. 33,27%)	-25.911	-16.292

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern-Periodenergebnis	
	31.12.2015	31.12.2014	2015	2014
Vorräte	2.756	2.317	313	730
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	11.510	11.401	-406	-83
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	25	21	225	-35
Sonstige Rückstellungen	2.256	2.398	-407	291
Steuerlicher Verlustvortrag	2.904	2.592	347	-1.033
Steuerlicher Zinsvortrag	22.351	29.315	-8.459	-1.642
Recycling der Cashflow-Hedge-Reserve	-	-	-	391
Sonstige	6.462	5.601	1.017	2.065
Latente Ertragsteueransprüche	48.264	53.645		
Immaterielle Vermögenswerte	-35.828	-34.076	80	-1.315
Sachanlagen	-11.397	-10.184	-677	1.455
Vorräte	-215	-	-215	7
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-5.319	-3.950	-477	-1.307
Sonstige Vermögenswerte	-578	-287	-530	-62
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-993	-1.094	101	118
Sonstige	-6.636	-5.096	-941	-2.224
Latente Ertragsteuerschulden	-60.966	-54.687		
Latenter Ertragsteuerertrag			-10.029	-2.644

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 13.257 TEUR (Vj. 14.237) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 35.007 TEUR (Vj. 39.408) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 47.709 TEUR (Vj. 40.450) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 41.319 TEUR (Vj. 47.180), 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 24.727 TEUR (Vj. 37.181) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	24.419	29.711
Innerhalb von 5 Jahren	308	4.048
Innerhalb von 10 Jahren	-	3.422
Gesamt	24.727	37.181

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 84.141 TEUR (Vj. 97.315), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Sie resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zins-schrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika.

Im Geschäftsjahr 2015 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von -417 TEUR (Vj. 3.892) direkt im Eigenkapital erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von 61,0 Mio. Euro (Vj. 69,0 Mio. Euro) im Zusammenhang mit Anteilen an Unternehmen keine latenten Steuern gebildet.

Erläuterungen zur Konzern-
Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Erläuterungen zur Konzernbilanz

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 31.12.2013	101.927	20.874	5.358	31.446	3.495	25.309	188.409	73.789
Zugänge zum Konsolidierungskreis	-	63	-	402	-	-	465	2.044
Zugänge	-	-	2.348	-	-	1.875	4.223	-
Abgänge	-	-	-	-	-	84	84	-
Umrechnungs- differenzen	4.702	715	-	1.372	-	983	7.772	3.752
Stand 31.12.2014	106.629	21.652	7.706	33.220	3.495	28.083	200.785	79.585
Zugänge	-	-	3.691	-	-	2.207	5.898	-
Abgänge	-	345	10	439	-	166	960	-
Umbuchungen	-	-7	-	-	-	-67	-74	-
Umrechnungs- differenzen	4.595	690	-	1.333	-	699	7.317	3.666
Stand 31.12.2015	111.224	21.990	11.387	34.114	3.495	30.756	212.966	83.251
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2013	22.571	13.803	764	454	1.356	10.343	49.291	28.385
Zugänge	2.837	1.887	386	100	175	2.407	7.792	-
Abgänge	-	-	-	-	-	67	67	-
Umrechnungs- differenzen	1.041	325	-	-14	-	54	1.406	952
Stand 31.12.2014	26.449	16.015	1.150	540	1.531	12.737	58.422	29.337
Zugänge	3.054	1.948	515	100	175	2.400	8.192	-
Abgänge	-	208	-	-	-	151	359	-
Umrechnungs- differenzen	1.077	330	-	8	-	-76	1.339	929
Stand 31.12.2015	30.580	18.085	1.665	648	1.706	14.910	67.594	30.266
Buchwert zum 31.12.2014	80.180	5.637	6.556	32.680	1.964	15.346	142.363	50.248
Buchwert zum 31.12.2015	80.644	3.905	9.722	33.466	1.789	15.846	145.372	52.985

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

TEUR	2015		2014	
	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren
Kundenstamm „OEM“	29.358	31	30.329	32
Kundenstamm „5th-Wheel“	12.752	23	13.312	24
SAP-Applikation	12.067	7,5	12.751	8,5

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. Dabei wurden die erzielbaren Beträge für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten grundsätzlich höher eingeschätzt als die Buchwerte.

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

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, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basiert. Für den Wertebeitrag ab 2021 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.

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

Die folgende Tabelle zeigt die Abzinsungsfaktoren nach Steuern, die bei dem Wertminderungstest für Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer herangezogen worden sind:

	Abzinsungsfaktor nach Steuern	
	2015	2014
Trailer Systems	10,22%	11,87%
Powered Vehicle Systems	11,06%	13,08%
Aftermarket	10,61%	12,42%

Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten und der Marken „SAF“ und „Holland“ zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Werthaltigkeitstest der Marke „SAF“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Trailer Systems und der Werthaltigkeitstest der Marke „Holland“ auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems durchgeführt. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Firmenwert	18.078	17.456	2.044	2.044	32.863	30.748	52.985	50.248
Marke	26.822	26.132	6.473	5.975	171	573	33.466	32.680

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.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Zur Bestimmung des nachhaltigen Cashflows wurde ein Abschlag von 10% auf die Fünf-Jahres-Detailplanung gerechnet. Jedoch selbst bei einem Abschlag von 10% auf die Fünf-Jahres-Detailplanung würden die erzielbaren Beträge für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten über den entsprechenden Buchwerten liegen.

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 31.12.2013	64.016	104.650	19.476	4.366	192.508
Zugänge zum Konsolidierungskreis	2.062	477	25	-	2.564
Zugänge	3.764	5.345	1.640	9.771	20.520
Abgänge	209	3.687	875	-	4.771
Umbuchungen	662	5.578	362	-6.602	-
Umrechnungsdifferenzen	2.794	6.522	537	338	10.191
Stand 31.12.2014	73.089	118.885	21.165	7.873	221.012
Zugänge	5.322	5.615	1.402	9.827	22.166
Abgänge	4.748	4.286	989	25	10.048
Umbuchungen	3.548	10.604	311	-14.389	74
Umrechnungsdifferenzen	2.659	6.460	362	346	9.827
Stand 31.12.2015	79.870	137.278	22.251	3.632	243.031
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2013	15.609	63.470	12.824	-	91.903
Zugänge	2.418	7.370	2.093	-	11.881
Abgänge	136	2.808	840	-	3.784
Umbuchungen	32	-32	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	559	3.065	417	-	4.041
Stand 31.12.2014	18.482	71.065	14.494	-	104.041
Zugänge	2.733	8.527	2.289	-	13.549
Abgänge	2.259	3.982	978	-	7.219
Umrechnungsdifferenzen	806	3.829	275	-	4.910
Stand 31.12.2015	19.762	79.439	16.080	-	115.281
Buchwert zum 31.12.2014	54.607	47.820	6.671	7.873	116.971
Buchwert zum 31.12.2015	60.108	57.839	6.171	3.632	127.750

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2015 2.789 TEUR (Vj. 2.809). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen in Höhe von 22 TEUR (Vj. 65) zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 131 TEUR (Vj. 116). Der Barwert der Mindestleasingzahlungen betrug 1.974 TEUR (Vj. 2.171). Die nicht diskontierten Mindestleasingzahlungen beliefen sich auf 2.153 TEUR (2.432).

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		
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1
Joint Ventures		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0

Einzelheiten zu dem assoziierten Unternehmen des Konzerns sind der folgende Tabelle zu entnehmen:

Name des assoziierten Unternehmens	Castmetal FWI S.A.
Art der Beziehung zum Konzern	Lieferant für Stahlgusskomponenten
Hauptsitz der Geschäftstätigkeit	Luxemburg
Eigentumsanteil	34,09%

Die zusammenfassenden Finanzinformationen hinsichtlich der Castmetal FWI S.A. sind nachfolgend angegeben. Die zusammenfassenden Finanzinformationen entsprechen den Beträgen des in Übereinstimmung mit den IFRS aufgestellten Abschlusses des assoziierten Unternehmens (für Zwecke der Bilanzierung nach der Equity-Methode zum Konzern entsprechend angepasst).

TEUR	FWI S.A.	
	31.12.2015	31.12.2014
Kurzfristige Vermögenswerte	40.704	33.387
Langfristige Vermögenswerte	9.707	8.355
Kurzfristige Schulden	-10.760	-5.730
Langfristige Schulden	-2.536	-6.043
Umsatzerlöse	42.193	41.364
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	7.455	5.977
Sonstiges Ergebnis	22	-58
Gesamtergebnis	7.477	5.919
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	2.549	2.015
Fremde Anteilseigner	4.928	3.904

Überleitungsrechnung von den dargestellten zusammenfassenden Finanzinformationen zum Buchwert der Beteiligung an der Castmetal FWI S.A. im Konzernabschluss:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	37.115	29.969
Beteiligungsquote des Konzerns	34,09%	34,05%
Sonstige Anpassungen	453	376
Buchwert der Konzernbeteiligung an der Castmetal FWI S.A.	13.106	10.580

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Der Überleitungsposten „Sonstige Anpassungen“ resultiert aus der Aufdeckung stiller Reserven im Rahmen der Akquisition der Beteiligung und deren Amortisation.

Finanzinformationen zu dem Joint Venture SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. und dem im Geschäftsjahr liquidierten assoziierten Unternehmen Lakeshore Air LLP werden aus Wesentlichkeitsgründen im Folgenden zusammengefasst dargestellt:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	-285	10
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	-285	10
Summe der Buchwerte der Konzernanteile an diesen Unternehmen	996	1.225

6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Forderungen aus Finanzierungsleasing	1.000	-
Vorsteuererstattungsansprüche	844	942
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	595	511
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	279	197
Versicherungsprämien	129	109
Kundenkredit	-	1.089
Sonstiges	821	194
Gesamt	3.668	3.042

6.5 VORRÄTE

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Rohmaterial	42.258	48.233
Unfertige Erzeugnisse	26.587	29.431
Fertige Erzeugnisse und Waren	41.657	37.236
Unterwegs befindliche Waren	7.506	7.256
Gesamt	118.008	122.156

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 2.336 TEUR (Vj. 1.248) und ist in den Umsatzkosten erfasst. Die Wertberichtigungen auf Vorräte werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der Vorräte verrechnet.

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2013	5.275
Aufwandswirksame Zuführung	1.510
Inanspruchnahme	1.047
Auflösung	262
Umrechnungsdifferenzen	383
Stand 31.12.2014	5.859
Aufwandswirksame Zuführung	2.412
Inanspruchnahme	1.993
Auflösung	76
Umrechnungsdifferenzen	8
Stand 31.12.2015	6.210

Der Gesamtbetrag der Vorräte, die zum Nettoveräußerungswert angesetzt worden sind, beträgt 15,9 Mio. Euro (Vj. 35,5 Mio. Euro).

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 31.12.2015	116.535	76.568	411	10.599	12.595	4.942	2.124	8.279	1.017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2014	102.964	73.756	1.236	14.393	4.335	4.133	1.757	2.673	681

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2013	3.160
Aufwandswirksame Zuführung	762
Inanspruchnahme	54
Auflösung	-
Umrechnungsdifferenzen	85
Stand 31.12.2014	3.953
Aufwandswirksame Zuführung	2.240
Inanspruchnahme	1.865
Auflösung	-
Umrechnungsdifferenzen	-125
Stand 31.12.2015	4.203

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 25.573 TEUR (Vj. 21.654) 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	31.12.2015	31.12.2014
Umsatzsteuerforderungen	2.552	4.025
Rechnungsabgrenzungsposten	1.712	1.652
Versicherungsprämien	430	274
Sonstiges	3.585	3.157
Gesamt	8.279	9.108

6.8 SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen resultieren aus der kurzfristigen Finanzmitteldisposition infolge der Schuldscheindarlehensemission im November 2015.

6.9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	145.742	44.160
Kurzfristige Einlagen	6	5
Gesamt	145.748	44.165

6.10 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). 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.

Genehmigtes Kapital

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 22. Dezember 2015 wurde beschlossen, dass das nach § 5.3.3 der Satzung Genehmigte Kapital von derzeit 164.949,63 Euro in Höhe von 45.361,11 Euro für Kapitalerhöhungen unter Ausschluss des Bezugsrechts verwendet werden kann, was 10% des Grundkapitals entspricht. Die Genehmigung für dieses Kapital wurde bis zum 22. Dezember 2020 verlängert. Ferner wurde beschlossen, dass das Bezugsrechts im Falle von Kapitalerhöhungen unter Verwendung des verbleibenden Betrages in Höhe von 119.588,52 Euro weiterbestehen soll. Die Befristung für diesen Teil des Genehmigten Kapitals soll unverändert bis zum 25. Juli 2017 gelten.

Die Genehmigten Kapitalien setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Satzung	Beschlussdatum/ Befristung	Euro/Anzahl	Kapitalerhöhung gegen	Bezugsrecht ausgeschlossen/ Durchführung der Kapitalerhöhung
§ 5.3.4 i.V.m. § 5.3.6	4. Juni 2012/ befristet bis 25. Juli 2017	119.588,52 Euro = 11.958.852 Aktien	Geld- und/oder Sacheinlage	–
§ 5.3.3 i.V.m. § 5.3.5	4. Juni 2012/ befristet bis 22. Dezember 2020	45.361,11 Euro = 4.536.111 Aktien	–	Kapitalerhöhung kann unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen
§ 5.4 i.V.m. § 5.4.2	15. Juli 2014/ befristet bis 14. Juli 2019	90.722,22 Euro = 9.072.222 Aktien	Bedienung der Wandelschuld- verschreibung aus 2014	Kapitalerhöhung wird durchgeführt, wenn Gläubiger der Wandelschuld- verschreibung von ihrem Umtauschrecht Gebrauch machen

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2015 unverändert 268.644 TEUR (Vj. 268.644).

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt – wie im Vorjahr – 45 TEUR.

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 2015 beträgt der ausschüttungsgesperrte Betrag in den sonstigen Rücklagen analog dem Vorjahr 436 TEUR.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. entfallende Periodenergebnis in Höhe von 51.627 TEUR (Vj. 32.643).

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2015 wird eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,40 Euro je Aktie vorgeschlagen, was einer Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.361.112 Aktien – von 18.144 TEUR entspricht. Damit beträgt die Ausschüttungsquote 38,6% des verfügbaren Nettoergebnisses und hat die angestrebte Bandbreite am unteren Ende weitgehend erreicht. Das verfügbare Nettoergebnis wird in diesem Zusammenhang definiert als das Konzernperiodenergebnis abzüglich unrealisierter Kursgewinne auf Konzernbeziehungen und hierauf entfallenden fiktiven

Ertragsteuern. Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 14.516 TEUR.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	2.937	-13.175	-341	4.283	2.596	-8.892
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-774	9.210	–	–	-774	9.210
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	274	1.438	-76	-391	198	1.047
Gesamt	2.437	-2.527	-417	3.892	2.020	1.365

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt -1.311 TEUR (Vj. -537).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten nach Ertragsteuern beträgt 198 TEUR (Vj. 0).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich auf insgesamt -18.554 TEUR (Vj. -21.150).

Die Zielliquidität des Konzerns liegt bei einem Zahlungsmittelbestand in Höhe von 7 Mio. Euro. Die um die überschüssige Liquidität adjustierte Eigenkapitalquote beträgt 45,3% (Vj. 40,9%).

6.11 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 von der Betriebszugehörigkeit ab.

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 595 TEUR (Vj. 511) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

In Nordamerika verfügt der Konzern über mehrere leistungsorientierte Pensionspläne und beitragsorientierte Pensionspläne für einen Großteil der 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.

In Kanada besteht für Pensionspläne eine Mindestdotierungsvorschrift für solche Pläne, die nicht voll ausfinanziert sind und auch in absehbarer Zeit nicht ausfinanziert sein werden.

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		2015	2014
	2015	2014	2015	2014	2015	2014		
Leistungsorientierte Verpflichtungen	13.971	14.157	64.417	61.621	14.943	15.622	10.275	9.496
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-10	-10	-51.317	-47.771	-15.367	-16.001	-	-
	13.961	14.147	13.100	13.850	-424	-379	10.275	9.496
Aus der Begrenzung von IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert bilanzierter Betrag	-	-	-	-	145	182	-	-
Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	13.961	14.147	13.100	13.850	-279	-197	10.275	9.496

Die Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen enthalten Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen in Höhe von 279 TEUR (Vj.197), die in der Bilanz separat unter den sonstigen Vermögenswerten 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		2015	2014
	2015	2014	2015	2014	2015	2014		
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	14.157	11.538	61.621	45.957	15.622	12.559	9.496	7.542
Zinsaufwand	298	399	2.415	2.110	617	610	351	318
Laufender Dienstzeitaufwand	54	8	335	256	329	305	361	256
Gezahlte Leistungen	-414	-389	-3.126	-2.588	-678	-407	-301	-294
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	-124	2.602	-3.869	9.816	101	2.012	-725	648
Umrechnungsdifferenzen	-	-	7.041	6.070	-1.048	542	1.093	1.026
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	13.971	14.157	64.417	61.621	14.943	15.622	10.275	9.496

Erläuterungen zur Konzernbilanz

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

TEUR	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	10	9	47.771	40.049	16.001	13.899
Nettozinskomponente	-	-	1.954	1.805	634	697
Arbeitgeberbeiträge	-	-	1.207	1.941	205	452
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	-	1	-1.952	1.149	272	754
Gezahlte Leistungen	-	-	-3.126	-2.588	-678	-407
Umrechnungsdifferenzen	-	-	5.463	5.415	-1.067	606
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	10	10	51.317	47.771	15.367	16.001

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

	2015		2014	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	59,25%	39.517	58,00%	36.994
Anleihen	28,00%	18.672	30,00%	19.135
Geld- und Kapitalmarkt	7,75%	5.171	8,00%	5.103
Immobilien	4,75%	3.169	4,00%	2.551
Versicherungen	0,25%	165	0,00%	0
Gesamt	100,00%	66.694	100,00%	63.782

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

	31.12.2015	31.12.2014
Leistungsorientierte Verpflichtung	103.606	100.896
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-66.694	-63.782
Unterdeckung	36.912	37.114
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	60	-627
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) des Planvermögens	1.680	-1.903
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in demografischen Annahmen	-1.605	4.735
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in finanziellen Annahmen	-3.072	10.970

Die Aufwendungen für Versorgungsleistungen enthalten die folgenden Bestandteile:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2015	2014
	2015	2014	2015	2014	2015	2014		
Laufender Dienstzeitaufwand	54	8	335	256	329	305	361	256
Nettozinskomponente	298	399	462	306	-18	-87	351	318
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	352	407	797	562	311	218	712	574
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	1	1	0	2.954	906	1.451	-	-

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	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Abzinsungsfaktor	2,20	2,15	4,13	3,77	4,00	4,00
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹⁾	0,00/2,00 ¹⁾	3,50	3,50	- ³⁾	- ³⁾
Rententrend	2,00	2,00	- ²⁾	- ²⁾	- ³⁾	- ³⁾
Fluktuationsrate	4,60	4,60	2,88	2,88	-	-

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 werden 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:

%	2015	2014
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,25	7,50
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2024	2024

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

TEUR	2015		2014	
	Erhöhung	Rückgängig	Erhöhung	Rückgängig
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	91	-77	80	-68
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	987	-860	924	-804

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	2015			Gesamt
	Deutschland	USA	Kanada	
Erhöhung des Diskontierungszinssatzes +0,75 Prozentpunkte	-1.675	-5.316	-1.874	-8.865
Veränderung des Diskontierungszinssatzes -0,75 Prozentpunkte	2.059	6.170	1.874	10.103

TEUR	2014			Gesamt
	Deutschland	USA	Kanada	
Erhöhung des Diskontierungszinssatzes +0,75 Prozentpunkte	-1.705	-5.422	-1.471	-8.598
Veränderung des Diskontierungszinssatzes -0,75 Prozentpunkte	2.098	6.344	2.421	10.864

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

TEUR	2015				Gesamt
	2016	2017–2020	2021–2025	2026 ff.	
Deutschland	453	1.864	2.204	16.179	20.700
USA	4.151	17.328	22.954	85.612	130.045
Kanada	408	2.258	4.244	32.381	39.291
Gesamt	5.012	21.450	29.402	134.172	190.036

TEUR	2014				Gesamt
	2015	2016–2019	2020–2024	2025 ff.	
Deutschland	433	1.810	2.274	17.515	22.032
USA	3.591	15.341	20.641	82.146	121.718
Kanada	421	2.203	4.262	25.399	32.284
Gesamt	4.445	19.354	27.177	125.059	176.035

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

	Deutschland	USA	Kanada
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2015	18	12	17
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2014	18	12	18

6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Altersteilzeit	Umwelt- abgaben	Berufs- unfähigkeits- und Kranken- versicherungs- leistungen	Restruk- turierung	Wertstei- gerungs- rechte	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.2015	6.401	637	865	1.616	1.001	4.394	2.019	16.933
Zuführung	3.965	–	–	1.208	323	2.046	1.572	9.114
Inanspruchnahme	5.116	41	135	689	506	2.307	736	9.530
Auflösung	–	–	198	605	25	107	877	1.812
Zinseffekt aus der Bewertung	-13	–	–	–	–	-7	–	-20
Umrechnungsdifferenzen	58	–	54	184	-20	251	32	559
Stand 31.12.2015	5.295	596	586	1.714	773	4.270	2.010	15.244
Davon in 2015								
Kurzfristig	2.978	297	160	458	773	854	1.682	7.202
Langfristig	2.317	299	426	1.256	–	3.416	328	8.042
Davon in 2014								
Kurzfristig	4.009	604	244	411	1.001	2.626	1.239	10.134
Langfristig	2.392	33	621	1.205	–	1.768	780	6.799

Garantien und Gewährleistungen

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

Altersteilzeit

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

Umweltabgaben

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

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

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

Restrukturierungsrückstellung

Zum 31. Dezember 2015 hat die Gesellschaft im Zuge der im Oktober 2013 beschlossenen und im Dezember 2015 abgeschlossenen Werkskonsolidierung Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen gebildet.

Die Überführung des Werks in Wörth am Main in die bestehenden Bessenbacher Werke Keilberg und Frauengrund war Teil eines Maßnahmenpakets zur Steigerung der Ertragskraft der Business Unit Trailer Systems. Die Verlagerung der Produktion wurde im September 2015 abgeschlossen. In diesem Zusammenhang wurde im Oktober 2013 ein Interessenausgleich inkl. Sozialplan mit Beschäftigungssicherung abgeschlossen. Zudem waren in 2014 weitere Maßnahmen beschlossen worden, die mit der Werkskonsolidierung in Zusammenhang standen.

Ferner hat die Gesellschaft zum Stichtag Rückstellungen für Restrukturierung für den Verkauf der Produktlinie AerWay gebildet.

Die Rückstellungen enthalten hauptsächlich Personalkosten für Abfindungszahlungen.

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.

Die Laufzeit des Phantom-Share-Plans endete am 31. Dezember 2014.

Aufgrund der Erreichung der dem Phantom-Share-Plan zugrunde liegenden Erfolgsziele zum 31. Dezember 2014 wurde der Plan im ersten Quartal 2015 zur Auszahlung gebracht. Die hierfür im Vorjahr gebildete Rückstellung in Höhe von 2,3 Mio. Euro wurde in diesem Zusammenhang in der Berichtsperiode verbraucht.

___ Performance-Share-Unit-Plan (PSU-Plan)

Im Rahmen des PSU-Plans können Mitglieder des Management Board sowie ausgewählte Führungskräfte Barprämien in Abhängigkeit von der Erreichung bestimmter Performanceziele erhalten. Seit 2013 wird den Planteilnehmern jedes Jahr ein PSU-Plan mit einer vierjährigen Laufzeit angeboten. Aufgrund der im Jahr 2013 implementierten neuen Planstrukturen wurde den Teilnehmern in 2013 und in 2014 neben dem regulären vierjährigen PSU-Plan ein weiterer „Interim“-PSU-Plan mit einer Laufzeit von zwei Jahren angeboten.

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 bzw. von zwei 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 Zielerreichungsfaktor 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 Bruttojahresgehalts 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.

Der Bestand an ausgegebenen Share Units beträgt zum Stichtag 637.386 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance- Share-Unit-Plan 2013–2016	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2015	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2017	Performance- Share-Unit-Plan 2015–2018
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	278.856	70.394	140.789	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	14.504	3.084	11.309	136.479
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	–	–	–
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	–	–	–	–
In der Berichtsperiode verfallene Share Units	8.897	–	9.132	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Share Units	284.463	73.478	142.966	136.479
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbare Share Units	–	–	–	–

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 ausschließlich die folgenden Parameter zugrunde gelegt:

Erläuterungen zur Konzernbilanz

	Performance- Share-Unit-Plan 2013–2016	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2015	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2017	Performance- Share-Unit-Plan 2015–2018
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	1,00	0,00	2,00	3,00
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	12,49	12,49	12,49	12,49
Erwartete Volatilität	30,54%	n/a	28,69%	27,83%
Risikoloser Zinssatz	-0,39%	-0,57%	-0,38%	-0,30%
Dividendenrendite	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%

Für weiterführende Informationen bzgl. der Bewertungsparameter wird auf Anhangsangabe 2.2 verwiesen.

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2015 beträgt die Rückstellung für diese Performance-Pläne 4,3 Mio. Euro. (Vj. 2,1 Mio. Euro). Der Periodenaufwand in Höhe von 2,2 Mio. Euro (Vj. 1,5 Mio. Euro) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.13**VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN**

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Verzinsliche Bankdarlehen	9.305	8.178	–	–	9.305	8.178
Wandelschuldverschreibung	97.069	96.436	–	–	97.069	96.436
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Schuldscheindarlehen	200.000	–	–	–	200.000	–
Finanzierungskosten	-2.249	-1.931	-540	-505	-2.789	-2.436
Zinsverbindlichkeiten	–	–	4.209	4.000	4.209	4.000
Sonstige Darlehen	151	114	248	48	399	162
Gesamt	379.276	177.797	3.917	3.543	383.193	181.340

Am 13. Oktober 2015 wurde mit einem verkleinerten Bankenkonsortium ein neuer Konsortialkredit geschlossen, der die bis dahin bestehende Finanzierung ersetzt hat und die Versorgung der Gruppe mit langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen bis maximal Oktober 2022 gewährleistet. Die neu abgeschlossene Kreditvereinbarung beinhaltet eine revolvingende Kreditlinie über circa 150 Mio. Euro – aufgeteilt in 120 Mio. Euro und 35 Mio. US-Dollar –, die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Durch die Refinanzierung hat sich der verfügbare Kreditrahmen auf circa 158 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 110,9 Mio. Euro) erhöht.

Die Neustrukturierung der Finanzierung sieht folgende wesentliche Regelungen vor:

- anfängliche Zinsmarge von 0,85% p.a.
- Laufzeit bis 12. Oktober 2020 mit Verlängerungsoption bis zu 2 Jahren
- Verzicht auf die Besicherung von Vermögenswerten
- Reduzierung der Covenants unter Beibehaltung des Net-Debt-Covenant-Konzepts

Ferner wurde am 20. November 2015 ein Schuldscheindarlehen mit einem Volumen von 200 Mio. Euro begeben. Das Schuldscheindarlehen ist in sechs Tranchen unterteilt und hat je nach Tranche eine Laufzeit von 5, 7 oder 10 Jahren. Ein Überblick bzgl. der Tranchen ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Tranchen-Nr.	Volumen in Mio. Euro	Laufzeit	Verzinsung	Zinssatz
1	88,5	5	Variabel	6m-Euribor +1,15%
2	52	5	Fix	1,34%
3	12	7	Variabel	6m-Euribor +1,35%
4	5	7	Fix	1,82%
5	41,5	10	Variabel	6m-Euribor +1,9%
6	1	10	Fix	2,75%

In Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns wurden die variabel verzinslichen Tranchen des Schuldscheinanleihelehens durch Zinsswaps gegen Zinsänderungsrisiken abgesichert. Für weiterführende Informationen wird auf Anhangsangabe 7.1 verwiesen.

Im Geschäftsjahr 2014 hatte die SAF-HOLLAND S.A. eine unbesicherte, nicht nachrangige Wandelschuldverschreibung mit Wandlungsrecht in Aktien der SAF-HOLLAND S.A. begeben. Die Wandelschuldverschreibung hat ein ursprüngliches Emissionsvolumen von 100.200 TEUR, eine Laufzeit von sechs Jahren (Endfälligkeitstermin: 12. September 2020) und einen halbjährlich zu zahlenden Zinskupon von 1,0% p.a.

Das Wandlungsrecht kann grundsätzlich jederzeit im Zeitraum vom 23. Oktober 2014 bis zum 03. September 2020 gemäß den „Anleihebedingungen“ zu einem festgelegten Wandlungspreis in Höhe von anfänglich 12,37 EUR ausgeübt werden.

SAF-HOLLAND ist berechtigt, noch ausstehende Wandelschuldverschreibungen insgesamt zu kündigen und vorzeitig zurückzuzahlen, falls der Gesamtnennbetrag der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen zu irgendeinem Zeitpunkt unter 15% des Gesamtnennbetrags der ursprünglich begebenen Wandelschuldverschreibung fällt. Ferner ist SAF-HOLLAND berechtigt, ab dem 27. September 2018 die Wandelschuldverschreibung insgesamt zum Nennbetrag zusätzlich bis dahin aufgelaufener Zinsen zurückzuzahlen, sofern der Aktienkurs an mindestens 20 von 30 aufeinanderfolgenden Handelstagen den dann jeweils geltenden Wandlungspreis um mindestens 30% übersteigt.

Die Wandelschuldverschreibung wurde beim erstmaligen Ansatz entsprechend der wirtschaftlichen Substanz der vertraglichen Vereinbarung gem. IAS 32 in einen Fremdkapital- und einen Eigenkapitalanteil aufgeteilt. Der Fremdkapitalanteil der Wandelschuldverschreibung wurde bei Ausgabe unter Berücksichtigung eines marktgerechten Zinssatzes zum Barwert angesetzt und wird entsprechend der Effektivzinsmethode zu jedem Bilanzstichtag um den Zinsanteil der jeweiligen Periode erhöht. Der Aufzinsungsbetrag, der sich aus der Differenz zwischen der Kupon- und Effektivverzinsung ergibt, belief sich zum 31. Dezember 2015 auf 633 TEUR (Vj. 189). Zum Bilanzstichtag beträgt der Fremdkapitalanteil der Wandelschuldverschreibung 97.069 TEUR (Vj. 96.436).

Die Nettoerlöse aus der Emission der Wandelschuldverschreibung wurden zur Tilgung bestehender Bankkredite verwendet.

Nachfolgende Tabelle enthält die Ermittlung der Gesamtliquidität als Summe aus frei verfügbaren Kreditlinien bewertet zum Stichtagskurs zuzüglich vorhandener Barmittel und aus kurzfristig frei verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:

Erläuterungen zur Konzernbilanz

TEUR	31.12.2015				Gesamtliquidität
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	
Facility A	5.923	120.000	–	–	114.077
Facility B	42	32.088	–	–	32.046
Sonstige Kreditlinie	3.339	5.648 ¹⁾	145.748	115.000	263.057
Gesamt	9.304	157.736	145.748	115.000	409.180

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Die Berechnung der Gesamtliquidität erfolgte unter Berücksichtigung der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen. Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sind hochgradig liquide und sind ökonomisch betrachtet als Zahlungsmitteläquivalente anzusehen. Den Bilanzierungsregeln folgend sind diese allerdings getrennt vom Zahlungsmittelbestand auszuweisen.

TEUR	31.12.2014				Gesamtliquidität
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente		
Facility A	5.822	85.000	–	–	79.178
Facility B	–	20.568	–	–	20.568
Sonstige Kreditlinie	2.356	5.360 ¹⁾	44.165		47.169
Gesamt	8.178	110.928	44.165		146.915

6.14

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 89.940 TEUR (Vj. 94.363) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.15

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	12.165	11.191	–	–
Sonstige Steuern	4.891	3.241	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	206	259	613	535
Sonstiges	5.575	3.723	225	150
Gesamt	22.837	18.414	838	685

7_ SONSTIGE ANGABEN

7.1

FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

31.12.2015							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten neutral	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Bilanz nach IAS 17	Fair Value
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	LaR	145.748	145.748	-	-	-	145.748
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	116.535	116.535	-	-	-	116.535
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHIT	839	-	-	839	-	839
Derivate mit Hedge-Beziehung	FAHIT	274	-	274	-	-	274
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	3.334	3.334	-	-	-	3.334
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	LaR	115.000	115.000	-	-	-	115.000
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	89.940	89.940	-	-	-	89.940
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	383.193	383.193	-	-	-	413.304
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	1.974	-	-	-	1.974	1.974
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHIT	885	-	-	885	-	885
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	380.617	380.617	-	-	-	380.617
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	473.133	473.133	-	-	-	503.244
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHIT	1.113	-	274	839	-	1.113
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHIT	885	-	-	885	-	885

Sonstige Angaben

31.12.2014							
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	44.165	44.165	-	-	-	44.165
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	102.964	102.964	-	-	-	102.964
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	1.089	1.089	-	-	-	1.089
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	234	-	-	234	-	234
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	94.363	94.363	-	-	-	94.363
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	181.340	181.340	-	-	-	202.067
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	2.172	-	-	-	2.172	2.172
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	45	-	-	45	-	45
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	148.218	148.218	-	-	-	148.218
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	275.703	275.703	-	-	-	296.430
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	234	-	-	234	-	234
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	45	-	-	45	-	45

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

31.12.2015				
TEUR	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	200.707	-	-	200.707
Schuldscheindarlehn	-	198.970	-	198.970
Verzinsliche Darlehen	-	13.627	-	13.627
Derivative finanzielle Vermögenswerte	-	1.113	-	1.113
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-	885	-	885

TEUR	31.12.2014 ¹⁾			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Anleihen	192.163	–	–	192.163
Verzinsliche Darlehen	–	9.904	–	9.904
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	234	–	234
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	45	–	45

¹⁾ Geänderter Ausweis der verzinslichen Darlehen in der Fair-Value-Hierarchie gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2014.

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

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen sowie des Schuldscheindarlehen 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 der Position „Anleihen“ ausgewiesenen Anleihe sowie der Wandschuldverschreibung erfolgte die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes auf Basis des Kurswertes zum Bilanzstichtag. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Devisenterminkontrakte. Hierbei kommen 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 2015 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von 228 TEUR (Vj. 189) zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und des Schuldscheindarlehen sowie der derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte mit Ausnahme der Anleihen 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 Anleihen 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:

TEUR	2015					Nettoergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	
Kredite und Forderungen	15	–	–	–	-2.240	-2.225
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	–	–	655	–	–	655
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-9.541	-468	–	7.520	–	-2.489
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	-238	–	–	-238
Gesamt	-9.526	-468	417	7.520	-2.240	-4.297

Sonstige Angaben

TEUR	2014					Nettoergebnis
	Aus der Folgebewertung					
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	
Kredite und Forderungen	-365	-	-	-	-762	-1.127
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	-	234	-	-	234
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-10.445	-1.997	-	8.215	-	-4.227
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-45	-	-	-45
Gesamt	-10.810	-1.997	189	8.215	-762	-5.165

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 die 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.

Sonstige Angaben

TEUR	31.12.2014								
	Cashflows 2015			Cashflows 2016			Cashflows 2017–2020		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-6.177	-557	-48	-6.027	-557	-114	-8.522	-2.229	-108.343
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-95	-	-399	-77	-	-454	-77	-	-1.319
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-45	-	-	-	-	-	-	-	-

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 und Amerika 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 und Anleihen 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, in Nordamerika und China.

Infolge der Emission eines Schuldscheindarlehen im November 2015 wurden Zinssicherungsgeschäfte mit einem Nominalvolumen von 72,0 Mio. Euro abgeschlossen. In Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns wurden Cashflow-Hedges zwischen den variabel verzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehen und den neuen Zinsswaps gebildet. Durch die Zins-

swaps wird der variabel verzinsliche Teil des Schuldscheindarlehens 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.

Gemäß IFRS 7 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalyse darzustellen. Diese Analysen zeigen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2015 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 388 TEUR (Vj. 0) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden konstant angenommen.

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 Kursgewinne 6.809 TEUR.

Die folgende Tabelle zeigt aus Konzernsicht die Sensitivität eines 5%igen Anstiegs oder Falls des Euro gegenüber dem US-Dollar auf. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet lediglich ausstehende, auf fremde Währung lautende monetäre Positionen und passt deren Umrechnung zum Periodenende gemäß einer 5%igen Änderung der Wechselkurse an.

	Änderung des Wechselkurses USD/EUR	Effekt auf das Ergebnis vor Steuern	Effekt auf Eigenkapital nach Steuern
2015	5%	2.545	2.746
	-5%	-2.545	-2.746
2014	5%	2.851	3.529
	-5%	-3.152	-3.829

7.2

ERGEBNIS JE AKTIE

		2015	2014
Periodenergebnis	TEUR	51.627	32.643
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.361	45.361
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	1,14	0,72
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,99	0,69

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.

Sonstige Angaben

Dem verwässerten Ergebnis je Aktie liegt die Annahme der Wandlung ausstehender Schuldtitel in Aktien (Wandelschuldverschreibung) zugrunde. Die Wandelschuldverschreibung wird bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nur berücksichtigt, wenn sie in dem jeweiligen Berichtszeitraum einen verwässernden Effekt hat.

Aus der Begebung der Wandelschuldverschreibung ergibt sich ein Verwässerungseffekt von 0,15 Euro je Aktie.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie leitet sich wie folgt auf das verwässerte Ergebnis je Aktie über:

TEUR	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt 2015	Für die Berechnung heran- gezogene verwässernde Finanzinstrumente 2015
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	51.627	51.627
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.190	1.190
Zähler für verwässertes Ergebnis	52.817	52.817
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl der Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	8.108	8.108
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.469	
Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.469
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		1,14
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,99
<hr/>		
TEUR	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt 2014	Für die Berechnung heran- gezogene verwässernde Finanzinstrumente 2014
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	32.643	32.643
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	491	491
Zähler für verwässertes Ergebnis	33.134	33.134
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl der Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	2.430	2.430
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	47.791	
Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		47.791
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,72
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,69

Die Berechnung der in der Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potenziell verwässernd wirkenden Aktien ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2015 bis 23.03.2015	0,01	8.099.849	83	672.287.467
24.03.2015 bis 31.12.2015	0,01	8.110.892	277	2.246.717.084
Gesamt			360	
Durchschnitt		8.108.346		

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
12.09.2014 bis 31.12.2014	0,01	8.099.849	108	874.783.692
Gesamt			108	874.783.692
Durchschnitt		2.429.955		

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.

Sonstige Angaben

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

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Innerhalb 1 Jahres	4.747	4.635
Zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	11.028	6.003
Über 5 Jahre	6.347	3.277
Gesamt	22.122	13.915
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	8.415	7.572

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	31.12.2015		31.12.2014	
	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	555	465	524	399
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	1.598	1.509	1.909	1.773
Mehr als 5 Jahre	–	–	–	–
Gesamt	2.153	1.974	2.433	2.172

7.5 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Rechtsstreitigkeiten

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die potenziell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

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 (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	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
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0
Corpco Beijing Technology and Development Co. Ltd.	China	80,0
OOO SAF-HOLLAND Russland	Russland	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
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1

Sonstige Angaben

Mit der Hauptversammlung vom 23. April 2015 endete planmäßig das Board of Directors Mandat von Richard W. Muzzy. Um Kontinuität sicherzustellen, war bereits im Vorjahr Martina Merz in das Gremium berufen worden.

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 (bis 31.05.2015 und bis 31.12.2015 in beratender Tätigkeit Mitglied des Management Board)
Mike Kamsickas	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services (seit 01.06.2015)
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
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Martina Merz	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 2015 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 6 TEUR (Vj. 6) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 1 TEUR (Vj. 3).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Management Board gewährten Wertsteigerungsrechte 2.944 TEUR (Vj. 2.347) zurückgestellt; davon wurden in 2015 1.482 TEUR aufwandswirksam erfasst. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 587 TEUR.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr 2.561 TEUR (Vj. 2.370). Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug 312 TEUR (Vj. 320) 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	
	2015	2014	2015	2014
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	1.376	1.297	–	–
Castmetal FWI S.A.	–	–	37.767	32.140
Gesamt	1.376	1.297	37.767	32.140

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	300	537	207	207
Castmetal FWI S.A.	–	–	953	1.419
Gesamt	300	537	1.160	1.626

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2015 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 2015 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Abwertung auf 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 Anleihen abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	383.193	181.340
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	-115.000	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-145.748	-44.165
Netto-Finanzschulden	122.445	137.175
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	287.529	246.593
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	409.974	383.768

Über die am 13. Oktober 2015 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, einen bestimmten Net Debt Cover (Netto Finanzverschuldung (net debt) im Verhältnis zum bereinigten Konzern EBITDA) als Financial Covenant einzuhalten.

Die Netto-Finanzschulden sind definiert als der Gesamtbetrag der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns zum Bilanzstichtag abzüglich der Schulden aus Derivativen zur Absicherung von Preis- oder Wechselkursrisiken sowie Rückdeckungsverpflichtungen aus Garantien, Schadensersatzansprüchen, Bonds, Akkreditiven und anderen von einem Finanzinstitut ausgegebenen Finanzinstrumenten.

7.8 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015 entstanden:

TEUR	2015	2014
Abschlussprüfung	563	551
Steuerberatungsleistungen	187	207
Sonstige Leistungen	24	59
Gesamt	708	817

7.9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 9. März 2016



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	2015	2014
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	26.888	23.960
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	738	1.402
Gesamterträge	27.626	25.362
Sonstige externe Aufwendungen	-1.813	-2.006
Personalkosten	-32	-66
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-568	-545
Finanzaufwendungen	-6.253	-5.555
Sonstige Steuern	-183	-160
Ergebnis vor Steuern	18.777	17.030
Ertragsteuern	-77	-3
Periodenergebnis	18.700	17.027

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	31.12.2015	31.12.2014
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	447.498	443.485
Anteile an verbundenen Unternehmen	265.638	265.638
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	181.857	177.844
Eigene Anteile	3	3
Kurzfristige Vermögenswerte	39.111	38.823
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	36.863	36.582
Sonstige Forderungen	-	-
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	546	92
Rechnungsabgrenzungsposten	1.702	2.149
Summe Aktiva	486.609	482.308
Passiva		
Eigenkapital	306.520	302.335
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.455	276.455
Gesetzliche Rücklage	45	45
Andere Rücklagen	436	436
Gewinnvortrag	10.429	7.918
Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	18.701	17.027
Langfristige Schulden	175.200	175.200
Anleihen	175.200	175.200
Kurzfristige Schulden	4.889	4.773
Anleihen	3.901	3.901
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	213	221
Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	-	26
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	463	305
Sonstige Verbindlichkeiten	312	320
Summe Passiva	486.609	482.308

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 2017, Vorsitzender seit 27. März 2009)
Geschäftsführer, KRONE-Verlag Gesellschaft m.b.H.
Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.

Detlef Borghardt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 1. Oktober 2011 und verlängert bis April 2017)
Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Operating Officer (CEO)
Geschäftsführer, debo invest GmbH

Dr. Martin Kleinschmitt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 25. April 2013 bis April 2016)
Mitglied des Aufsichtsrats (Vorsitzender), SAF-HOLLAND GmbH
Vorstand, Noerr Consulting AG
Geschäftsführer, IMO Holding GmbH
Geschäftsführer, IMO Antriebseinheit Holding GmbH

Anja Kleyboldt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 26. April 2012 und verlängert bis April 2016)
Executive Director Manufacturing Engineering Opel/Vauxhall Europe
Vorstandsmitglied, Institut für angewandte Arbeitswissenschaften Düsseldorf

Sam Martin

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 28. April 2011 und verlängert bis April 2017, stellvertretender Vorsitzender seit 25. April 2013)
Mitglied des Board, Metal Flow Corporation

Martina Merz

*Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 24. April 2014 bis April 2017)*
Mitglied des Board of Directors, AB Volvo
Chief Executive Officer, Chassis Brakes International (bis Januar 2015)

Richard Muzzy

*Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (bis April 2015)
(erstmals bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2015)*
Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die (bis April 2015)

Alexander Geis

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, President Region EMEA/Indien

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH (bis Dezember 2015)

Mike Kamsickas

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Operating Officer (COO)

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, President Region Amerika

Wilfried Trepels

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Financial Officer (CFO)
Geschäftsführer, Via Montana GmbH

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 23. April 2015 haben wir den beigefügten Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. geprüft, der aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2015, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr sowie aus dem Konzernanhang, 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 2015 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 enthält alle erforderlichen Informationen gemäß den gesetzlichen Anforderungen die Corporate Governance-Erklärung betreffend.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Cabinet de révision agréé



Werner Weynand

Luxembourg, 9. März 2016

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage 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, 9. März 2016
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Clearingstelle

Einer Terminbörse angeschlossenes oder in ihr integriertes Institut, das alle an der Börse getätigten Abschlüsse verrechnet und nach jedem Abschluss als Kontraktpartei des Käufers und Verkäufers eintritt.

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).

Free Cash Flow

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

G

Gemeinschaftsunternehmen

Eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung besitzen.

H

Hybrides Finanzinstrument

Finanzinstrument das nach seinem wirtschaftlichen Gehalt sowohl eine Eigen- als auch eine Fremdkapitalkomponente enthält.

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 Zahlungsmitteln und Zahlungsmittelaquivalenten, kurzfristiger nicht zinstragender Verbindlichkeiten und sonstiger lang- und kurzfristiger Rückstellungen.

Net Working Capital-Quote

Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals.

Non-Recourse-Factoring

Factoringverfahren (Verkauf von Kundenforderungen), bei dem der Factor (Forderungskäufer) das Ausfallrisiko übernimmt.

Novation

Aufhebung eines Schuldverhältnisses und Begründung eines neuen anstelle des alten.

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 Regierten 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.

Strukturierte Einheit

Ein Unternehmen wurde so konzipiert, dass die Stimmrechte oder vergleichbaren Rechte nicht der dominierende Faktor sind, wenn es darum geht festzulegen, wer das Unternehmen beherrscht, so wie in dem Fall, in dem sich die Stimmrechte lediglich auf die Verwaltungsaufgaben beziehen und die damit verbundenen Tätigkeiten durch Vertragsvereinbarungen geregelt werden.

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.

ABKÜRZUNGS- VERZEICHNIS

A

APO Advanced Planner & Optimizer
(IT-System zum Lieferketten-
management)

B

BIP Bruttoinlandsprodukt
BRIC Brasilien, Russland, Indien und China
B.S. Bachelor of Science (akademischer
Grad)
bzw. beziehungsweise

C

CAD Oft eingesetztes IT-System im
Konstruktionswesen
Cap Sicherungsinstrument zur Ab-
sicherung gegen steigende Zinsen
CEO Chief Executive Officer
(Vorstandsvorsitzender)
CFO Chief Financial Officer
(Finanzvorstand)
COO Chief Operating Officer
(Vorstand operatives Geschäft)

D

DAX Deutscher Aktienindex
DBO Defined benefit obligation
(Leistungsorientierte Verpflichtung)
DIN Deutsches Institut für Normung

E

EBIT Earnings before interest and taxes
(Ergebnis vor Zinsen und Steuern)
EBITDA Earnings before interest, taxes
and depreciation/amortization
(Ergebnis vor Zinsen, Steuern
und Abschreibungen)

EDV Elektronische Datenverarbeitung
EG Europäische Gemeinschaft
EURIBOR Euro interbank offered rate

F

F&E Forschung und Entwicklung
FAHfT Financial assets held for trading
(zu Handelszwecken gehaltene
finanzielle Vermögenswerte)
FEM Finite-Elemente-Methode;
numerisches Verfahren zur Lösung
von partiellen Differentialgleichun-
gen; häufig eingesetzt im Ingenieur-
wesen
FLAC Financial liabilities measured at
amortized cost (zu fortgeführten
Anschaffungskosten bewertete
finanzielle Verbindlichkeiten)
FLHfT Financial liabilities held for trading
(zu Handelszwecken gehaltene
finanzielle Verbindlichkeiten)

I

IAS International Accounting Standards
IASB International Accounting Standards
Board
IFRIC International Financial Reporting
Interpretations Committee
IFRS International Financial Reporting
Standards
IfW Institut für Weltwirtschaft
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)		
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/>			
O		USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)	USD	US-Dollar
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilhandel)		
<hr/>		<hr/>	
P		V	
PDM	Produktdatenmanagement	VAE	Vereinigte Arabische Emirate
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)	VDA	Verband der Automobilindustrie
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)	Vj.	Vorjahr
p.a.	per annum		
<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

FINANZKALENDER UND KONTAKT

Finanzkalender

28. April 2016	Jahreshauptversammlung
9. Mai 2016	Bericht zum 1. Quartal 2016
11. August 2016	Bericht zum 1. Halbjahr 2016
10. November 2016	Bericht zum 3. Quartal 2016

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Stephan Haas
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617
Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com
E-Mail: stephan.haas@safholland.de

IMPRESSUM

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

Redaktionsschluss: 10. März 2016

Veröffentlichungstermin: 11. März 2016

Redaktion: blackpoint communications GmbH, Hagen,
Klusmann Communications, Niedernhausen
und SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach

Gestaltung und Realisation: wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main

Fotografie: Marcus Pietrek, Düsseldorf

Bobsairport, Berlin

Corbis, Berlin

123RF, Berlin

f1online, Frankfurt am Main

Getty Images, München

Shutterstock, New York

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.

